

Programa de Fortalecimiento a Emprendimientos Productivos

Edición 2010

Resultados de Evaluación

2013

Ministerio de Desarrollo Social

Autoridades

Daniel Olesker - Ministro

Lauro Meléndez - Subsecretario

Dirección Nacional de Evaluación y Monitoreo

Director: Juan Pablo Labat

División de Evaluación: Director: Martín Moreno.

Equipo: Virginia Rojo; Emilio Aguirre; Javier Chiossi; Leonardo Cosse; Federico Da Costa; Tomás Evans; Carolina González; Meliza González; Carolina Haselbeck; Julio Llanes; Mario Real; Mariana Tenenbaum // Equipo de Campo: Coordinadora: Carolina Ortiz de Taranco. Equipo: Claudia Barboza; Cecilia David; Mario De Pena; Victoria D'Onofrio; Matilde Goñi; Silvina Noria; Lucia Olivera; Cecilia Pontet; Valeria Santana; Valentina Selios; Alberto Zas.

División de Monitoreo: Director: Francisco Terra.

Equipo: Gonzalo Dibot; Virginia Sáenz; Luciana Bonilla; Paola Castillo; María del Carmen Correa; Leticia Glik; Gabriela Mathieu; Diego Tuzman; Gabriela Ugo.

División Sistema Integrado de Información del Área Social: Director: Milton Silveira. Equipo: Guillermo Gelos; Diego Olave.

Unidad de Trabajo de Campo y Estudios Sociales: Directora: Lorena Custodio.

Departamento Análisis y Estudios Sociales: Coordinador: Luis Lagaxio; Equipo: Natalia Caballero; Cecilia Capel; Elisa Failache; Ana Victoria González, Federico González; Karina Kolombo; Martina Querejeta; Lucas Suárez; Laura Zacheo.

Departamento de Geografía: Coordinador: Federico Carve. Equipo: Carlos Acosta ; Guillermo D'Angelo; Richard Detomasi; Martín Hahn, Gonzalo Macedo; Damian Minteguiaga; Nicolás Paz. Encargada Oficina de Búsqueda: Mercedes Rodríguez.

Departamento Administración y soporte: Coordinador: Diego Martínez, Supervisores: Gimena Zugasti, Manuela Likay, Mauricio Ruival, Vanesa Bogliacino.

Departamento Campo Programas: Jefatura: Fabiana Bautista, Jorge Vera. Coordinadores: Melissa Faggiani, Jhonny Reyes, Leonel Rivero, Valeria Unibazo.

Unidad Observatorio Social:

Equipo: Ana Laura Casotti; Víctor Borrás Ramos; Cecilia De Rosa; Alejandro Guedes. Equipo Repertorio de Políticas Sociales; Manuel Píriz; Paola Castro; Rafael Giambruno.

Autores

Martín Moreno

Virginia Rojo

María Victoria Fernández

Leonardo Cosse

Dirección Nacional de Evaluación y Monitoreo
Setiembre de 2013

18 de Julio 1453.

CP. 11200. Montevideo, Uruguay

Teléfono: (0598) 2400 0302 Int. 1854

Mail: lcosse@mides.gub.uy; vrojo@mides.gub.uy; mmoreno@mides.gub.uy

www.mides.gub.uy

Índice

	Página
Resumen ejecutivo	4
Introducción	11
1. Microemprendimientos y microcréditos: propuestas para problematizar estos conceptos.	15
1.1. “Microemprendimientos” o “Microempresas”	15
1.2. Definición operativa de microemprendimientos	18
2. Antecedentes	21
2.1. Sobre los programas y organismos de microcrédito	21
2.2. Evaluación de ESF 2008/2009 - Principales resultados.	23
2.3. Programa de Inversión Productiva – MTSS	25
3. Metodología	26
3.1. Alcance de los datos obtenidos por el censo.	26
3.2. Sobre los emprendimientos que dejaron de funcionar.	27
4. Los emprendimientos censados en funcionamiento.	29
4.1. Infraestructura y actividad de los emprendimientos.	31
4.2. Conformación de los emprendimientos.	33
4.3. Formalización.	38
4.4. Inversiones y comercialización.	44
4.5. Evolución de ingresos y horas dedicadas al emprendimiento.	49
4.6. Zafralidad y estrategia de generación de ingresos para contrarrestarla.	52
4.7. Gestión del emprendimiento.	54
4.8. Relación de los emprendimientos con instituciones y empresas.	57
4.9. Participación y evaluación del Programa.	59
4.10. Ferias	66
4.11. Consideraciones generales sobre la evolución del emprendimiento.	72
4.12. Devolución del Préstamo	73
5. Los emprendedores	75
5.1. Características generales de los emprendedores censados.	76
5.2. Experiencia como emprendedor	77
5.3. Actividad dentro del emprendimiento	79
5.4. Actividades complementarias generadoras de ingresos	80
5.5. Ingresos	83
5.6. Cambios en las condiciones de bienestar de los hogares	89
5.7. Roles, distribución de tareas en el emprendimiento y relación con el programa.	91
5.8. Valoraciones del trabajo como emprendedor	92
5.9. Participación en otros Programas Mides	95
Conclusiones	97
Consideraciones finales.	101
Bibliografía	105
Anexo I - Posibilidad de generalizar los datos de censo de emprendimientos.	106
Anexo II – Comparación del desempeño de las OSC que realizaron el acompañamiento.	116

Resumen ejecutivo

El presente informe recoge los resultados de la evaluación del Programa de *Fortalecimiento de Emprendimientos Productivos*, realizada mediante un relevamiento censal a emprendimientos participantes del llamado 2010 del Programa. La participación en el Programa por parte de éstos, se desarrolló a partir del segundo semestre de 2010, llegándose a extender en algunos casos hasta fines de 2011; mientras que el relevamiento se realizó entre los meses de Marzo y Mayo de 2012; y por lo tanto, los emprendimientos ya habían finalizado la participación en el Programa.

El objetivo general del Programa de Fortalecimiento de Emprendimientos Productivos tiene que ver con *Apoyar económicamente y a través de un programa de seguimiento y capacitación a pequeños emprendimientos en funcionamiento, grupales, familiares o individuales*. A su vez, dentro de sus objetivos específicos se encuentra *Promover el desarrollo ciudadano a través del impulso de estrategias que tiendan a generar oportunidades de trabajo e iniciativas de carácter económico. Se trata de impulsar el desarrollo de emprendedores/as en situación de pobreza, como forma de mejorar sus ingresos familiares*.

Otra experiencia similar a la que aquí se evalúa, la representa el Programa de Inversión Productiva (PIP), llevada a cabo por la Dirección Nacional de Empleo del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social; la cuál otorga créditos a microemprendimientos para la compra de herramientas y/o equipamiento, y está dirigido a personas de escasos ingresos y/o con dificultades de acceso a créditos convencionales. Sin embargo, en este caso, el PIP se limita a otorgar un crédito, no desarrollándose componentes presentes en el Programa FEP, relativos al acompañamiento y capacitación. De esta forma, es necesario destacar que el Programa FEP se constituye en la única iniciativa de política social presente en nuestro país, destinada al apoyo integral de emprendimientos de población en situación de vulnerabilidad social.

Esta evaluación cuenta como antecedente con la evaluación del Proyecto Economía Social de Frontera (ESF), que funcionó bajo la órbita del Programa FEP, financiado por el FOCEM (Fondo de Convergencia Estructural del Mercosur)¹.

Entre los principales resultados de la Evaluación de ESF 2008/2009 se destaca que: a partir de la participación en el Programa, los/as emprendedores/as adquieren nuevas herramientas de gestión, sin embargo, se percibe poca continuidad en la utilización de las

¹ Dicha evaluación se realizó a través de entrevistas semi-estructuradas a referentes de los 65 emprendimientos de departamentos de frontera que participaron del Programa durante los años 2008 y 2009.

herramientas de las mismas; se constata en algunos casos que el acompañamiento está desfasado de los tiempos de los emprendimientos, por lo que resulta subutilizado; los emprendedores manifiestan con mayor énfasis la necesidad de asistencia técnica cuando culmina el programa; mejoran las condiciones y/o los procesos de trabajo; se genera autonomía en el uso de las herramientas ya que antes de recibido el apoyo, muchos de los emprendedores trabajaban con herramientas prestadas; con respecto a la comercialización, no se observan variaciones notorias sino la persistencia de grandes limitaciones. Éstas están relacionadas a la reducida demanda, inestabilidad de la actividad y a dificultades en la distribución.

A partir de allí, considerando los resultados obtenidos, se construyó un nuevo diseño de evaluación, con los objetivos de conocer cómo se encuentran los emprendimientos participantes del Programa en su edición del 2010, en términos económicos y de gestión; intentando captar la visión de los emprendedores sobre el funcionamiento del Programa; así como posibles efectos de éste sobre los emprendimientos y las familias de los emprendedores.

De un universo de 373 emprendimientos, se consiguió relevar datos sobre 278, lo que representa el 74 % del total. Por otro lado, el 9 % de los emprendimientos (34 casos) no se encontraba en funcionamiento al momento de contactarlos para realizar el relevamiento; luego, por razones logísticas y de coordinación de las entrevistas, no se pudo relevar un 9 % de los emprendimientos (34 casos); luego, para un 7 % de los emprendimientos (25 casos) no se pudo localizar a ninguno de sus integrantes; finalmente los integrantes de menos del 1 % de los emprendimientos (2 casos) no accedieron a responder al relevamiento.

Los emprendimientos que no se pudo relevar no presentan características diferentes -en cuanto a las variables para las que se tiene datos-, por lo que se trabajará bajo el supuesto de que el 74 % de los emprendimientos, es representativo del total de los emprendimientos apoyados en la edición 2010 del Programa.

Resulta difícil definir claramente un perfil para los emprendimientos que dejaron de funcionar, aunque sí es posible establecer ciertas tendencias en cuanto a sus características. De esta manera, los emprendimientos que dejaron de funcionar se encuentran en mayor proporción en Montevideo; son mayoritariamente emprendimientos individuales, que no están formalizados, y nunca recibieron apoyo económico; también más de la mitad de sus integrantes son mujeres, y ninguno de sus emprendedores está capacitado para la tarea que realizan.

Dentro de los emprendimientos censados, en cuanto a infraestructura: 6 de cada 10 se desarrollan en el hogar de uno de los emprendedores; para el 57 % las instalaciones son

propiedad de uno de los emprendedores (cerca del 80 % de estos casos se trata del hogar de uno de los emprendedores).

Algo más de la mitad de los emprendimientos se dedican en mayor medida a la elaboración de productos; luego el 34 % se dedica en mayor medida a brindar servicios; finalmente el 15 % se dedica a ambas actividades en igual medida.

En cuanto a la conformación de los emprendimientos, la cantidad de emprendedores integrantes de los 278 emprendimientos censados, pasó de 471 para el año 2010 a 444 integrantes para el año 2012 (en que se realizó el censo). Se acentúa el bajo número de integrantes por emprendimiento, estando casi la mitad de ellos conformados por un solo integrante. Disminuye la cantidad de emprendimientos con más de dos integrantes, y aumenta levemente el número de los que tienen un solo integrante. Disminuye la cantidad de emprendimientos asociativos, pasando de representar el 5 % al 2 % del total. Finalmente, la disminución en la cantidad de integrantes no está necesariamente asociada a un declive en el funcionamiento de los emprendimientos, ya que en el 29 % se contrataron trabajadores desde que comenzó el apoyo del programa. Es decir, se debilita el componente asociativo (ya que aumentan la cantidad de emprendimientos individuales, a la vez que disminuye la cantidad de emprendimientos asociativos), mientras que se fortalece un perfil de emprendimiento relacionado con la contratación de trabajo asalariado.

En cuanto a la formalización de los emprendimientos, en el momento en que comienza la participación en el Programa (año 2010) únicamente el 17 % de los emprendimientos se encuentra formalizado. Luego, al momento de realizarse el censo, esta cifra asciende al 23 %; es decir, en el periodo transcurrido entre el comienzo del apoyo del programa y la realización del censo, se formalizaron 16 emprendimientos. Para el 47% de los emprendimientos no formalizados, el motivo –señalado por los emprendedores- tiene que ver con que la inestabilidad de los ingresos que se obtienen a partir del emprendimiento, lo que hace riesgoso afrontar costos fijos. En segundo lugar, para el 22 % de los emprendimientos no formalizados, el motivo de esta situación tiene que ver con los altos costos de formalizarlo. Finalmente, para el 10 % (22 emprendimientos), sus responsables planean formalizarlo, e hicieron referencia al Monotributo Social Mides como forma de hacerlo.

Uno de los aspectos relevantes para conocer la evolución y el desarrollo de los emprendimientos luego de haber recibido el préstamo y la asistencia, tiene que ver con las inversiones que se han realizado en procura de mejorar el funcionamiento, e incrementar los ingresos. Así, en el 43 % de los emprendimientos se realizó alguna inversión (120 de los 278 emprendimientos censados), además de la efectuada con el préstamo del Programa. En el 55 % de los casos las inversiones realizadas fueron

herramientas o maquinaria. Luego, el 24 % se realizaron en infraestructura (aspectos relacionados a las instalaciones fijas en dónde funciona el emprendimiento). En cuanto a la forma en que se financió la inversión, en el 57 % de los casos fue con efectivo con ahorros propios.

Resulta muy significativo que, desde el punto de vista de los emprendedores referentes, el 63 % (cerca de 2 de cada 3), hayan visto incrementados sus ingresos desde el momento en que obtuvieron el apoyo del programa²; un 30 % mantuvo el nivel de ingresos; y tan solo un 7 % vio disminuidos los ingresos obtenidos con el emprendimiento.

Según se apuntaba en el Informe de Evaluación del Programa Economía Social de Frontera (2008 – 2009), uno de los mayores problemas que presentaban los emprendimientos estaba asociado a diversos factores que determinaban su inestabilidad como fuente de ingresos permanente para las familias de los emprendedores. Uno de los factores que determina esta situación está relacionado con el carácter zafral de los emprendimientos. En este sentido, el 73 % de los emprendimientos censados presentan zafralidad en alguna de sus etapas. El 36 % de los emprendimientos presenta zafralidad tanto en la comercialización como en la producción; luego, el 21 % de los emprendimientos presenta zafralidad en la comercialización; y el 16 % presenta zafralidad en la producción.

Por otra parte, en lo que refiere al trabajo de los emprendedores en los emprendimientos, se constató en primer lugar que el promedio de horas semanales dedicadas al emprendimiento es de 40,4; luego, la mitad de los emprendedores trabaja 40 horas o más, y el 25 % lo hace 56 horas semanales o más. En segundo lugar el 42 % de los emprendedores encuestados realiza alguna actividad generadora de ingresos complementaria al emprendimiento.

Luego, entre quienes señalaron realizar actividades complementarias, para el 50 % estas actividades son permanentes; luego, para el 26 % se trata de “changas” (trabajos puntuales), mientras que para el 24 % presentan carácter zafral. Finalmente, dentro de este grupo, con respecto al porcentaje de horas dedicadas al trabajo en el emprendimiento sobre el total de horas trabajadas, las medidas de tendencia central (media, mediana y moda) se acercan al 50 %. Esto indica que el total de las horas trabajadas, para los emprendedores que cuentan con otra actividad generadora de ingresos además del emprendimiento, se reparte de manera equivalente entre ambas actividades.

En cuanto a la gestión, al momento de realizar el censo, en el 55 % de los emprendimientos no se llevaba *ningún* o *casi ningún* registro de entradas y salidas de

² Estos datos surgen de la pregunta: *¿Cuál cree que ha sido la evolución de los ingresos económicos del emprendimiento desde que se obtuvo el apoyo del programa?*

dinero; mientras que en el 45 % se registraban *todas o casi todas* las entradas y salidas de dinero. Entre los últimos, la mitad llevaban registros desde antes de acceder al apoyo del programa; la otra mitad señala que el registro de entradas y salidas de dinero lo realiza a partir de la participación en el Programa. Es decir, tan solo el 22 % de los emprendimientos censados comenzaron a llevar registro de entradas y salidas de dinero a partir de la participación en el Programa. Considerando la centralidad del componente de apoyo técnico y seguimiento, resulta una debilidad desde el punto de vista de los objetivos del Programa, que se puede relacionar con la acotada duración del acompañamiento (6 a 9 meses) y la falta de seguimiento luego de concluida la participación en el Programa; sin dejar de tener en cuenta las características generales de los emprendimientos participantes (pequeño, que funciona como estrategia de supervivencia, con ingresos bajos, que no es la única fuente de ingresos; además del bajo nivel educativo de los emprendedores). De esta manera se confirman los resultados de la Evaluación 2008-2009, en el sentido que los/as emprendedores/as adquieren nuevas herramientas de gestión, sin embargo, se percibe poca continuidad en la utilización de estas herramientas.

En lo que refiere a la valoración de la utilidad de las instancias de capacitación, se observa que, a nivel general cerca del 65 % de las capacitaciones fueron consideradas como muy útiles por los emprendedores. En cuanto a la valoración de las principales temáticas de las instancias de capacitación se puede destacar que la temática mejor valorada tuvo que ver con presupuestación y costos, considerada como muy útil para algo menos del 70 % de quienes participaron en ellas.

En cuanto a los ingresos de los emprendedores producto del emprendimiento³, se constató una diferencia entre la situación de quienes no tienen una actividad adicional que genere ingresos y quienes sí la tienen. En primer lugar esto se refleja en que la media de ingresos para los primeros es de \$ 6323, mientras que para los segundos es de \$ 4561 (lo que indica una diferencia del 39 %); además, mientras que la mitad del primer grupo retiró más \$ 4450, para el segundo grupo la mitad de ellos retiró más de \$ 2650. Esta situación puede explicar en alguna medida la necesidad del segundo grupo de contar con una fuente de ingresos alternativa.

Además, los ingresos obtenidos por los emprendedores que participaron del Programa son, para más del 70 % de ellos, inferior a los registrados por la ECH (2011) para los trabajadores por cuenta propia. La diferencia más grande se da entre el 10 % que retiraron un monto mayor de dinero del emprendimiento; en esos casos, los ingresos de la población de trabajadores por cuenta propia es mayor a \$ 23024, mientras que en el caso

³ Para conocer los ingresos generados por el emprendimiento se preguntó a cada integrante *¿Cuánto dinero retiró del emprendimiento en el último mes de ventas, para su hogar?*

de los emprendedores que participaron del Programa es mayor a \$ 15000. Por otra parte, para más del 60 % de los emprendedores censados, los ingresos retirados en el último mes por 40 horas semanales de trabajo, no alcanzan al Salario Mínimo Nacional (\$ 7200). Luego, para algo más del 30 % de los emprendedores, los ingresos del emprendimiento superan el SMN; además, para el 10 % de los emprendedores censados que percibe mayores ingresos por el emprendimiento, estos ingresos superan el doble del SMN. Finalmente, algo más del 30 % de los emprendedores no alcanzan a cobrar la mitad del SMN.

También se consultó a los emprendedores sobre en qué área se encontraba la principal dificultad que continuaba presentando el emprendimiento, luego del apoyo del Programa. Según se observa en el gráfico, el 34 % de los emprendimientos presenta mayores dificultades en el área de comercialización; luego, el 20 % presenta mayores dificultades en el área producción; el 14 % en el área de administración, e igual porcentaje en el área de difusión; mientras que un 4 % en el área de distribución. Un 16 % no señaló dificultades.

En cuanto al lugar donde el emprendimiento realiza la comercialización, el 44 % de los emprendimientos censados lo hacen en el barrio y en zonas aledañas a donde realizan la producción o viven los emprendedores; en segundo lugar, el 37 % comercializa en varias zonas de su localidad. Por otro lado, del total de emprendimientos censados, el 57 % comercializa sus productos o servicios a pedido.

En el 57 % de los casos, los emprendimientos dicen contar con estrategias claras para diferenciarse de la competencia⁴. La primera estrategia de diferenciación señalada por los emprendedores tiene que ver con ofrecer un producto de calidad, señalado para 7 de cada 10 emprendimientos.

En cuanto al componente Ferias: el 28 % de los emprendedores censados participó en alguna de las ferias organizadas por el Mides; el 41 % las conoce pero no ha participado; y el 31 % no ha participado ni las conoce. Si tenemos en cuenta a los emprendedores que conocen las ferias (69 % de los censados), la participación de aquellos que elaboran productos llega al 49 %, mientras que para los que prestan servicios fue de un 27 %. Los emprendedores que participaron de la Modalidad 2 (intervención de 9 meses y con OSC), están más al tanto del desarrollo de las ferias y han asistido en mayor medida que aquellos que participaron de la Modalidad 1 (intervención de 6 y sin OSC).

Finalmente, en cuanto a la valoración de la evolución general del emprendimiento, para el 75 % se constata una mejora general en el emprendimiento desde que se obtuvo el

⁴ Es importante remarcar que las respuestas son desde el punto de vista de los emprendedores; ya que los datos surgen de la pregunta: *En la actualidad, ¿usted tiene una forma clara para diferenciar sus productos/servicios de los de la competencia?*

apoyo del Programa. Luego, el 19 % se ha mantenido estable; y para el 5 % ha empeorado la situación general del emprendimiento.

Introducción

El presente informe recoge los resultados de la evaluación del Programa de Fortalecimiento de Emprendimientos Productivos llevada adelante por la División Evaluación de la Dirección Nacional de Evaluación y Monitoreo del Mides.

Para realizar la evaluación se llevó a cabo un Censo de los Emprendimientos que participaron del Programa en su edición 2010. En dicha edición participaron 373 emprendimientos repartidos en los 19 departamentos del país, y en los que trabajaban o trabajaban 602 emprendedores.

El relevamiento se orientó a responder a cuatro objetivos:

- 1) Conocer las características generales de los emprendimientos apoyados por el Programa, poniendo especial atención a cuestiones relacionadas con la gestión y la comercialización.
- 2) Detectar posibles influencias del Programa en la mejora de los emprendimientos – e indirectamente en la situación de las familias de sus integrantes-, desde la percepción de los emprendedores.
- 3) Conocer la percepción de los emprendedores sobre el desempeño del Programa, en especial en sus componentes de capacitación y seguimiento.
- 4) Conocer la situación de los emprendedores en términos laborales, ya sea en lo que hace al trabajo en el emprendimiento como a otras actividades generadoras de ingresos.

El censo constó de dos formularios: el primero (Formulario General) refería a aspectos generales del emprendimiento y era respondido por el referente del mismo ante el Programa; mientras que el segundo (Formulario Individual) debía ser respondido por cada uno de los integrantes del emprendimiento.

El Formulario General comprendía temas que hacen principalmente a las características y la gestión del emprendimiento, la evolución del mismo luego de la intervención del programa y aspectos relacionados con la valoración de los componentes del Programa por parte del emprendedor referente. Por otra parte el Formulario Individual comprendía aspectos relacionados a las tareas realizadas por los integrantes en el emprendimiento, la presencia de otras actividades generadoras de ingreso; la participación en diferentes instancias del Programa; y por último aspectos relacionados a los ingresos y el bienestar de las familias de los emprendedores encuestados.

El censo se llevó adelante entre los meses de febrero y mayo de 2012, y alcanzó a relevar un total de 278 emprendimientos, y a 391 emprendedores.

Descripción del programa.

El Ministerio de Desarrollo Social (MIDES) a través del *Programa de Fortalecimiento de Emprendimientos Productivos* (DINADES – División Socio Laboral - Departamento de Inclusión Laboral, Comercial y Productiva) busca promover y potenciar una cultura emprendedora, como estrategia de fortalecimiento de la generación de alternativas de trabajo, fomentando la participación y la gestión local. Con este fin, viene realizando desde el año 2006 llamados públicos de carácter nacional, a pequeños emprendimientos en funcionamiento y preferentemente asociativos, con el objetivo de potenciar, mejorar o fortalecer emprendimientos económicos (productivos, o de servicios), que sean viables y que tengan proyección en lo local.⁵

De esta manera el programa se plantea como objetivo general: *apoyar económicamente y a través de un programa de seguimiento y capacitación a pequeños emprendimientos en funcionamiento, grupales, familiares o individuales.*⁶

A su vez, este objetivo general se desagrega en los siguientes objetivos específicos: *1. Promover el desarrollo ciudadano a través del impulso de estrategias que tiendan a generar oportunidades de trabajo e iniciativas de carácter económico. Se trata de impulsar el desarrollo de emprendedores/as en situación de pobreza, como forma de mejorar sus ingresos familiares. 2. Promover procesos de inclusión económica y social, generando espacios de intercambio entre emprendedores, a nivel local y nacional, que amplíen sus oportunidades de crecimiento y sustentabilidad y fortalezcan la articulación con los organismos vinculados al sector. 3. Incorporar criterios territoriales en la selección de los Proyectos (tribunales departamentales) y en el programa de seguimiento y capacitación.*⁷

El Programa define su población objetivo de la siguiente manera: *Podrán presentarse a este llamado emprendimientos productivos que estén en funcionamiento, de carácter grupal, familiar basados en relaciones equitativas, solidarias y asociativas entre los miembros que lo componen. Si bien se aceptará la presentación de emprendimientos individuales, el Programa valorará especialmente aquellos que sean de carácter asociativo. Los hogares de las personas que integran los emprendimientos, deberán estar en condición de vulnerabilidad socioeconómica. Los emprendimientos podrán tener hasta un 30% de sus integrantes que superen la línea de pobreza siempre que se asocien*

⁵ Pliego del llamado a emprendimientos 2010.

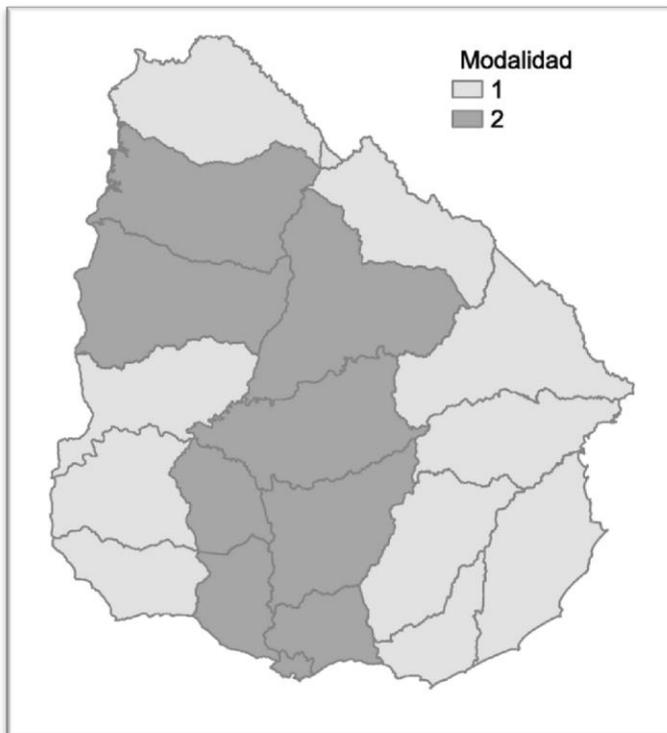
⁶ Ídem.

⁷ Ídem.

*en condiciones laborales equitativas. El nivel de ingresos de dichas personas podrá superar el umbral de la línea de pobreza en hasta un 30% de su valor. En el momento de recibir el apoyo económico los emprendedores deberán ser ciudadanos naturales o legales uruguayos, y ser mayores de 18 años.*⁸

Uno de los cambios que implementa el programa en la convocatoria 2010, con respecto a convocatorias anteriores, es que el seguimiento de los emprendimientos se realiza en dos modalidades. En una de ellas (Modalidad 1) técnicos centrales del Mides son los responsables de brindar el seguimiento en la localidad, y en la segunda (Modalidad 2) una OSC (Organización de la Sociedad Civil) es la responsable. A la vez, el Mides puede realizarlo con técnicos residentes en la localidad o con residentes en Montevideo a través de viajes regulares.⁹ Por lo tanto, un primer punto que tendrá en cuenta la evaluación del Programa es dar cuenta de diferentes resultados del Programa a partir de cada Modalidad de intervención. A continuación se presentan la distribución de ambas Modalidades en los 19 departamentos:

Mapa 1. Distribución de Modalidades de Intervención.



FUENTE: Elaboración DINEM a partir de Base del Llamado DL 2010

⁸ Pliego del llamado a emprendimientos 2010.

⁹ Otras diferencias tienen que ver con que en la Modalidad 1, la intervención se desarrolla en 6 meses, consta de tres visitas de técnicos y de tres instancias colectivas. La Modalidad 2 se desarrolla en 9 meses, consta de 4 visitas, y de 3 instancias colectivas.

Con respecto a las características del apoyo económico, en el pliego del llamado 2010 se especifica que “...el Fondo financiará bienes de capital fijo (maquinaria, herramientas), mejoras de local, instalaciones, o infraestructura productiva permanentes, animales, materia primas e insumos; estos dos últimos (materias primas e insumos) sin posibilidad de acceder a subsidios ni a plazos de financiación mayores a 12 meses.” A su vez “...El monto solicitado por cada emprendimiento deberá ajustarse a las posibilidades del mismo. El monto finalmente aprobado por el Equipo Técnico de Evaluación del Programa dependerá de cada proyecto, del tipo de actividad y de la viabilidad del mismo.” Finalmente, con respecto a las condiciones de devolución del préstamo, y del posible subsidio de parte del mismo, se especifica: “La devolución del monto aprobado podrá tener un subsidio entre el 0 y el 50%. El porcentaje de subsidio se establecerá en base a la situación de vulnerabilidad socio familiar, a la viabilidad económica del proyecto, y al destino del apoyo. En el caso de que el apoyo económico se destine a financiar inversión en infraestructura para la obtención de las habilitaciones pertinentes al rubro (bromatológicas, sanitarias, etc.), este subsidio podrá llegar hasta un 70% del monto aprobado para dicha inversión.”¹⁰

¹⁰ Pliego del llamado a emprendimientos 2010.

1. Microemprendimientos y microcréditos: propuestas para problematizar estos conceptos.

1.1. “Microemprendimientos” o “Microempresas”

En este apartado se intenta problematizar las nociones de *microemprendimiento* y *microempresa*, como forma de suscitar una reflexión sobre el lugar que ocupan estas iniciativas en el mercado, sus posibilidades de consolidarse y de crecer, o de seguir funcionando como estrategias de supervivencia para quienes los llevan adelante. Por otro lado, se intentará clarificar cuál es el vínculo que tienen con la informalidad y qué posibilidades tienen de pasar a la formalidad; y finalmente cuál es el sentido que otorgan los emprendedores a sus iniciativas, es decir si se perciben a sí mismos como empresarios o como trabajadores independientes.

Para este propósito se recurrirá al artículo de Luis Razeto¹¹ titulado “Sobre el futuro de los Talleres de Trabajo y las Microempresas”, en donde se abordan estos problemas y se propone una perspectiva epistemológica y teórica particular para comprender la identidad y el sentido de estas iniciativas económicas.

Una primera cuestión a esclarecer tiene que ver con la identidad de estos emprendimientos y por lo tanto con el sentido que le dan los emprendedores al mismo.

Con respecto a los términos microemprendimiento o microempresa se puede decir que en general son nombres recibidos “desde fuera”, normalmente por instituciones estatales u organismos de financiamiento, y que puede tener consecuencias a diferentes niveles. En primer lugar, están asociados a diferentes objetivos o intenciones de quienes tratan de imponer esa manera de llamarlo: por ejemplo, en cuanto a las intenciones de fiscalizar y cobrar impuestos por parte del Estado, y como forma de incorporarlos al sector formal de la economía. Asimismo, por parte de instituciones financieras, como forma de contar con una contraparte legítima (desde su lógica empresarial) al momento de dar asistencia financiera.

Nada se sabe en cuanto a la apropiación por parte de los “emprendedores” de estos términos, ni cuáles son las formas en que nombran sus propias experiencias económicas. Sin embargo, es presumible que estos emprendedores se asocien más a una clase trabajadora independiente, y que se identifiquen con el contenido de su trabajo o con su oficio (artesanos, carpinteros, panaderos, tejedores, etc...), más que con aspectos generales –más abstractos– que hacen a la racionalidad de las empresas.

¹¹ Economista chileno, referente en estudios sobre Economía Social y Solidaria en América Latina. (www.luisrazeto.net)

En cuanto al término microemprendimiento, más allá de que el componente “micro” no parece muy discutible dadas las dimensiones de estas experiencias (en cuanto a cantidad de integrantes, volumen de ventas, etc.), el término “emprendimiento” tiene una connotación positiva en el sentido de que alude a que la experiencia económica de que se trate, depende fuertemente de la motivación y de la capacidad para concretar determinada idea o desarrollar determinado oficio de quien lo lleva adelante.

Por otro lado, el término microempresa, en cuanto a su segundo componente, está vinculado a determinada racionalidad económica por la cual el fin de esa unidad económica tiene que ver con acrecentar el capital, siendo el medio la óptima dotación de diferentes factores (trabajo, tecnología, materia prima, y sobre todo capital): *“En efecto, en la “teoría de la empresa” se entiende por tal una inversión de capital que, en combinación con otros factores contratados y que implican costos, busca maximizar la rentabilidad del capital invertido”* (Razeto: 1994; pág. 2)

En el caso de estos emprendimientos la definición de microempresa quizá no se ajuste, en primer lugar por la racionalidad con la que funciona y en segundo lugar por el fin que persigue. En este sentido Razeto señala:

Gran parte de las iniciativas que reconocemos como talleres o microempresas no son, en efecto, verdaderas inversiones de capital, ni su racionalidad está dada por la lógica de rentabilización del capital invertido. Muchísimas de ellas son, en efecto, un modo de emplear de manera autónoma las propias fuerzas de trabajo; son una alternativa al trabajo asalariado o dependiente, y no una alternativa a la colocación del propio capital en el sistema financiero o en empresas ajenas. Este no es un hecho secundario sino esencial, pues de él depende la racionalidad económica que se manifiesta en su modo de organización y operación. Mal podrían ser "unidades de inversión de capital" cuando nacen con tan exigua dotación de este factor. Lo que hacen los organizadores de los talleres o microempresas, es invertir su trabajo, y en tal sentido han de ser reconocidas como empresas de trabajo o fundadas en el trabajo, donde es éste el factor predominante y central. Ello implica una racionalidad económica y una lógica operacional muy diferente a la que se manifiesta en las empresas de capital y que ha sido erróneamente entendida por la teoría económica a las empresas en general. (Razeto; 1994. Pág. 2)

A pesar de esta situación, nuevamente la denominación de microempresa puede tener el efecto positivo de estimular una preocupación adicional en lo que tiene que ver con la gestión y la organización del emprendimiento, de manera que los emprendedores puedan llegar a apreciar las ventajas de una administración y una contabilidad ordenada y sistemática. Sin embargo, es necesario comprender la dificultad -que se ha señalado en

anteriores evaluaciones del Programa de Fortalecimiento de Emprendimientos- para que los emprendedores se apropien e incorporen estas herramientas de gestión al funcionamiento cotidiano del emprendimiento, como se pretende desde el Programa.

Para comprender las dinámicas y el funcionamiento de estos emprendimientos, es necesario profundizar sobre el hecho de que, en las condiciones en que la mayoría de ellos funcionan, no son empresas capitalistas sino *empresas de trabajo*: es decir, el factor primordial que opera en su funcionamiento, y que los “empresarios” ponen en juego es el trabajo. Esto se debe a que las variables básicas que se tratan de balancear son la cantidad de horas de trabajo destinada al emprendimiento, y cómo se traduce en ingresos monetarios. De este modo, los emprendedores tratan de buscar un equilibrio –en sus condiciones de infraestructura y tecnología fijas- entre las horas de trabajo y los ingresos que les reporta, de manera de que en ese punto de equilibrio las horas adicionales de trabajo no reportan mayor beneficio económico que el sacrificio que implican.

De ahí se concluye que muchas veces, para mejorar las condiciones del emprendimiento, y para que éste reporte más beneficios por un nivel de sacrificio en horas de trabajo igual o menor, se hace necesario un cambio en los medios tecnológicos con los que opera, además de capacitación y una mejora en la gestión. Dado que en general estos emprendimientos no generan excedentes que puedan ser reinvertidos en tecnología, si los emprendedores quieren dar este salto tecnológico, necesitan recurrir a un crédito.

En estos casos es deseable que las condiciones del crédito sean tales que no transformen el hecho fundamental de que estas empresas no son empresas de capital sino de trabajo¹².

¹² Sobre las consecuencias negativas que puede traer el hecho de que los emprendimientos contraigan créditos del sistema financiero, Razeto señala:

“...si el taller o microempresa no genera utilidades suficientes para desarrollar su dotación de “capital” en los niveles deseados por el microempresario o trabajador por cuenta propia, podrá recurrir a alguna de las modalidades de crédito. Se verá fuertemente motivado a hacerlo, en la medida que tenga posibilidades reales de acceder a ellas. Salgamos de la realidad y pongámonos en un punto de vista ideal, haciendo el supuesto de que las microempresas puedan obtener créditos bancarios a la misma tasa de interés que las empresas mayores. La pregunta de fondo es si dicha inversión podrá cumplir con la rentabilidad necesaria. Teóricamente sería de esperar que, si la unidad económica es normalmente eficiente, no debiera enfrentar problemas para obtener la que en definitiva no es sino la rentabilidad esperada normal del capital. Pero en ese nivel tan pequeño de inversión el capital no responde a lo que puede considerarse normal en el mercado, entre otras razones, porque el mercado particular de una microempresa es casi de competencia perfecta, situación que no corresponde a aquella en que se encuentra el capital en la economía global. El nivel de riesgo en que empieza a funcionar la microempresa así capitalizada se multiplica, al mismo tiempo que se reduce sustancialmente su flexibilidad para operar en el mercado y ajustarse a las oscilaciones e inestabilidad de la demanda que son características de la operación comercial de las microempresas.

Esta inseguridad de las pequeñas inversiones de capital es una de las razones que explican las reticencias del sistema bancario para proporcionar créditos a las microempresas, y se entienden perfectamente las elevadas exigencias de garantías y avales que acostumbran ponerles. La otra razón es,

Esto implica la necesidad de que el apoyo no se limite a el crédito, y que contenga un componente de acompañamiento técnico y capacitación (condiciones que en principio cumple el Programa de Fortalecimiento de Emprendimientos del Mides)

También es necesario considerar que, una gestión ordenada y sistemática puede no traer beneficios a corto plazo, y que puede implicar un sacrificio en tiempo que los emprendedores no están dispuestos a asumir, y que puede ser comprendida a la luz de esta perspectiva, y en este sentido, perfectamente racional desde el punto de vista de la lógica de funcionamiento del emprendimiento.

1.2. Definición operativa de microemprendimientos

Al momento de determinar de qué hablamos cuando nos referimos a microemprendimientos, se puede hacer referencia al menos a dos criterios objetivos para definirlos: uno tiene que ver con la cantidad de personas empleadas, cuyo número no puede ser mayor a 4; y otro tiene que ver con el volumen de ventas anuales, cuyo monto no puede superar las 2000000 de Unidades Indexadas. Por lo general, se suele utilizar únicamente el primer criterio a la hora de hablar de microempresas. (Dirección Nacional de Pequeñas y Medianas Empresas – Ministerio de Industria, Energía y Minería)

Sin embargo, estos criterios pueden llevar a definir bajo el mismo concepto situaciones que están muy alejadas entre sí:

“El primer problema que se plantea es el de su delimitación conceptual, ya que las medianas y pequeñas empresas actúan en la mayoría de los campos de la producción y de los servicios, en la industria y en el comercio, constituyendo, al mismo tiempo, el colectivo empresarial más numeroso y heterogéneo, lo que permite advertir dentro de esa categoría importantes diferencias en función de los sectores o sub-sectores donde operan. Así, por ejemplo, un comercio al por menor o una inmobiliaria que contratan a treinta trabajadores, podrían ser el soporte de una empresa mediana y hasta grande, pero ese mismo número en la industria manufacturera corresponde sin duda a una pequeña empresa.

naturalmente, que operar en tan pequeñas cantidades implica muy superiores costos de administración para los bancos.

Ahora bien, supongamos que la microempresa, como resultado de una primera operación exitosa, llegue a convertir el crédito bancario en su modo normal de financiamiento. En tal caso es altamente probable -dado su exiguo capital inicial- que sus pasivos se equivalgan, o casi, con sus activos, esto es, que funcione habitualmente en base al capital externo y con patrimonio nulo o casi nulo. En la medida que sus necesidades financieras se tornen crecientes, el microempresario irá dejando de gestionarla en función de su propia satisfacción, pues estará fuertemente condicionado por la dinámica de los créditos y pagos. Desde ese momento la operación de la micro o pequeña empresa estará presidida por la necesidad de rentabilizar el capital, y su racionalidad económica predominante se habrá vuelto capitalista. Sólo que, como el capital no es propio sino externo, las principales ganancias las obtendrá el banco que la financia, para quien el microempresario continuará trabajando.” (Razeto; 1994. Pág. 10)

Asimismo, con cincuenta dependientes, una fábrica de automóviles es pequeña, pero un establecimiento comercial es relativamente grande.”(Dieste, 2005; Pág. 4)

Para subsanar este problema, muchas veces se propone la combinación de criterios cuantitativos y cualitativos para definir a las microempresas, como por ejemplo el que encontramos en Dieste, que propone definir a las micro y pequeñas empresas como aquellas que

“...cualquiera sea su actividad y la forma jurídica que adopte, está dirigida personalmente por su(s) propietario(s), posee un personal sumamente reducido, ocupa una posición secundaria o marginal en su sector, no dispone de recursos económicos, su cifra de facturación anual y su capital son pequeños, tiene serios obstáculos para acceder al crédito y, aunque eventualmente tenga alguna relación con las grandes empresas, no depende jurídicamente de ellas.” (Dieste, 2005; Pág. 5)

Adicionalmente las micro y pequeñas empresas (MYPEs) presentan problemáticas comunes que tiene que ver con: dificultades para acceder al crédito, déficit de información disponible, obstáculos para la comercialización de sus productos, insuficiencia de la formación empresarial. Por otra parte, en referencia específicamente a las microempresas se destacan otros rasgos que delimitan sus particularidades:

“...informalidad o semi-informalidad, baja relación capital-trabajo, aplicación de tecnología y métodos tradicionales, baja productividad, marginalidad en cuanto a los espacios del mercado que ocupan, siendo el destinatario de su producción, en la gran mayoría de los casos, el mercado interno. Si bien podríamos agregarle a estos elementos negativos el carácter efímero que muchas presentan, hay que reconocerles, por otro lado, una elevada tasa de nacimiento, que en grado mayor o menor compensa su corta vida.” (Dieste, 2005; Pág. 5)

Finalmente, la importancia de las microempresas en nuestro medio se puede vincular al peso que tienen dentro del sector empresarial, ya que representan según datos del INE para el año 2008, el 85 % de las unidades empresariales, ocupando al 27 % de la mano de obra empleada.

Más allá de estos indicadores, según se señala en el documento *La Informalidad en la MIPYMES en Uruguay*, las MIPYMES (micro, pequeñas y medianas empresas) muestran cierta aptitud para contrarrestar las tasas de desocupación, cumpliendo una función social resaltable ya que:

“...poseen una mayor capacidad para absorber la mano de obra no calificada o marginalmente calificada. La explicación reside, en primer lugar, en que coincide en estas empresas el escaso capital y el ser intensivas en mano de obra (en especial, en el comercio y los servicios), fenómeno inverso al observable en las grandes empresas. En segundo término, el costo absoluto y relativo de crear puestos de trabajo está en relación directa al tamaño de las organizaciones; es decir, el capital invertido ofrece –en el corto plazo– más oportunidades de empleo en las empresas más chicas que en las grandes. (DINAPYMES – MIEM, Pág. 41)

2. Antecedentes

2.1. Sobre los programas y organismos de microcrédito

El antecedente histórico que se toma como la inauguración de la experiencia y del concepto de microcréditos tiene que ver con la creación del Banco Grameen en Bangladesh a mediados de la década de los 70, fundado por Muhammad Yunus, y cuya iniciativa fue replicada luego en muchas partes del mundo. El objetivo de esta institución era combatir la pobreza mediante el otorgamiento de pequeños préstamos con bajos intereses, a trabajadores independientes con escasísimos recursos (en general artesanos) para que pudieran desarrollar sus emprendimientos en mejores condiciones (Yunus, 2006)

Dentro de la bibliografía encontrada en torno a la temática de los microcréditos y a las diferentes experiencias a nivel mundial, la mayoría de los documentos refieren a programas de asistencia financiera cuyos componentes se limitan al otorgamiento de pequeños préstamos a sectores pobres, que habitualmente se encuentran fuera de las posibilidades de acceder al sistema financiero.

Otro es el caso de programas que dirigen fondos a instituciones de micro finanzas, con el fin de que estas los administren, y hagan llegar los créditos a sectores vulnerables con capacidad emprendedora. De modo que no se han encontrado documentos que hagan referencia a programas de apoyo integral a microemprendimientos como el Programa FEP, y en los casos en que los componentes de acompañamiento y asistencia técnica están presentes, ésta se realiza no directamente por los Programas, sino que se otorga un crédito para financiar dicho apoyo o capacitación (Ejemplos de estos casos son: Fondo Nacional de Apoyos para Empresas en Solidaridad (FONAES), Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM); Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR), todos desarrollados en México y evaluados por el CONEVAL¹³ de ese mismo país)

Por otro lado, si bien existen evaluaciones de estas experiencias de microcréditos, todavía no son claros sus efectos sobre la pobreza. Por lo general sucede que los defensores de los microcréditos aducen resultados extraordinarios en cuanto a su eficacia; mientras que quienes se muestran más escépticos reclaman evaluaciones de impacto que sustenten dichas afirmaciones¹⁴.

¹³ Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social.

¹⁴ El único ejemplo de una evaluación de impacto encontrado en la revisión bibliográfica, es la del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario -PRONAFIM- (2008-2009), que funciona en México y que es una de las instituciones más destacadas en cuanto a apoyo a microempresas (http://www.pronafim.gob.mx/documents/doc_12_40_341.pdf)

A partir de la revisión bibliográfica se puede dar cuenta de un extenso debate acerca de las virtudes y problemas que tienen los microcréditos, y de las implicaciones de incorporar al sistema financiero a los sectores más pobres de la sociedad.

Por un lado, los defensores de los microcréditos señalan entre los logros una mejora en los ingresos de los hogares destinatarios de estos préstamos; una ampliación de las posibilidades de recibir otros créditos a partir de contar con antecedentes de “buen pagador”; y un empoderamiento de los destinatarios de los préstamos. Finalmente, en la defensa de los microcréditos se pone especial énfasis en las altas tasas de devolución de los préstamos, lo que se ha llegado a difundir bajo la idea de que “los pobres siempre pagan”.

Por otra parte, quienes tienen una visión crítica de esta herramienta destacan en primer lugar que existen muy pocos estudios sobre el impacto de los microcréditos en la reducción de la pobreza (Gómez, Gonzalez, Vietes, -sin año- Pág. 23). Además, hacen notar el efecto negativo que tienen, en la medida que se traslada la responsabilidad por la situación de pobreza desde los gobiernos hacia los hogares que la sufren, quienes ahora estarían en condiciones de salir de esta situación a partir de su propio esfuerzo. En este sentido se señala además:

...buena parte de los microcréditos se han diseñado como instrumentos de un mercado neoliberal y global, avanzando hacia instrumentos pensados por y para los ricos, capaces de generar espacios clientelares, de dependencia y control sobre grupos vulnerables; como fórmulas nuevas de financiación para ONG y grupos de poder que vacían toda la carga de injusticia e inequidad que rodea la existencia de la gigantesca pobreza que se mantiene en buena parte de la humanidad hoy día; convirtiendo a estos sectores marginales en culpables de su situación por no haberse entregado en manos de un capitalismo global que sustituye a las personas por endeudados, generando una espiral de darwinismo social que lleva a suponer que todo aquel que mantiene su situación de pobreza es porque quiere al no haber solicitado un crédito. (Gómez, Gonzalez, Vietes, -sin año- Pág. 23)

Esta visión crítica invita a replantear las condiciones en la que debe ser utilizada la herramienta, así como a no considerarla como una solución mágica para combatir la pobreza. Es decir, el otorgamiento de un crédito, por más pequeño que sea, a personas cuyos ingresos son muy bajos, puede constituir tanto una oportunidad para que las personas puedan actuar para mejorar sus propias condiciones de vida a través del trabajo autogestionado; así como también, puede convertirse en una pesada carga que se agrega a la que estas familias deben afrontar para poder producir y reproducir sus condiciones de vida.

Yendo al caso del Programa de Fortalecimiento a Emprendimientos Productivos, las condiciones en que se lleva adelante el mismo llevan a pensar que se tienen en cuenta estos problemas, gracias a un enfoque en dónde la evaluación de los emprendimientos postulantes al apoyo, y luego el seguimiento y la asistencia técnica por parte del Programa resultan componentes esenciales. De esta manera el apoyo que se otorga no se limita al crédito, sino que tiene un componente de peso que implica acompañamiento, asistencia técnica y capacitación. En segundo lugar los estudios de viabilidad funcionan como filtros para el otorgamiento del apoyo, y contemplan no sólo las condiciones de vulnerabilidad social, sino las posibilidades reales de que los micro-emprendimientos se desarrollen gracias a la inversión que permite el crédito. Todos estos aspectos que *a priori* determinan la dinámica de funcionamiento del Programa, serán objeto del siguiente informe.

2.2. Evaluación de ESF 2008/2009 - Principales resultados

En este apartado, se presenta una síntesis de los principales resultados de la evaluación del Programa Economía Social de Frontera (ESF), llevada adelante por la División de Desarrollo Local, con fondos FOCEM, durante los años 2008 y 2009. Dicha evaluación – también realizada por la DINEM- abarcó a los 65 emprendimientos que participaron de los llamados de julio y diciembre de 2008 del programa ESF. Este programa -tal como sugiere su nombre- estaba dirigido a emprendimientos de departamentos de frontera.

El diseño de evaluación se estructuró en base a entrevistas en profundidad a referentes de los emprendimientos y a técnicos del Programa y de las OSC encargadas del componente de capacitación y seguimiento. De esta manera, tuvo como objetivo analizar los resultados de la participación en el Programa para los emprendedores, al tiempo que detectar cambios a nivel de los emprendimientos derivados de esta participación, y por último conocer la opinión que tenían los distintos actores involucrados sobre el desarrollo del Programa. A continuación se repasan los principales resultados de la evaluación¹⁵:

- **Gestión de los emprendimientos:**
 - A partir de la participación en el Programa, los/as emprendedores/as adquieren nuevas herramientas de gestión, sin embargo, se percibe poca continuidad en la utilización de las herramientas de gestión.
 - Los emprendedores manifiestan con mayor énfasis la necesidad de asistencia técnica cuando culmina el programa. Es decir que una vez que han participado en instancias de asistencia técnica comienzan a cuestionar las formas de gestión que utilizan en forma consuetudinaria y muestran una apertura hacia el aprendizaje.

¹⁵ Informe final Programa: Economía Social de Frontera (DINEM – Mides, 2011)

- **Proceso productivo:**

- Mejora en las condiciones y/o los procesos de trabajo. Esto es, la adquisición de nuevas herramientas y/o los cambios en la infraestructura les permite realizar la actividad en forma menos artesanal y producir más y en forma más rápida.
- Autonomía en el uso de las herramientas ya que antes de recibido el apoyo, muchos de los emprendedores trabajaban con herramientas prestadas.

- **Comercialización:**

- Con respecto a la comercialización, no se observan variaciones notorias sino la persistencia de grandes limitaciones. Estas están relacionadas a la reducida demanda, inestabilidad de la actividad y a dificultades en la distribución.
- El componente vinculado al apoyo de redes comerciales micro regionales, es uno de los menos desarrollados por el programa. La promoción del trabajo en redes comerciales se basó en la participación en ferias binacionales y ferias de emprendedores. La participación en las ferias ha sido muy escasa entre los emprendedores/as, además para ellos no queda claro el objetivo de las ferias y; se las percibe como puntos de venta de sus productos y no de intercambio o generación de contactos.

- **Instrumentación del Programa:**

- Se constata en algunos casos que el acompañamiento está desfasado de los tiempos de los emprendimientos, por lo que resulta subutilizado.

Los datos de la evaluación indican que hubo diferentes resultados de acuerdo a las condiciones de partida de los emprendimientos. En los casos de emprendimientos que contaban con un capital previo acumulado, el apoyo económico sirvió para cubrir una necesidad de inversión. En otro grupo de emprendimientos, nos encontramos con personas que mantienen el emprendimiento como otra de las tantas estrategias de sobrevivencia, que también tiene las características de ser precaria e inestable.

Por otro lado el componente de asistencia técnica, es el más positivamente evaluado por todos los actores involucrados (emprendedores, técnicos de OSCs y centrales del Programa, y representantes de las Oficinas Territoriales del Mides). El seguimiento es un componente esencial del Programa, el cual tuvo diferentes resultados dependiendo del

involucramiento de la OSC. En cuanto a la coordinación y articulación institucional entre los tres actores involucrados OSC, Mides central y OT, no hubo buena comunicación y trabajo en conjunto con éstas últimas, a excepción de las que tuvieron técnicos del programa trabajando *in situ*.

En lo que respecta a la construcción y fortalecimiento de redes comerciales y de intercambio, fue el componente menos desarrollado por el Programa. Desde la perspectiva de los emprendedores, las instancias colectivas organizadas tanto por las OSC como por el Mides fueron enriquecedoras desde el punto de vista de la autoestima, y del pertenecer a un colectivo.

2.3 Programa de Inversión Productiva – Ministerio de Trabajo y Seguridad Social

Otro antecedente vinculado a apoyo crediticio, seguimiento y capacitación a microemprendimientos de población socio-económicamente vulnerable, es el Programa de Inversión Productiva (PIP), llevado adelante por la Dirección Nacional de Empleo del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, y que funciona desde el año 1996. El objetivo del PIP es “...apoyar iniciativas locales relativas a emprendimientos productivos, las cuales deben demostrar la factibilidad económica del mismo (...) una condición para aprobar el proyecto es que debe impactar positivamente en el empleo, consolidando el existente o creando puestos de trabajo nuevos. Se le exige, también, la vinculación a estrategias de desarrollo productivo sustentables, ya sea de bienes o de servicios. Se priorizan las iniciativas que involucren a personas de escasos ingresos y con dificultades de acceso a los créditos convencionales.” (Área de Evaluación y Seguimiento - MTSS, 2008; 4)

Según el Informe de Evaluación del PIP realizado por el Área de Evaluación y Seguimiento del MTSS, entre el año 1996 y 2012 se otorgaron créditos a 452 emprendimientos (el 47 % de ellos en los últimos tres años). Al igual que en el caso de los emprendimientos apoyados por el Programa FEP, más del 90 % de los que participaron del PIP son emprendimientos individuales o familiares.¹⁶

Entre otros aspectos destacados en los informes de evaluación realizados, se constata que el nivel de devolución de los préstamos ha sido relativamente bajo (al año 2008, tan solo un 23 % de los emprendimientos participantes entre 1996 y 2007 habían cancelado la deuda). En cuanto al perfil de los participantes, se destaca que el 76 % tienen un nivel educativo superior a primaria completa (frente al 52 % en el caso de los emprendedores de la edición 2010 de FEP); y que el 38 % son mujeres (frente al 56 % en FEP 2010).

¹⁶ Al menos hasta el 2009, período para el cuál se cuenta con ese dato.

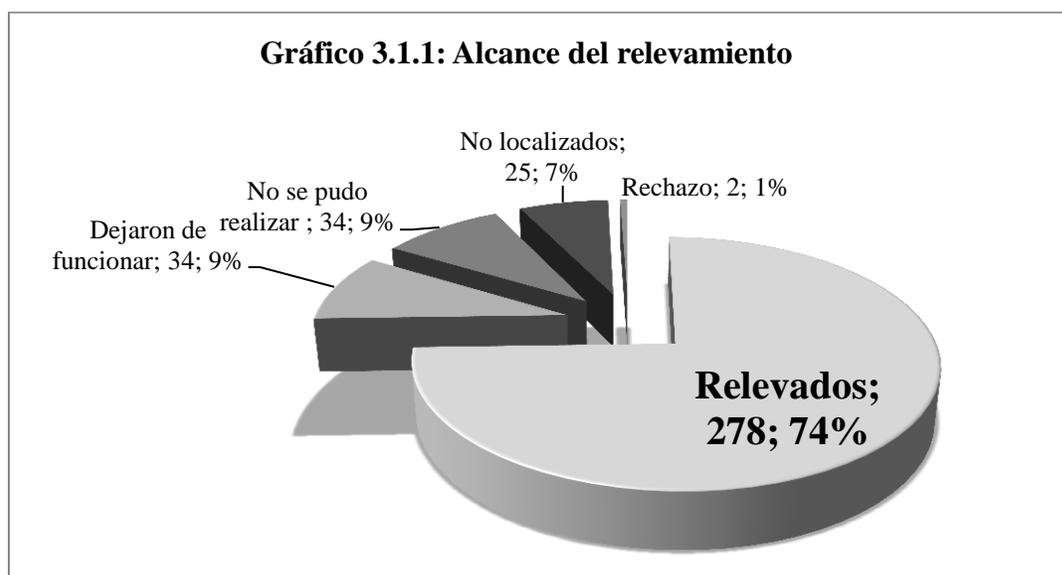
3. Metodología

El diseño de evaluación para el año 2012 pretendía abarcar a los 373 emprendimientos aprobados en 2010, y se propuso profundizar en algunos resultados que surgen de la evaluación del programa Economía Social de Frontera, explorando nuevas dimensiones e indagando en las características generales de los emprendimientos participantes.

Uno de los cambios que implementa el Programa en esta convocatoria es que el seguimiento de los emprendimientos se realizó en dos modalidades. En una de ellas una OSC fue la responsable de brindar el seguimiento en la localidad, mientras en la otra se realizó con técnicos del Programa. A la vez, el Mides puede realizarlo con técnicos residentes en la localidad o con residentes en Montevideo a través de viajes regulares. Por lo tanto, un primer punto que tendrá en cuenta la evaluación del programa es dar cuenta de diferentes resultados del programa a partir de la modalidad de intervención.

3.1. Alcance de los datos obtenidos por el censo.

A continuación se detallan los resultados del trabajo de campo vinculado al censo de emprendimientos y emprendedores. En primer lugar hay que señalar que no se logró encuestar al 100 % de los emprendimientos y emprendedores que fueron aprobados en el llamado del año 2010. En cuanto al porcentaje de emprendimientos relevados los resultados son los siguientes:



FUENTE: Elaboración DINEM a partir de Base del Llamado DL 2010

De un universo de 373 emprendimientos, se consiguió relevar datos sobre 278 de ellos, lo que representa el 74 % del total. El 9 % de los emprendimientos (34 casos) no se encontraba en funcionamiento al momento de contactarlos para realizar el relevamiento.

Por razones logísticas y de coordinación de las entrevistas, no se pudo relevar un 9 % de los emprendimientos (34 casos); luego, para un 7 % de los emprendimientos (25 casos) no se pudo localizar a ninguno de sus integrantes; finalmente los integrantes de menos del 1 % de los emprendimientos (2 casos) no accedieron a responder al relevamiento.

Para conocer la posibilidad de generalizar los datos obtenidos al total de los emprendimientos que forman parte de la cohorte analizada, se compararon las características de los emprendimientos que no se alcanzó a relevar con el resto de los emprendimientos. De esta manera se compararon ambos grupos a partir de una serie de variables de la línea de base (Ver cuadros comparativos en Anexo I).

- Departamento
- Actividad que desarrollan.
- Cantidad de personas que trabajan
- Tipo de emprendimiento (individual / familiar / grupal)
- Formalización
- Relación con instituciones / organizaciones
- Proporción de jóvenes en el emprendimiento
- Proporción de mujeres en el emprendimiento
- Instalaciones del emprendimiento (propias / alquiladas)
- ¿Está vendiendo el producto?
- ¿Dónde y cómo lo vende?
- Experiencia en la tarea.
- Promedio mensual en ventas.

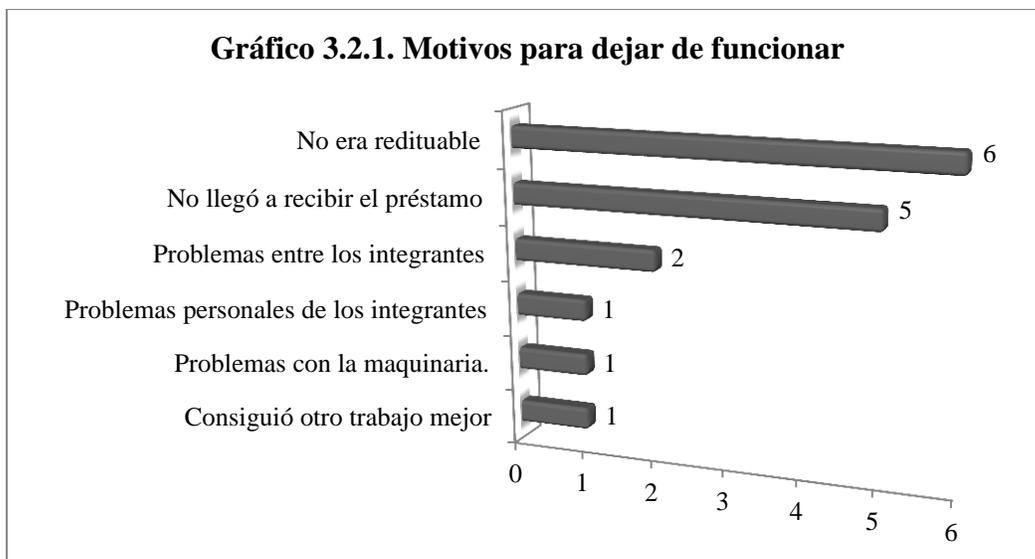
A partir de estos datos (construidos en base a variables para las cuales se cuenta con información para ambos grupos) se concluye que los emprendimientos que no se pudo relevar no presentan características diferentes, por lo que se trabajará bajo el supuesto de que el 74 % de los emprendimientos, es representativo del total de los emprendimientos apoyados en la edición 2010 del programa. (Ver Anexo I)

3.2. Sobre los emprendimientos que dejaron de funcionar.

En el caso de los 34 emprendimientos que dejaron de funcionar, se consultó sobre los motivos que habían llevado a suspender las actividades. Las respuestas se representan en el gráfico 3.2.1¹⁷:

¹⁷ Para el 53 % de ellos no se conocen los motivos.

Gráfico 3.2.1. Motivos para dejar de funcionar



FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010.

En cuanto al perfil de los emprendimientos que dejaron de funcionar, se intentó ver si estos presentaban características particulares que puedan explicar su fragilidad relativa en comparación con los demás emprendimientos de la cohorte analizada que continúan funcionando, a partir de las siguientes variables que relevadas en la línea de base:

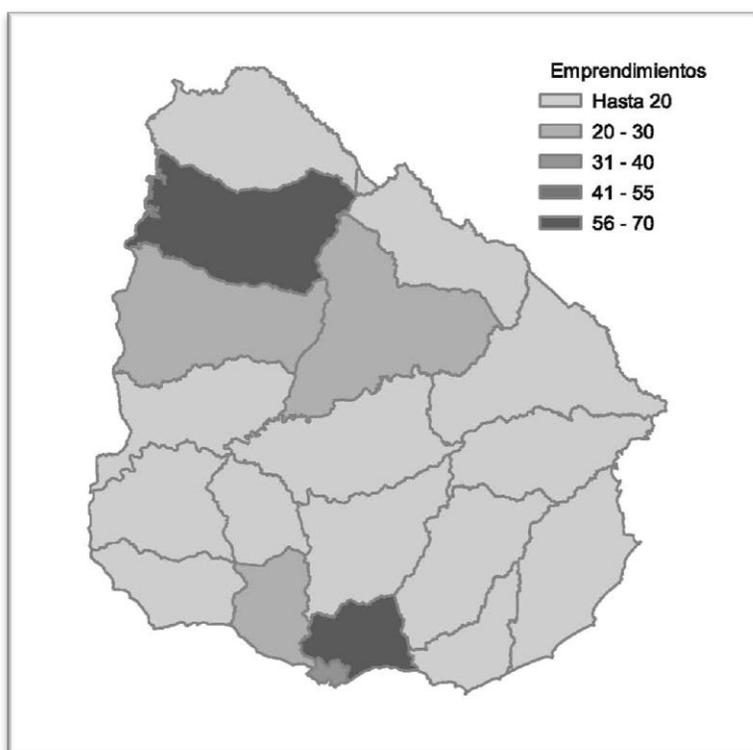
A partir de este análisis (Ver Anexo I), se constata que resulta difícil definir claramente un perfil para los emprendimientos que dejaron de funcionar, aunque sí es posible establecer ciertas tendencias en cuanto a sus características. De esta manera, **los emprendimientos que dejaron de funcionar se encuentran en mayor proporción en Montevideo; se trata de emprendimientos individuales; que no están formalizados; nunca recibieron apoyo económico; entre los cuales más de la mitad de sus integrantes son mujeres; y ninguno de sus emprendedores está capacitado para la tarea que realizan.**

4. Los emprendimientos censados en funcionamiento.

A continuación se presenta una breve caracterización de los emprendimientos y emprendedores que participaron del programa de Fortalecimiento de Emprendimientos Productivos en la edición 2010.

Al momento de la aprobación del apoyo a los 373 emprendimientos, estos estaban conformados por 602 personas. La distribución de emprendimientos por departamento es la siguiente:

Mapa 2. Distribución emprendimientos aprobados en el llamado 2010.



FUENTE: Elaboración DINEM a partir de Base del Llamado DL 2010

Según se observa en el mapa, los departamentos en donde hubo mayor número de emprendimientos apoyados por el Programa fueron Canelones y Salto; luego se encuentran los departamentos de Montevideo, Paysandú, San José y Tacuarembó¹⁸.

¹⁸ El total de emprendimientos que postularon para recibir el apoyo en el llamado 2010 fue de 915 emprendimientos, lo que implica que fueron aprobados el 41 % de ellos. La cantidad de emprendimientos apoyados en los departamentos Canelones y Salto, guarda similar relación con la cantidad de emprendimientos que se presentaron en esos departamentos. Lo mismo ocurre con el segundo grupo de departamentos con más emprendimientos apoyados (Montevideo, Paysandú, San José, Tacuarembó).

A continuación se resumen algunas características de los emprendimientos **al momento de aprobado el apoyo:**

- **Composición:** El 49 % de los emprendimientos está integrado por una sola persona, luego el 41 % está integrado por dos personas. El 47 % de los emprendimientos se considera familiar, el 46 % individual, y tan solo 7 % es grupal o mixto (grupal y familiar).
- **Formalización:** El 85 % de los emprendimientos no está formalizado.
- **Apoyo financiero:** El 74 % nunca ha recibido apoyo económico.

Cuadro 4.1.1- – Distribución de emprendimientos por rubro.

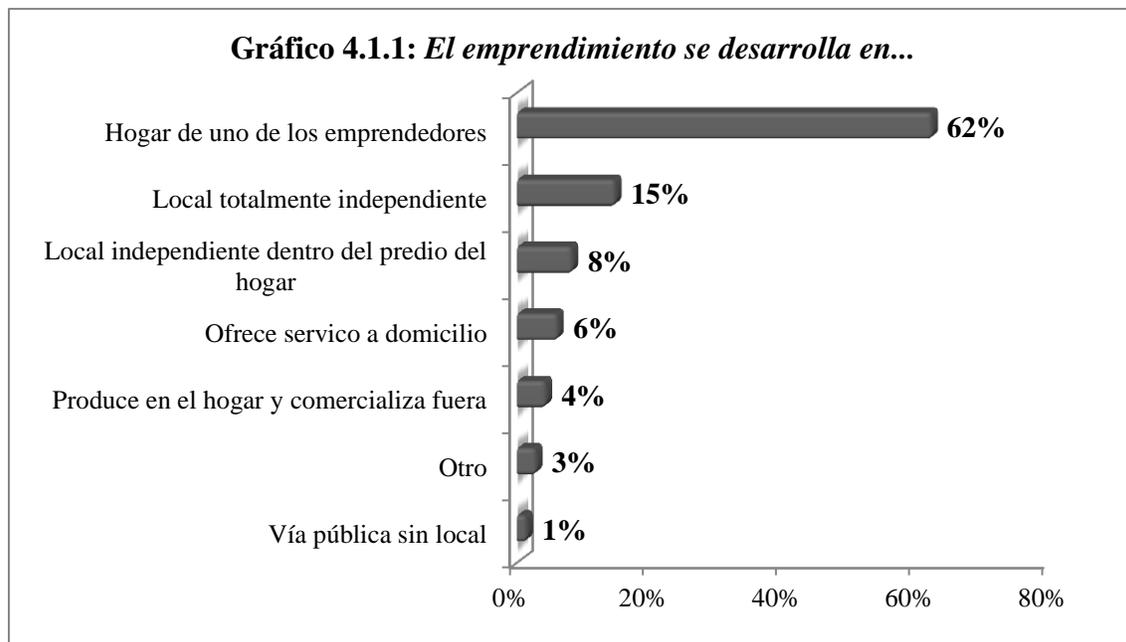
Rubro	2010		2012	
	Cantidad de emprendimientos	%	Cantidad de emprendimientos	%
Textil	81	21,7	66	23,7
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	76	20,4	59	21,2
Restaurantes y hoteles	67	18,0	47	16,9
Comercio	41	11,0	29	10,4
Alimentos y bebidas	40	10,7	26	9,4
Transporte, almacenaje y comunicaciones	21	5,6	17	6,1
Construcción	20	5,4	15	5,4
Pesca	15	4,0	11	4,0
Metalmecánicas	6	1,6	4	1,4
Minas y canteras	3	0,8	2	0,7
Calzado	1	0,3	1	0,4
Sin dato	2	0,5	1	0,4
Total	373	100,0	278	100,0

FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010 y Base del Llamado DL 2010.

Según se observa en el Cuadro 4.1.1, en términos generales se mantiene para el momento del censo la proporción por rubro que existía en el momento en que comienza el apoyo del programa. Los tres principales rubros siguen siendo: (i) Textil; (ii) Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura; y (iii) Restaurantes y hoteles.

4.1. Infraestructura y actividad de los emprendimientos.

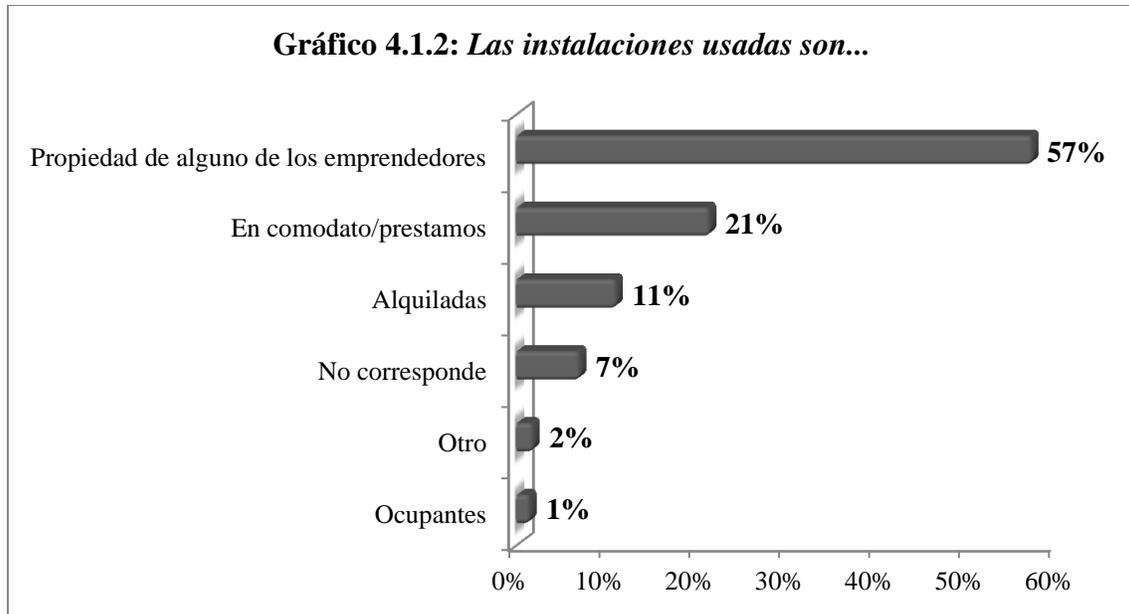
En cuanto a la infraestructura con la que cuentan los emprendedores, se consultó sobre el lugar en donde se desarrolla el emprendimiento. Las respuestas se representan en el gráfico 4.1.1.



FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010.

En primer lugar, respecto al lugar donde se desarrolla el emprendimiento, algo más de 6 de cada 10 emprendimientos se desarrollan en el hogar de uno de los emprendedores; luego, el 15 % de los emprendimientos se desarrollan en un local totalmente independiente; en tercer lugar, el 8 % se desarrollan en un local independiente dentro del predio que corresponde al hogar de uno de los emprendedores.

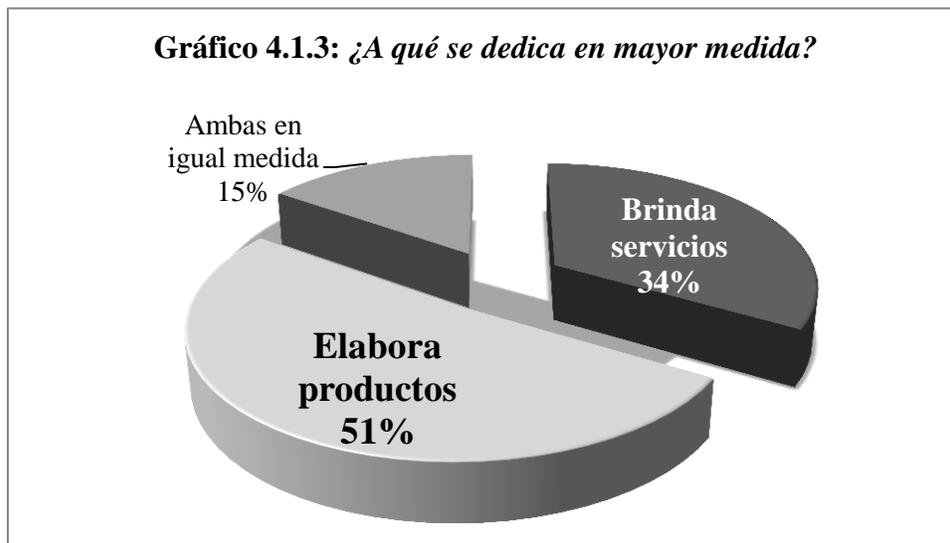
Gráfico 4.1.2: Las instalaciones usadas son...



Fuente: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010.

En cuanto a las instalaciones en las que se desarrolla el emprendimiento, en primer lugar se observa que para el 57 % de los emprendimientos las instalaciones son propiedad de uno de los emprendedores (para el 80 % de estos casos, se trata del hogar de uno de los emprendedores); en segundo lugar en el 21 % de los emprendimientos, las instalaciones son prestadas; y en tercer lugar el 11 % son alquiladas. Como dato adicional, tan solo un 9 % de los emprendimientos se desarrolla en un local independiente de la casa que es propiedad de algunos de los emprendedores.

Gráfico 4.1.3: ¿A qué se dedica en mayor medida?



FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010.

Según se observa en el gráfico, algo más de la mitad de los emprendimientos se dedican en mayor medida a la elaboración de productos; luego el 34 % se dedica en mayor

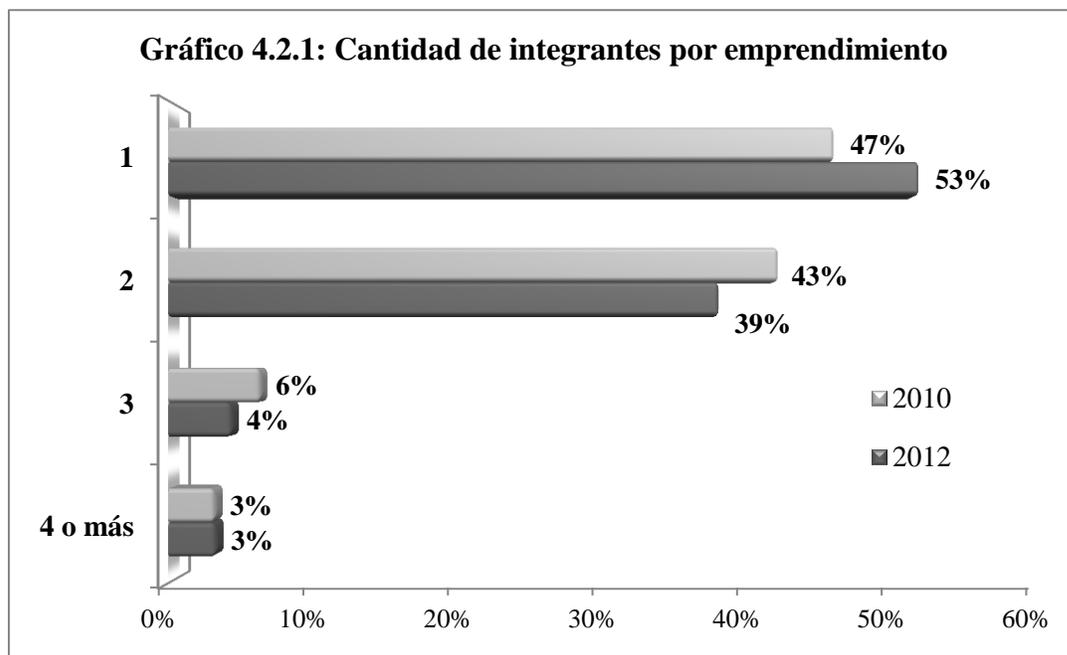
medida a brindar servicios; finalmente el 15 % se dedica a ambas actividades en igual medida.

4.2. Conformación de los emprendimientos

En este apartado se describirá la situación de los emprendimientos en cuanto a su conformación, los cambios que se han dado en la cantidad de emprendedores que los integran, así como los posibles motivos señalados por los entrevistados para explicar estos cambios. Se conocerán también cambios en cuanto al perfil (individual, familiar o asociativo); y si los emprendimientos han incorporado trabajadores asalariados o no. Además de tener un sentido descriptivo, se intentan conocer cuál es la dirección de los cambios ocurridos con los emprendimientos luego de finalizada su participación en el programa.

Si consideramos únicamente los 278 emprendimientos relevados, sabemos que para el año 2010 estos estaban conformados por 471 personas, mientras que para el año 2012 esta cifra desciende a 444.

En primer lugar una característica destacada de los emprendimientos apoyados por el programa, es la baja cantidad de integrantes; aspecto que se acentúa para el relevamiento de 2012.



FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010 y Base del Llamado DL 2010.

Considerando únicamente los emprendimientos relevados, para el año 2010 un 47 % estaban integrados por una sola persona, mientras que para el año 2012 asciende a un 53 %. Luego, para el año 2010, los emprendimientos conformados por dos personas representan el 43 %, mientras que para el año 2012 representan un 39 %. También disminuye la cantidad de emprendimientos con 3 integrantes, pasando de representar un 6 % a un 4 % del total de los emprendimientos relevados. Finalmente, la cantidad de emprendimientos con 4 o más integrantes se mantiene estable, representando el 3 % del total.

Se consultó a los emprendedores censados sobre la evolución en la cantidad de integrantes en su emprendimiento. Los resultados se presentan en el cuadro 4.2.1:

Cuadro 4.2.1. Evolución de la cantidad de integrantes (2010 - 2012)

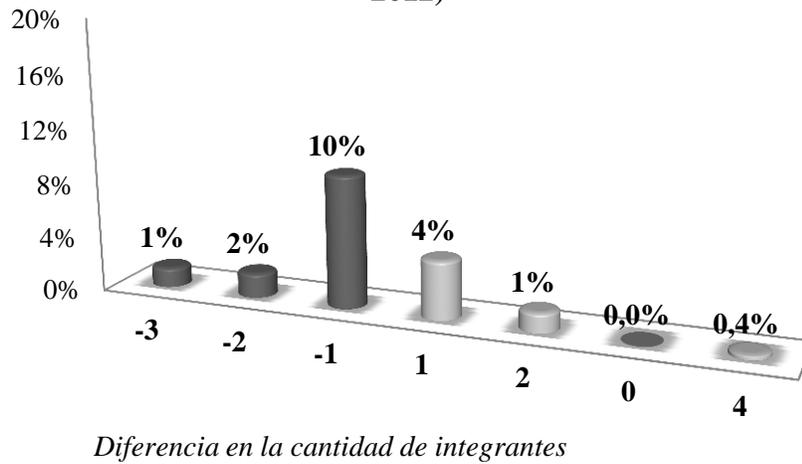
<i>La cantidad de integrantes...</i>	Frecuencia	Porcentaje
Se ha incrementado	9	3 %
Se ha mantenido estable	238	86 %
Ha disminuido	29	10 %

FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010.

Se observa entonces que el 86 % de los emprendimientos se mantuvieron estables en cuanto a su cantidad de integrantes; luego, un 10 % disminuyeron su cantidad de integrantes; y finalmente tan solo un 3 % incrementaron esta cantidad.

Por último, en cuanto a los cambios en la cantidad de personas que integran los emprendimientos, en el siguiente gráfico se representa la diferencia entre el número de integrantes entre el momento en que fueron censados (2012) y el momento de aprobación del apoyo (2010)

Gráfico 4.2.2: Cambios en la cantidad de integrantes (2010 - 2012)

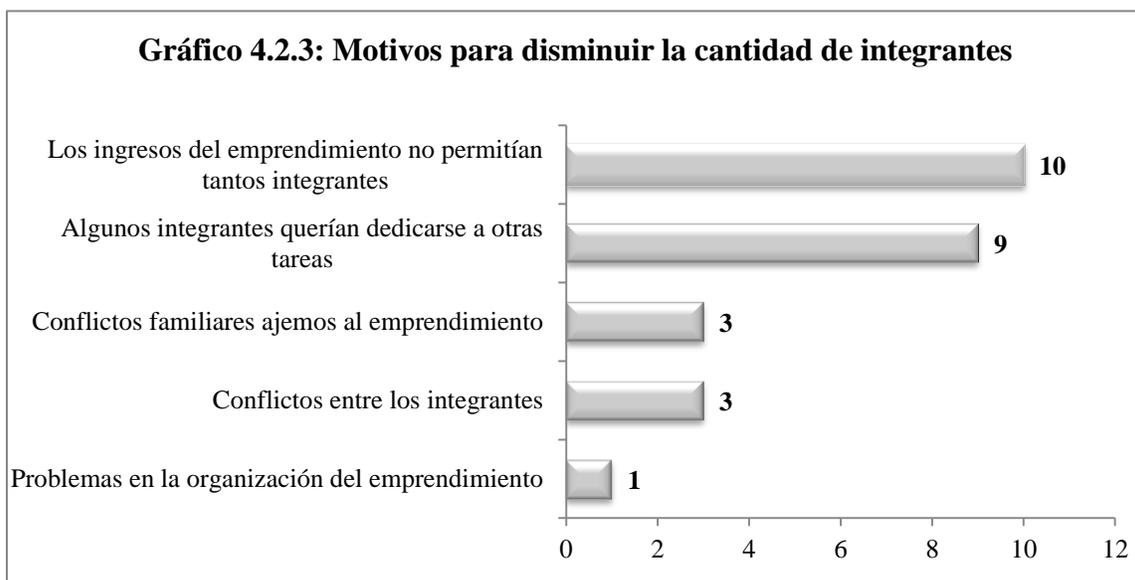


FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010.

Según se observa en el gráfico, se produce un descenso en la cantidad de integrantes de los emprendimientos. De manera que un 10 % de los emprendimientos censados cuentan al momento del relevamiento con un integrante menos que en el comienzo del apoyo; luego un 2 % cuentan con dos integrantes menos. Por otro lado, un 4 % cuentan con un integrante más.

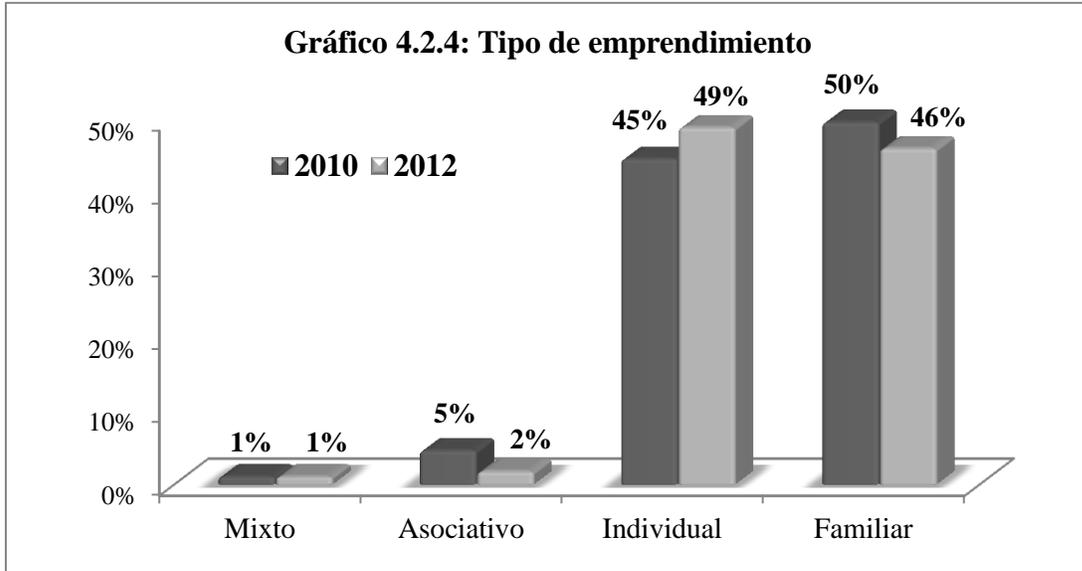
En lo que refiere a los motivos para disminuir la cantidad de integrantes (el 10 % de los emprendimientos sufrieron esta situación) se destaca principalmente que *los ingresos del emprendimiento no permitían tantos integrantes*, y que *algunos integrantes querían dedicarse a otras tareas*.

Gráfico 4.2.3: Motivos para disminuir la cantidad de integrantes



FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010.

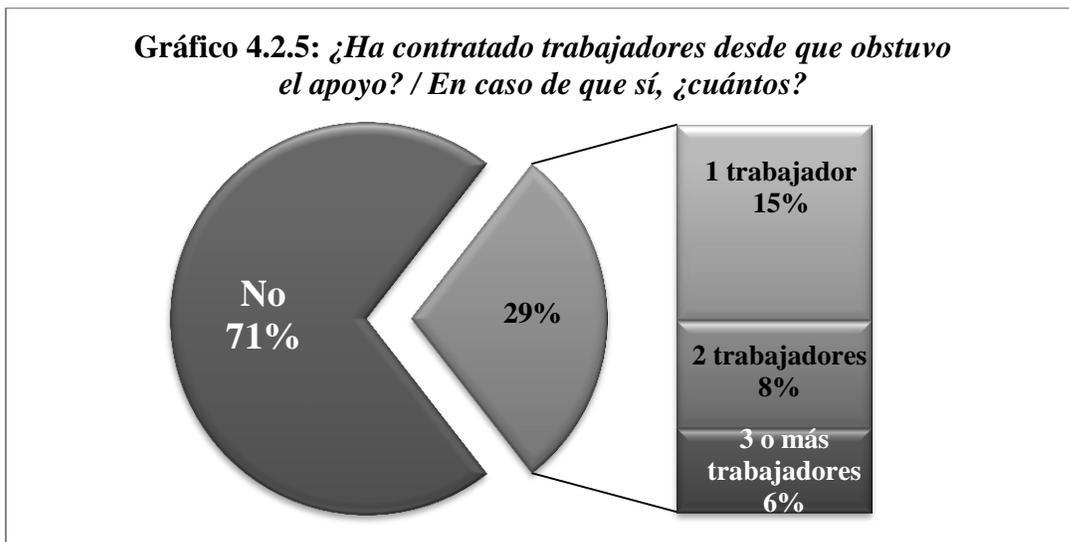
En cuanto al tipo de emprendimiento, según la definición de los propios emprendedores referentes, se observan algunos cambios entre el momento en que se aprueba el apoyo (2010) y el censo (2012).



FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010.

En primer lugar se observa una disminución en la proporción de emprendimientos familiares y asociativos. Los primeros pasan de representar un 50 % a un 46 % del total; y los segundos pasan de representar el 5 % al 2 % del total de emprendimientos. Por otra parte el porcentaje de emprendimientos individuales pasa del 45 % al 49 %.

Finalmente, se consultó a los emprendedores si dentro del periodo que va desde el comienzo del apoyo hasta el momento del censo, habían contratado personal.



FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

Del total de los emprendimientos censados, en el 29 % se han contratado trabajadores, formal o informalmente, con más o menos permanencia (datos que no se conocen). Por otro lado, entre los emprendimiento en los que se contrató más personal, un 49 % (40 casos; 15 % del total) contrataron 1 persona. Se observó que los emprendimientos zafrales no contratan en mayor medida que los no-zafrales.

A partir de los datos que surgen en este apartado se pueden extraer algunas conclusiones generales sobre la evolución de la conformación de los emprendimientos:

- El volumen total de emprendedores integrantes de los 278 emprendimientos, pasó de 471 a 444 integrantes.
- Se acentúa el bajo número de integrantes por emprendimiento, estando casi la mitad de ellos conformados por un solo integrante.
- Disminuye la cantidad de emprendimientos con más de dos integrantes, y aumenta levemente la cantidad de emprendimientos de un solo integrante.
- Disminuye la cantidad de emprendimientos asociativos, pasando de representar el 5 % al 2 % del total de emprendimientos.
- Finalmente, la disminución en la cantidad de integrantes no está necesariamente asociada a un declive en el funcionamiento de los emprendimientos, ya que en el 29 % se contrataron trabajadores desde que comenzó el apoyo del programa. Es decir, se debilita el componente asociativo (ya que aumentan la cantidad de emprendimientos individuales), mientras que se fortalece un perfil de emprendimiento relacionado con la contratación de trabajo asalariado.

4.3. Formalización

Los microemprendimientos en general, y más aún aquellos llevados adelante por población socioeconómicamente vulnerable, se encuentran desde sus condiciones de nacimiento asociados con la informalidad. En primer lugar esto se relaciona con el hecho de que son iniciativas que surgen en la mayoría de los casos a partir de las restricciones que impone el mercado formal de trabajo (asociado a exigencias de cualificación y experiencia, por mencionar únicamente las explícitas); o, en otras palabras, surgen como caminos alternativos para procurar ingresos de manera autónoma cuando no existen los espacios adecuados y suficientes dentro de la formalidad.

Por otra parte, esta situación se vincula con los costos de la formalidad que implica la creación y el funcionamiento de una empresa. En el trabajo *La informalidad de las MYPIMES en Uruguay* se dividen estos costos en dos grandes categorías: *los costos de la legalización* que tiene que ver con aquellos que se deben asumir al momento de regularizar la situación del emprendimiento y de sus trabajadores; y *los costos de la legalidad*, que son aquellos costos fijos que deben asumir periódicamente los emprendimientos para funcionar de manera legal.

Por otra parte, existen otras razones que obstaculizan que los microemprendimientos se formalicen. A estos se refiere Luis Razeto, como los motivos que los mantiene en la informalidad, sobre todo a los microemprendimientos. Algunos de ellos se encuentran fuertemente asociados a las características socioeconómicas y culturales de la población que los lleva adelante:

Las razones que tienen los protagonistas para permanecer en esta situación son varias. Entre otras, y sin que la enumeración implique un orden de importancia ni de significación estadística, las siguientes: En primer lugar, los costos mismos de tramitación de la formalización. En segundo lugar, el no disponer de las condiciones mínimas que les permitan la obtención de las correspondientes autorizaciones. En tercer lugar, la reducción de los márgenes de ganancia, por los impuestos que deben pagarse. En cuarto lugar, el simple desconocimiento de los procedimientos a seguir. En quinto lugar, la no percepción de ninguna necesidad ni utilidad de efectuarla. En sexto lugar, las implicaciones que tiene la formalización en cuanto a modificaciones que deben introducirse en el sistema de administración y contabilidad. En séptimo lugar, la pérdida de ciertas ventajas que a menudo tiene el operar informalmente. En octavo lugar, la inadecuación de las formas jurídicas existentes a los modos de ser, de organizarse y de operar de las unidades económicas. En noveno lugar, un cierto temor no bien definido, que asocia confusamente la formalidad al incremento de ciertos riesgos y al control de que pueden ser objeto. En décimo lugar, una barrera

cultural que impide la incorporación a un universo de sentido y de relaciones del que no se forma parte y que se desconoce. (Razeto, 1994; Pág. 8)

Se pueden diferenciar por lo menos dos niveles en lo que refiere a la formalidad en las empresas: uno tiene que ver estrictamente con las obligaciones de determinada forma jurídica de la empresa (Unipersonal, Monotributo BPS¹⁹, Monotributo Social Mides²⁰ Sociedad Anónima, Sociedad de Responsabilidad Limitada, Cooperativa, etc...); y un segundo nivel tiene que ver con las obligaciones asociadas al trabajo asalariado que la empresa contrata.

En lo que refiere al criterio para definir la informalidad del trabajo, se tomará la propuesta en *La informalidad de las MYPIMES en Uruguay*, que tiene que ver con aquel trabajador que ***no está registrado en la seguridad social por su ocupación principal o única.*** (Scarone Delgado –MIEM-, 2010)

Según se señala en *La informalidad de las MYPIMES en Uruguay*, para el año 2007, la informalidad en el trabajo alcanzaba al 36 % de los trabajadores. Por otro parte, en determinadas categorías de ocupación esta asciende notablemente. De esta forma, entre los trabajadores por cuenta propia con local llegaba al 71 %, mientras que para los trabajadores por cuenta propia sin local esta llegaba al 97 %. (Scarone Delgado –MIEM-, 2010: Pág. 88)

4.3.1. Informalidad entre los emprendimientos censados

La gran mayoría de los emprendimientos apoyados por el programa de fortalecimiento productivo, forman parte de lo que Caño-Guiral define como *Empresas informales por cuenta propia*:

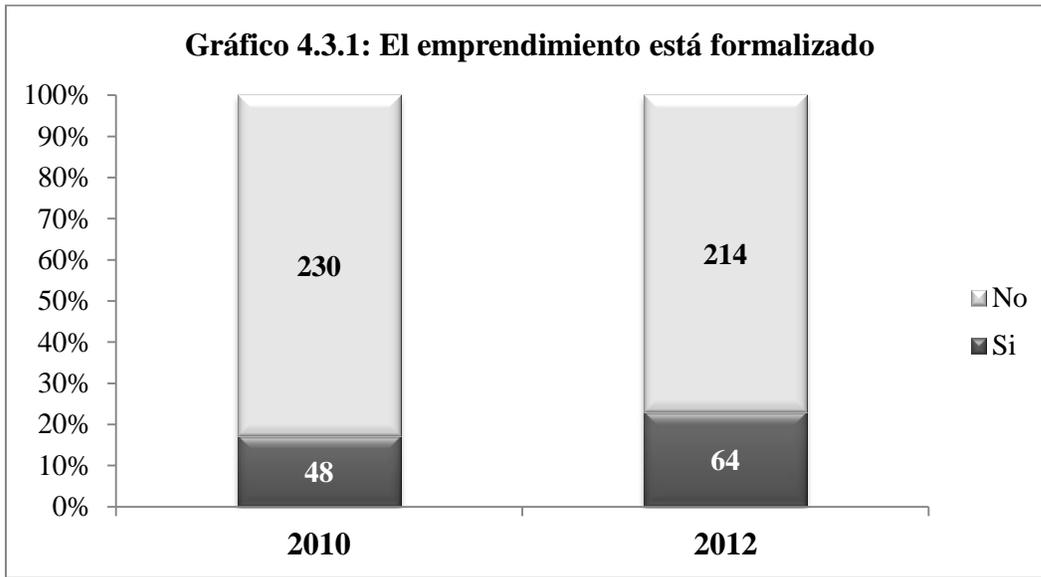
“Forman parte de este grupo las empresas pertenecientes y gestionadas por trabajadores por cuenta propia, ya sea individualmente o asociados con miembros del mismo hogar o de otros hogares. Pueden emplear ocasionalmente a ayudantes familiares y a asalariados, pero no los emplean de manera continua. Funcionan con un bajo nivel de organización, a pequeña escala y con poca o

¹⁹ Pueden acceder al Monotributo “Quienes se desempeñen en pequeños emprendimientos, que desarrollen actividad comercial artesanal, microproductiva, de reducida dimensión económica, en puestos o locales que no superen los 15m², y también los productores rurales, por la venta de productos agropecuarios que no sean de producción o elaboración propia.” ([http://www.bps.gub.uy/4660/monotributo - ley_18083.html](http://www.bps.gub.uy/4660/monotributo_-_ley_18083.html))

²⁰ “El Monotributo Social MIDES fue creado por la Ley N°18.874 del 23 de diciembre de 2011. Es un tributo único que pagan las personas que integran hogares por debajo de la línea de pobreza o están en situación de vulnerabilidad social, que producen y/o comercializan cualquier tipo de bienes o prestan cualquier tipo de servicios.” (http://www.mides.gub.uy/innovaportal/file/18810/1/monotributomides_2012.pdf)

ninguna división entre trabajo y capital en cuanto a factores de producción.”
(Caño-Guiral en Scarone Delgado –MIEM-, 2010: Pág. 84)

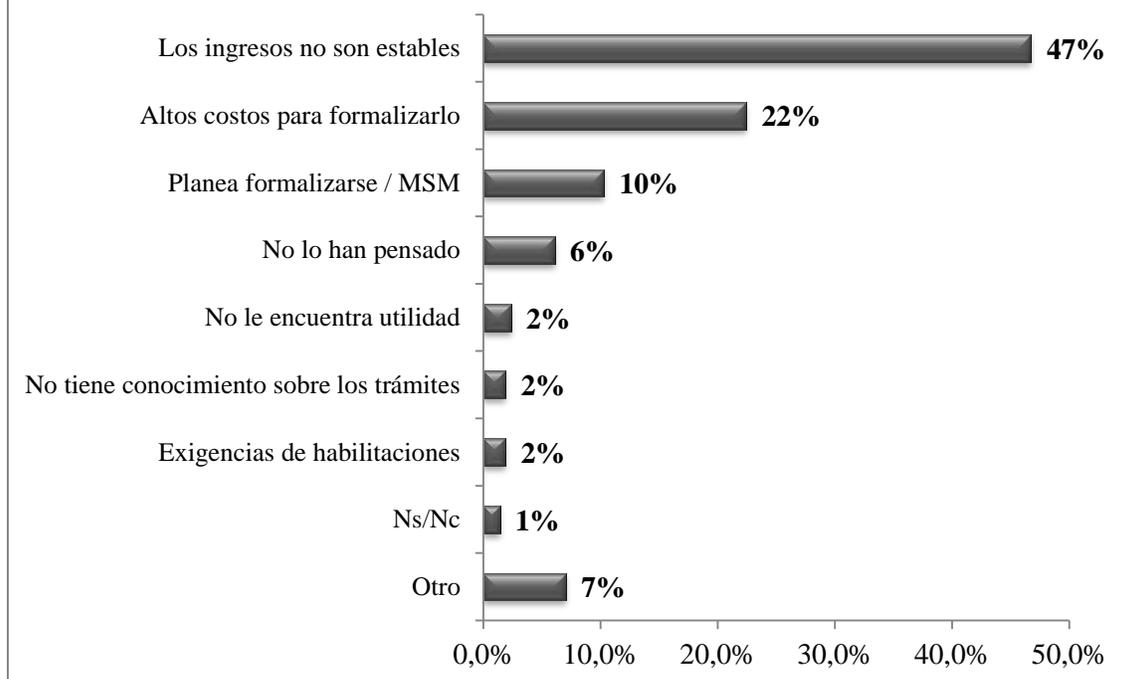
La situación con respecto a los emprendimientos censados en cuanto a formalización se representa en el gráfico 4.3.1. En primer lugar, en el momento en que comienza la participación en el Programa (año 2010) únicamente el 17 % de los emprendimientos se encuentra formalizado. Luego, al momento de realizarse el censo, esta cifra asciende al 23 %; es decir, en el periodo transcurrido entre el comienzo del apoyo del programa y la realización del censo, se formalizaron 16 emprendimientos.



FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

Ya se repasaron algunos de los motivos por los que *a priori* los micro-emprendimientos tienen dificultad para formalizarse. Estos en general coinciden con los motivos argüidos por los emprendedores censados que no se encuentran formalizados:

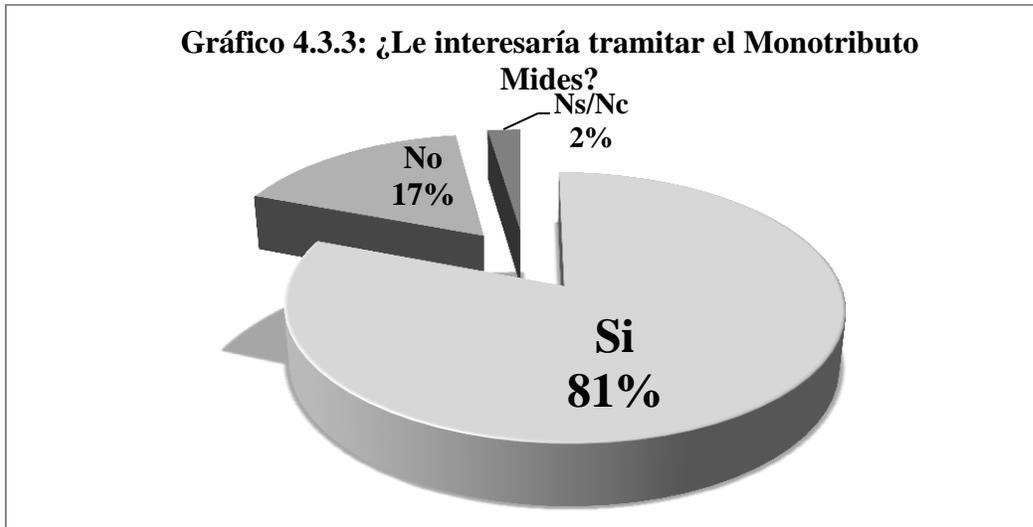
Gráfico 4.3.2: Motivos para no formalizar el emprendimiento



FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

En primer lugar, para el 47% de los emprendimientos no formalizados, el motivo tiene que ver con inestabilidad de los ingresos que se obtienen a partir del emprendimiento, lo que hace riesgoso afrontar costos fijos cuando el emprendimiento no necesariamente producirá ingresos para sustentarlos. En este sentido el Monotributo Social Mides (MSM) parece un instrumento adecuado para estos emprendedores en la medida que se paga únicamente para los meses en que el emprendimiento está activo, por lo que puede representar una opción conveniente para este tipo de emprendedores. En segundo lugar, para el 22 % de los emprendimientos no formalizados, el motivo de esta situación tiene que ver con los altos costos de formalizarlo, es decir, con los *costos de la legalización*. Luego, para un 6, % de los emprendimientos, sus responsables no han estudiado la posibilidad de formalizarse; esto se puede asociar a lo señalado por Razeto, en el sentido de que existe “...una barrera cultural que impide la incorporación a un universo de sentido y de relaciones del que no se forma parte y que se desconoce”. Finalmente, para el 10 % (22 emprendimientos), sus responsables planean formalizarlo e hicieron referencia al Monotributo Social Mides como forma de hacerlo.

Luego se consultó a los emprendedores acerca de su interés en formalizarse con una herramienta con las características del Monotributo²¹. Las respuestas se presentan en el gráfico 4.3.3.



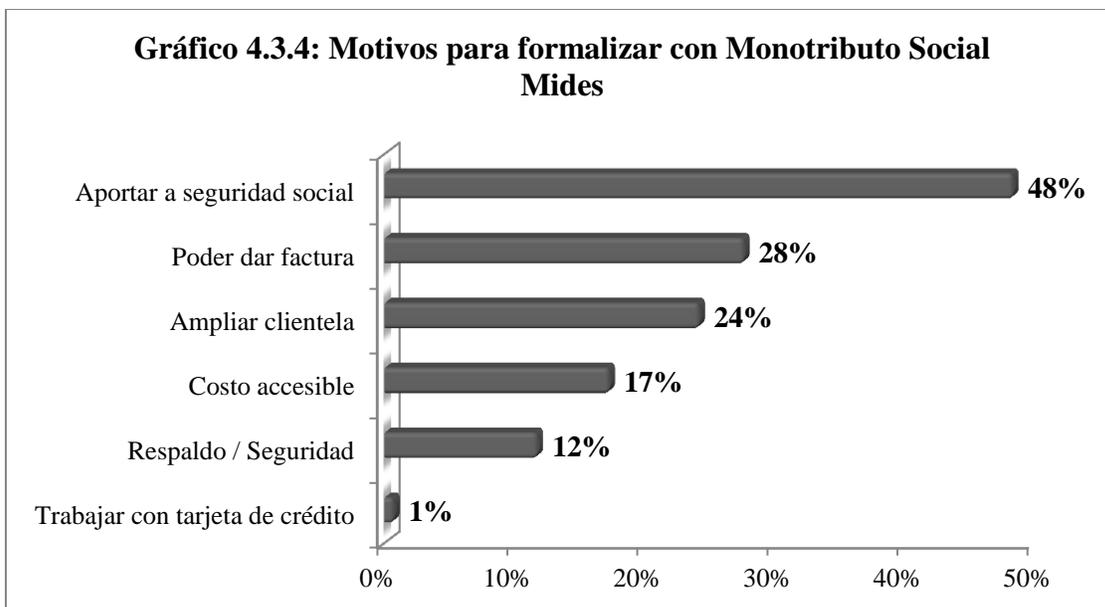
FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

Para el 81 % de los emprendimientos, sus responsables se mostraron proclives a formalizarse con el MSM; mientras que el 17 % no está interesado en hacerlo. Esta situación nos indica que los emprendedores censados están fuertemente predispuestos a regularizar su situación, si cuentan con un instrumento que se adapte a sus necesidades. Además, el MSM se perfila como un instrumento que contempla algunas de las dificultades que mantienen a los emprendedores dentro de la informalidad, sobre todo en cuanto a la zafralidad, ya que muchas veces es un impedimento para cumplir con las obligaciones tributarias los meses en los que los ingresos bajan o directamente no se generan; en esos caso el MSM se paga únicamente los meses en que se generan ingresos.

Adicionalmente se consultó a aquellos interesados en formalizar su emprendimiento con el MSM, sobre la los motivos de su interés. Las respuestas se representan en el gráfico 4.3.4. El motivo predominante tiene que ver con la posibilidad de aportar a la seguridad social, respondido por el 48 %; en segundo lugar, el 28 % mencionó la posibilidad de poder trabajar con facturas; en tercer lugar, el 24 % asocia la formalización con el MSM con la posibilidad de ampliar la clientela²².

²¹ Las características del MSM tienen que ver con: Dar facturas por las ventas; tener la posibilidad de venderle directamente al Estado; tener seguridad social; recibir del Mides, sin costo, las primeras 100 facturas. El MSM se paga solo los meses que se trabaja. Los primeros 12 meses de trabajo: \$ 135. Los siguientes 12 meses de trabajo: \$ 270. Por 12 meses más: \$ 405- De ahí en más: \$ 540. Al momento de la aplicación del cuestionario del censo se hacía mención de estas características para que el emprendedor evalúa su interés por formalizarse por esta vía.

²² Esas categorías surgen a partir de la respuesta espontánea de los emprendedores a las preguntas: *Dadas las condiciones de su emprendimiento, y su situación actual, ¿cree que le resultaría de interés tramitarlo*



FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

A modo de síntesis, en cuanto a la formalización de los emprendimientos censados, se puede destacar que aún son clara minoría los emprendimientos formalizados, aunque se registra un incremento en la formalización (pasó del 17 % al 23 % de los emprendimientos censados). Los principales motivos que mantienen en la informalidad a estos emprendimientos tienen que ver con la inestabilidad de los ingresos y con los altos costos de la formalización. Por otra parte es positivo el interés manifestado por los emprendedores por incorporarse a la formalidad, lo que se refleja en que el 81 % de los emprendedores se mostraron dispuestos a formalizarse con una herramienta como el Monotributo Social del Mides.

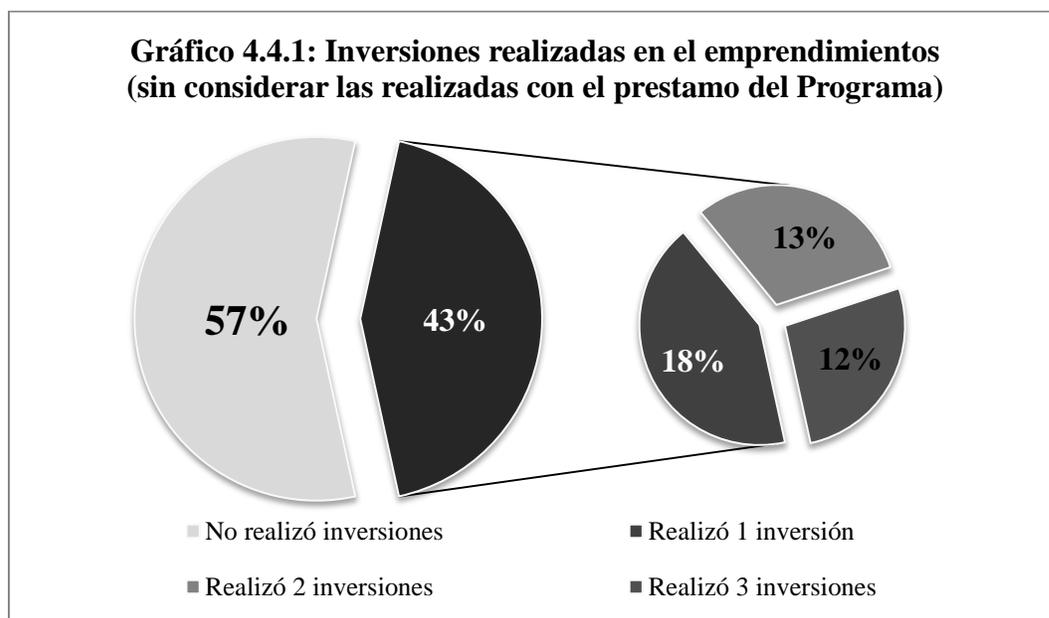
(el MSM)?, y ¿Por qué? En algunos casos la respuesta tiene que ver con las particularidades de las condiciones y ventajas del monotributo frente a otras vías de formalización; mientras que en otros casos hacen referencia a las ventajas que otorga la formalización en general. Por ese motivo las categorías no necesariamente son mutuamente excluyentes. Sin embargo resulta interesante conocer los motivos que mueven a los emprendedores a formalizarse.

4.4. Inversiones y comercialización.

En este capítulo se analizan aspectos que tienen que ver con el desarrollo económico de los emprendimientos en las siguientes dimensiones: inversiones, canales de comercialización, estrategias de diferenciación con respecto a la competencia, evolución de ventas e ingresos, y cambios en la dedicación horaria que destinan los emprendedores al trabajo en el emprendimiento. Finalmente se consideran los datos sobre la zafralidad, y las estrategias de generación de ingresos que se dan en los casos de zafralidad.

Inversiones en el emprendimiento.

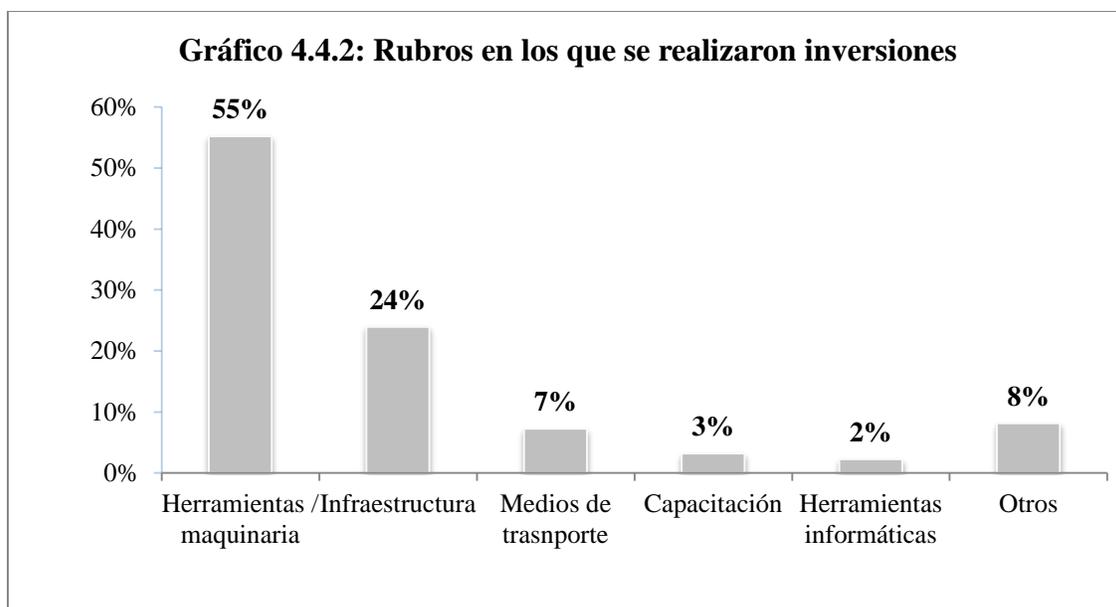
Uno de los aspectos relevantes para conocer la evolución y el desarrollo de los emprendimientos luego de haber recibido el préstamo y la asistencia, tiene que ver con las inversiones que se han realizado en procura de mejorar el funcionamiento, e incrementar los ingresos. De esta manera, se preguntó: *¿Ha invertido en alguna maquinaria, infraestructura o capacitación desde la firma del convenio sin contar lo invertido por préstamos del MIDES?* Así, en el 43 % de los emprendimientos sí se realizaron inversiones (120 emprendimientos).



FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

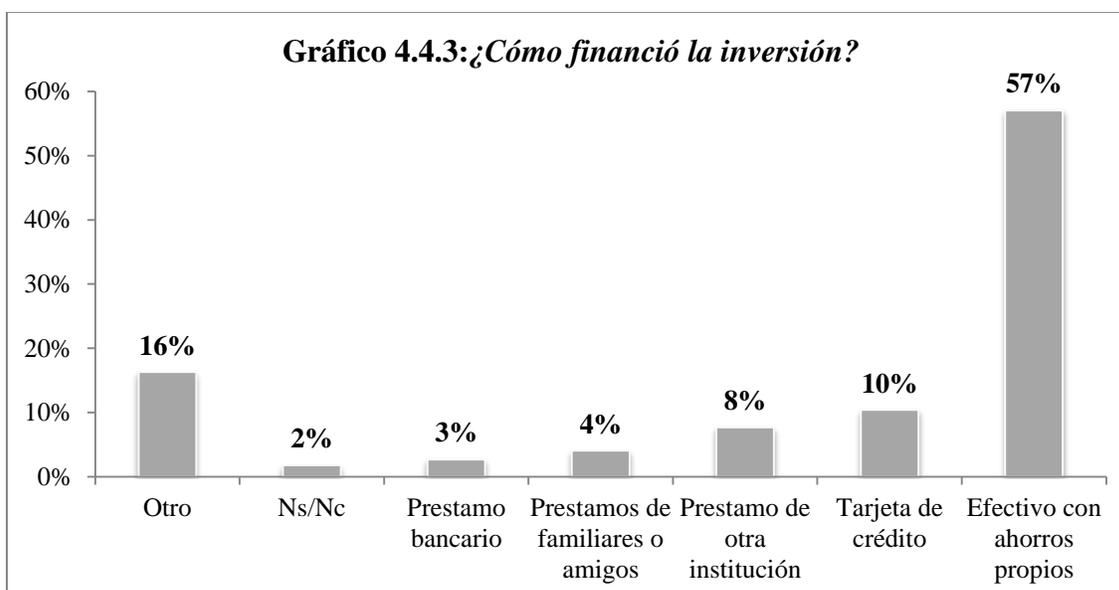
En el 18 % de los emprendimientos se realizó una inversión; en el 13 % se realizaron 2 inversiones; y en el 12 % se realizaron 3 inversiones. Por otra parte, en el 57 % de los emprendimientos no se efectuaron nuevas inversiones (sin considerar las realizadas con los fondos prestados por el Programa).

Para los emprendimientos que realizaron inversiones, a continuación se representan los rubros.



FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

En primer lugar, en el 55 % de los casos las inversiones realizadas fueron herramientas o maquinaria. Luego, el 24 % de se realizaron en infraestructura (aspectos relacionados a las instalaciones fijas en dónde funciona el emprendimiento); el 7 % de las fueron en medios de trasporte.



FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

En cuanto a la forma en que se financió la inversión, en el 57 % de los casos fue con efectivo con ahorros propios; luego, en el 10 % de los casos se financió con tarjeta de crédito; en tercer lugar, el 8 % se financiaron con préstamos de otras instituciones no

bancarias. En cuanto a los montos de las inversiones realizadas se conocen los siguientes datos:

Cuadro 4.4.1 – Estadísticos descriptivos sobre montos de las inversiones realizadas en el emprendimiento luego de la participación en el Programa.

Monto de las inversiones		
N	Válidos	125 emprendimientos
Media		\$U 26932,5
Mediana		\$U 12000
Percentiles	25	\$U 5000
	50	\$U 12000
	75	\$U 26000

FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

De los 125 emprendimientos que realizaron inversiones en el periodo comprendido entre el 2010 y 2012, la mitad realizaron inversiones mayores a los \$U 12000; la media del monto de las inversiones fue de \$U 26932.

A modo de síntesis, se puede destacar que el 43 % de los emprendimientos censados realizaron inversiones en el emprendimiento a partir de la participación en el Programa (sin considerar la realizada con el préstamo). El 55 % de ellos invirtieron en maquinaria o herramientas; y cerca de 6 de cada 10 consiguieron realizar las inversiones con ahorros propios. Luego, en la mitad de los emprendimientos en que se realizaron inversiones, éstas fueron de un monto superior a los \$ 12000, mientras que 1 de cada 4 superó los 26000. Finalmente dentro de los emprendimientos que invirtieron más de \$ 26000, cerca de la mitad de ellos está formalizado, lo que contrasta con los emprendimientos que invirtieron menos de \$ 5000 (1 de cada 4), dentro de los cuales, tan solo el 7 % lo está.

Lugares y canales de comercialización.

Se consultó a los emprendedores censados sobre dónde comercializa los productos y servicios que ofrece.

El 44 % de los emprendimientos censados comercializan sus productos o servicios en el barrio y en zonas aledañas a donde realizan la producción o viven los emprendedores; en segundo lugar, el 37 % comercializa en varias zonas de su localidad; en tercer lugar, el 22 % comercializa en otros departamentos.

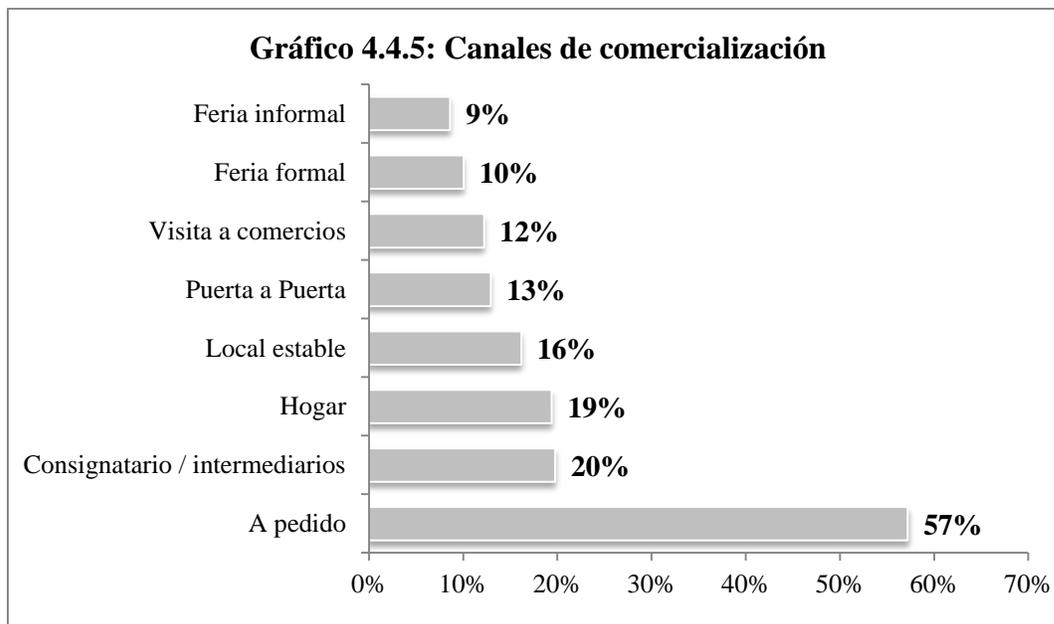
Gráfico 4.4.4: ¿Dónde comercializa sus productos/servicios?



FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

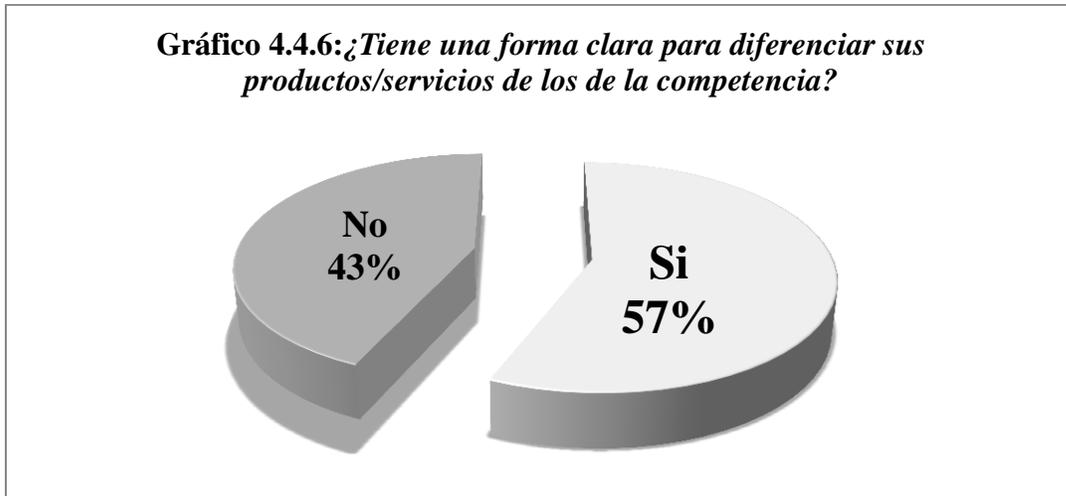
En cuanto a los canales utilizados, el 57 % comercializa sus productos o servicios a pedido; luego, el 20 % lo hace a través de consignatarios o intermediarios; en tercer lugar, un 19 % comercializa sus productos o servicios desde su hogar.

Gráfico 4.4.5: Canales de comercialización



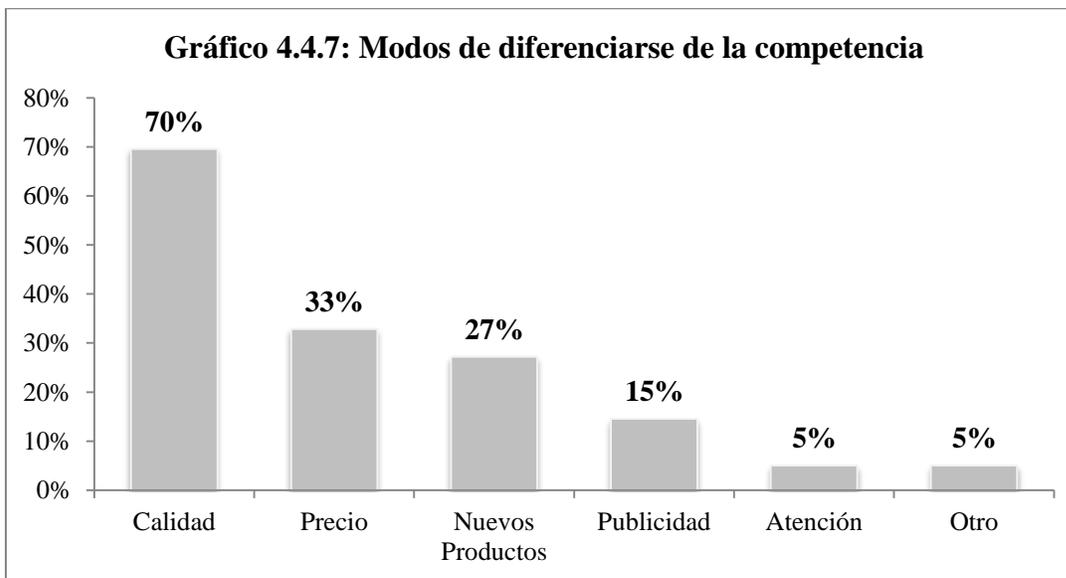
FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

Por otra parte se indagó acerca de las estrategias de los emprendedores para comercializar, especialmente la que tiene que ver con diferenciar sus productos con respecto a los de la competencia.



FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

En el 57 % de los casos, los emprendimientos dicen contar con estrategias claras para diferenciarse de la competencia.



FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

La primer estrategia de diferenciación señalada por los emprendedores tiene que ver con ofrecer un producto de calidad, señalado para 7 de cada 10 emprendimientos; luego, en el

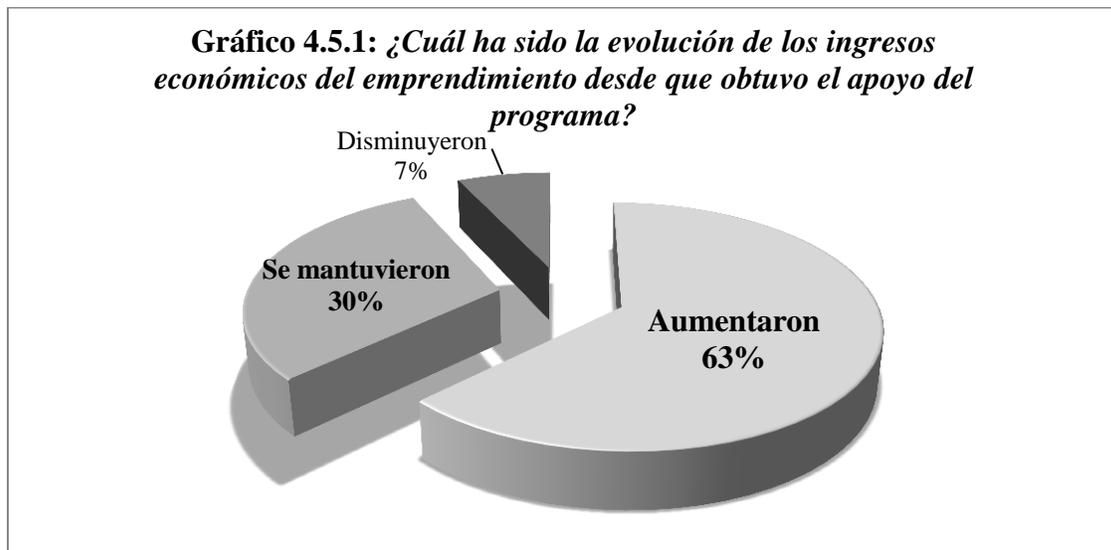
33 % de los casos, ofrecer un mejor precio; en tercer lugar, un 27 %, ofrecer productos innovadores (con respecto al medio en el que funcionan).²³

A modo de síntesis, para el 44 % la comercialización se realiza en el barrio o zonas aledañas al emprendimiento; mientras que 1 de cada 5 emprendimientos comercializa en varios departamentos del país. Luego, el principal canal de comercialización es “a pedido”, utilizado por casi 6 de cada 10 emprendimientos censados. Por otra parte, el 57 % de los emprendedores referentes señalaron tener alguna estrategia de diferenciación de su producto o servicio con respecto a los de la competencia; dentro de estos 7 de cada 10 señala diferenciarse por la calidad de sus productos o servicios.

4.5. Evolución de ingresos y horas dedicadas al emprendimiento.

Se consultó a los emprendedores cómo habían evolucionado los ingresos obtenidos por el emprendimiento desde el momento de haber recibido el apoyo del Programa.

En primer lugar resulta muy significativo que el 63 % (cerca de 2 de cada 3), hayan visto incrementados sus ingresos desde el momento en que obtuvieron el apoyo del programa; un 30 % mantuvieron el nivel de ingresos; y tan solo un 7 % vieron disminuidos los ingresos obtenidos con el emprendimiento.

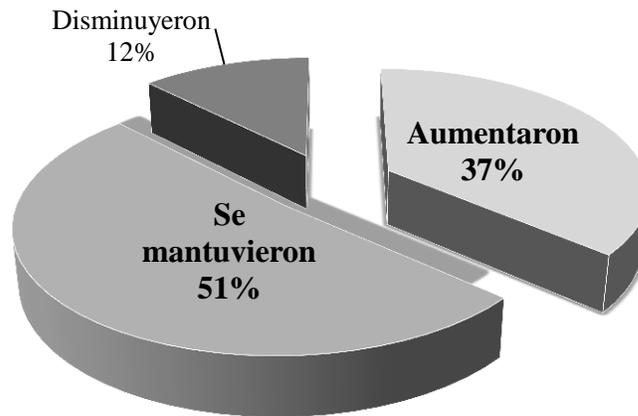


FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

En relación a la cantidad de horas dedicadas al emprendimiento, como se observa en el gráfico, en la mitad de los emprendimientos censados no se registraron cambios en la cantidad de horas dedicadas a tareas del emprendimiento; luego, en el 37 % de los emprendimientos, la cantidad de horas aumentó; finalmente, en el 12 % disminuyeron.

²³ Esta pregunta admitía respuestas múltiples.

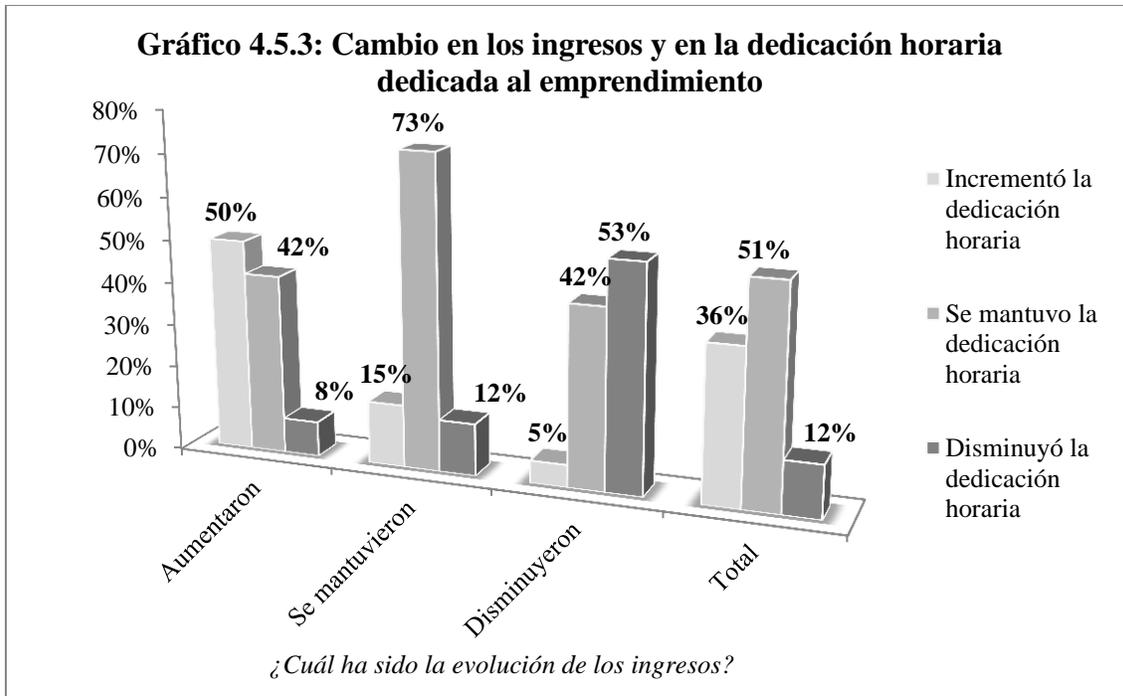
Gráfico 4.5.2: Cambios en la cantidad de horas dedicadas al emprendimiento



FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

Según se observa en el gráfico 4.5.3, entre los emprendimientos que vieron aumentados sus ingresos, en el 50 % de los casos esto se asocia a un aumento en la carga horaria dedicada al emprendimiento; luego en el 42 % de la carga horaria se mantuvo, y tan solo en un 8 % disminuyó. Es decir, en la mitad de los casos en que los ingresos del emprendimiento aumentaron, esto sucedió sin que lo acompañe un aumento en la cantidad de horas dedicadas al emprendimiento, por lo que es posible pensar que fue por una mejora tecnológica que influyó en la productividad del trabajo. Esta situación se puede constatar en cerca de 1 de cada 3 emprendimientos censados.

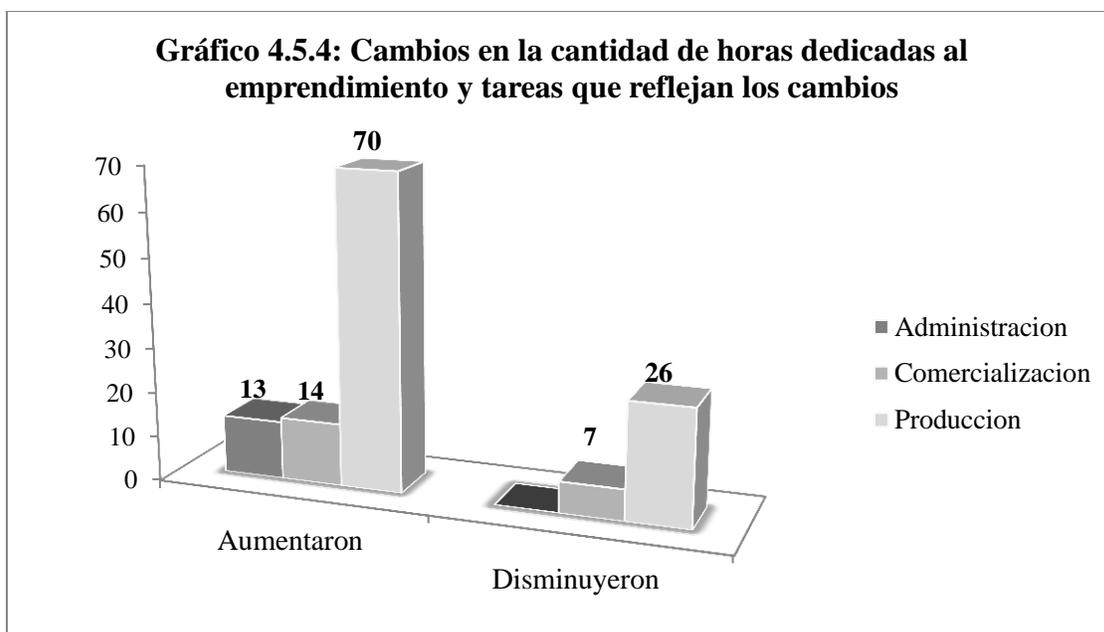
Para los casos en que los ingresos se mantuvieron, en un 73 % también se mantuvo la dedicación horaria; en un 15 % ésta aumentó; y en un 12 % disminuyó. Finalmente, para los casos en que disminuyeron los ingresos, en un 57 % esta disminución fue acompañada por una disminución en la dedicación horaria; luego en un 42 % de los casos la dedicación horaria se mantuvo; y en un 5 % aumentó.



FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

Si consideramos únicamente los casos en que se registraron cambios, las tareas a las que se destinaron o dejaron de destinar horas, se observa que dentro de los 97 emprendimientos (37 % del total de casos) en los que aumentó la dedicación horaria, en el 72 % (70 emprendimientos) esas horas se destinaron a tareas de producción; luego, en un 14 % (14 emprendimiento) aumentaron las horas destinadas a la comercialización; y en un 13 % (13 emprendimientos) aumentaron las horas dedicadas a la administración.

Por otra parte, dentro de los 33 emprendimientos (12 % del total de casos) en los que disminuyó la dedicación horaria, en el 79 % (26 emprendimientos) esas horas se dejaron de destinar a tareas de producción; luego, en un 21 % (7 emprendimiento) disminuyó la cantidad de horas destinadas a la comercialización. En ningún caso se dejó de dedicar tiempo a tareas relacionadas a la administración del emprendimiento, esto puede estar relacionado tanto al poco tiempo dedicado a la administración por parte de los emprendimientos, como al énfasis que desde el Programa se realizaba en cuanto a la importancia de estas tareas.



FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

A modo de síntesis, en el 63 % de los emprendimientos censados aumentaron los ingresos económicos luego de la participación en el Programa; sin embargo tan solo en el 37 % del total aumentó el volumen de horas dedicadas al emprendimiento. En aproximadamente 1 de cada 3 emprendimientos se constata un aumento de ingresos que puede relacionarse a un cambio tecnológico ya que no implica un aumento en la cantidad de horas dedicadas al emprendimiento. Dentro de los emprendimientos en que aumentó el volumen de horas dedicadas al emprendimiento, en el 72 % de los casos este aumento se registró dentro del proceso productivo. Tan solo en el 5 % de los emprendimientos aumentaron las horas dedicadas a la comercialización; similar porcentaje presentan aumento en las horas dedicadas a la administración.

4.6. Zafralidad y estrategia de generación de ingresos para contrarrestarla.

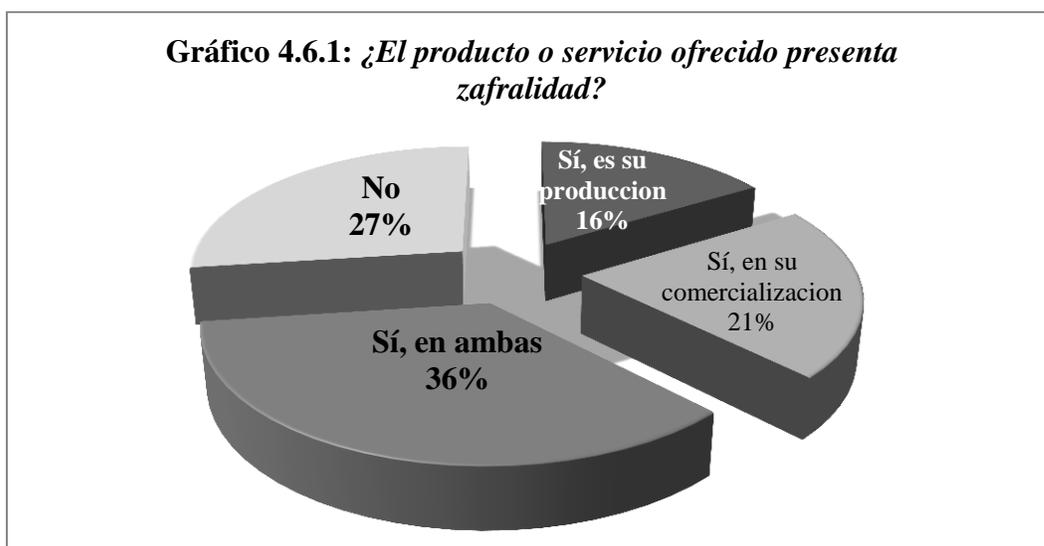
Según se apuntaba en el Informe de Evaluación del Programa Economía Social de Frontera (2008 – 2009), uno de los mayores problemas que presentaban los emprendimientos estaba asociado a diversos factores que determinaban su inestabilidad como fuente de ingresos permanente para las familias de los emprendedores:

“...en la mayor parte de los emprendimientos analizados, el trabajo en el emprendimiento es una fuente de ingresos alternativa de entre varias que tienen. Son muy pocos los casos en que el emprendimiento es su única fuente de ingresos. De este modo, los emprendimientos surgen en general como vía de obtener un ingreso alternativo al empleo o los empleos permanentes o temporarios de manera que continúan reproduciendo la inserción precaria en el mercado

laboral.” (Informe de Evaluación del Programa Economía Social de Frontera 2008 – 2009 – DINEM -Mides)

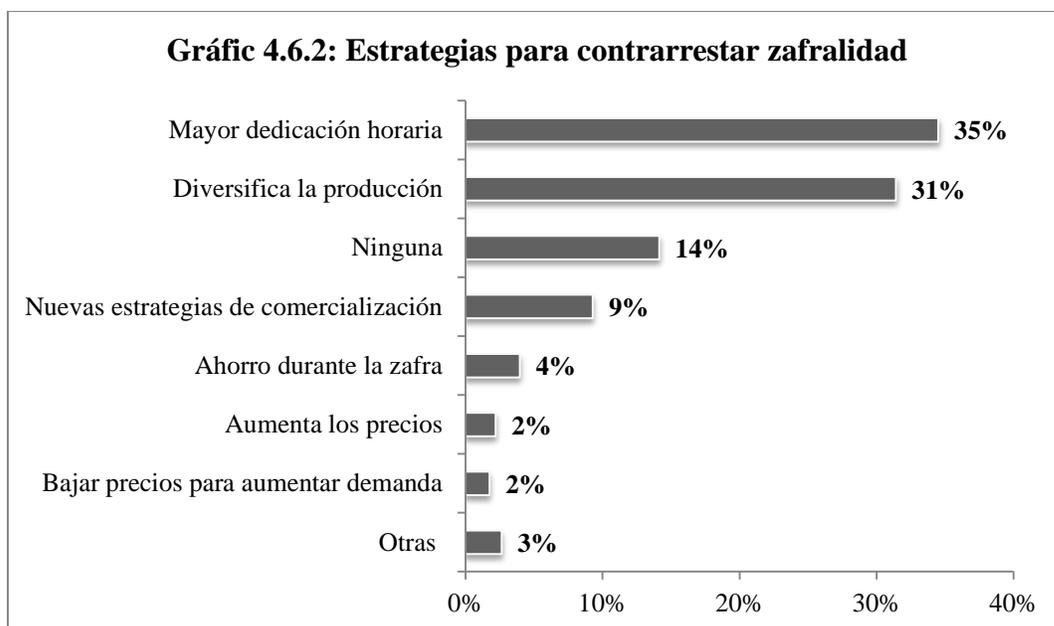
En muchos casos la necesidad de mantener otras fuentes de ingresos además del emprendimiento, también se puede relacionar con el carácter zafral del mismo.

De este modo, se destaca que el 73 % de los emprendimientos censados presentan zafralidad en alguna de sus etapas. El 36 % de los emprendimientos presenta zafralidad tanto en la comercialización como en la producción; luego, el 21 % de los emprendimientos presenta zafralidad en la comercialización; y el 16 % presenta zafralidad en la producción.



FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

Existen diversas estrategias para contrarrestar la zafralidad, algunas de ellas están asociadas a las características del rubro del emprendimiento. La estrategia más frecuente tiene que ver con aumentar la dedicación horaria al emprendimiento, señalada por el 35 % de los emprendedores. Luego, el 31 % señaló como estrategia diversificar la producción; en tercer lugar, un 14 % de los emprendedores que padecen la zafralidad señaló no tomar medidas para contrarrestarla.



FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

4.7. Gestión del emprendimiento.

Uno de los componentes del programa es el asesoramiento y apoyo técnico. Según se detalla en los pliegos (2010) del llamado a emprendimientos: “*El objetivo es apoyar a los emprendimientos para fortalecer estrategias de producción, organización, comercialización e inserción territorial, entre otros.*” Parte de este objetivo implica entonces un proceso de mejora en los registros y en la contabilidad que se lleva a cabo en el emprendimiento.

Al momento de realizar el censo, en el 55 % de los emprendimientos no se llevaba ningún o casi ningún registro de entradas y salidas de dinero. En el 27 % de los emprendimientos censados *se registra casi todo*; mientras que en el 18 % *se registra completamente todo* en cuanto a entradas y salidas de dinero.

Cuadro 4.7.1 – Registro de entradas y salidas de dinero en el emprendimiento.

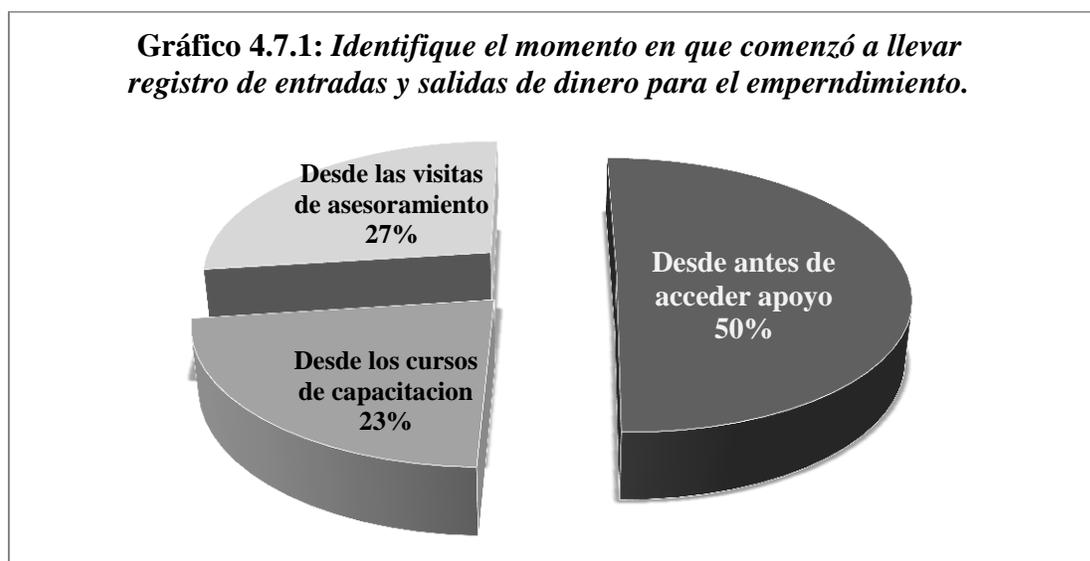
¿Actualmente en el emprendimiento se realiza un registro de las entradas y salidas de dinero?	Frecuencia	Porcentaje
No se lleva ningún registro	116	41,7%
No se realiza casi ningún registro	37	13,3%
Se registra casi todo	74	26,6%
Se registra completamente todo	50	18,0%

Ns/Nc	1	0,4%
Total	278	100,0%

FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

Como manera de determinar la influencia de la participación en el programa en cuanto a la mejora de la gestión del emprendimiento, se consultó a quienes señalaron llevar registro de todas o casi todas las entradas y salidas de dinero, desde cuándo realizaban ese registro en referencia a la participación en el programa.

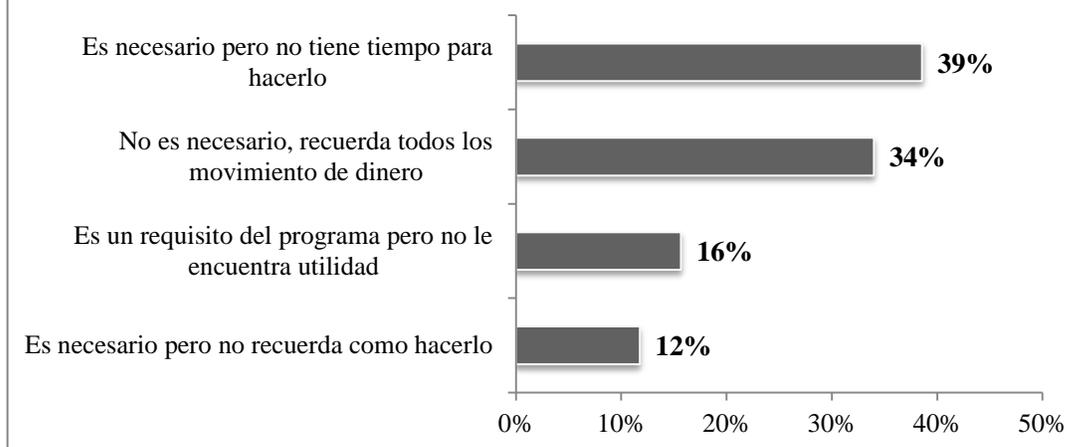
Para la mitad de los emprendimientos se señaló que se llevaban registros desde antes de acceder al apoyo del programa. La otra mitad señala que el registro de entradas y salidas de dinero lo realiza a partir de la participación en el programa, ya sea desde las visitas de asesoramiento (27 % de los que realizan el registro), o desde la participación en los cursos de capacitación (23 % de los que realizan el registro).



FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

A quienes no realizaban registros de entradas y salidas de dinero, en la gestión del emprendimiento, se les consultó por los motivos para no hacerlo así como la utilidad que le encuentran. A este respecto, para el 39 % de los emprendimientos, sus responsables están de acuerdo con que el registro *es necesario pero no tienen tiempo para hacerlo*; en segundo lugar, para el 34 % sus responsables estarían de acuerdo con que *no es necesario, ya que recuerdan todos los movimientos de dinero*; en tercer lugar, un 16 % estaría de acuerdo con que *es un requisito del programa pero no le encuentra utilidad*.

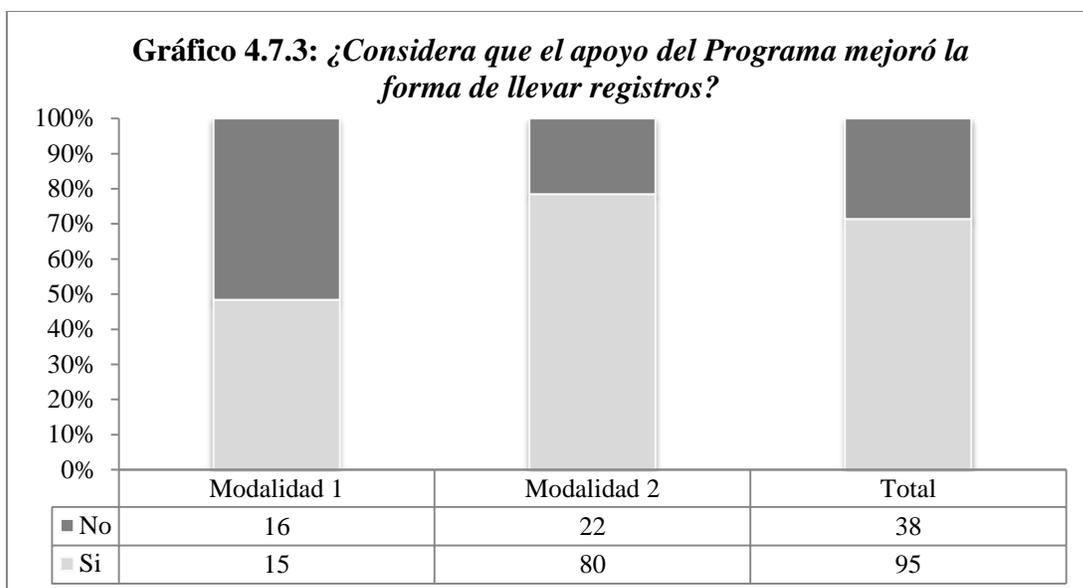
Gráfico 4.7.2: Motivos para no llevar registros de entradas y salidas de dinero



FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

Finalmente, se consultó a quienes realizaban el registro de entradas y salidas de dinero sobre la incidencia del apoyo y asesoramiento del Programa sobre la forma de llevar los registros. Aproximadamente 7 de cada 10 emprendedores señalaron que efectivamente la participación en el Programa había contribuido a mejorar la forma de llevar registros. Dentro de los participantes de la Modalidad de Intervención 2²⁴ esta proporción crece a cerca de 8 de cada 10 emprendedores; por otro lado dentro de la Modalidad 1, la proporción es de 5 de cada 10. Por lo que se concluye que la efectividad del Programa fue mejor dentro de la Modalidad 2 en cuanto a la mejora de la gestión de los emprendimientos.

²⁴ Modalidad 1: Intervención directa (Técnicos Mides), la intervención se desarrolla en 6 meses, consta de tres visitas de técnicos y de tres instancias colectivas. Modalidad 2: Intervención con OSC, se desarrolla en 9 meses, consta de 4 visitas, y de 3 instancias colectivas.



FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

A modo de síntesis, se puede señalar que en más de la mitad de los emprendimientos no se registran o *casi* no registran las entradas y salidas de dinero del emprendimiento (55 % del total). Entre ellos cerca de la mitad considera que no es necesario o útil llevar estos registros. Dadas de las dimensiones de estos emprendimientos, estas tareas pueden implicar un sacrificio en tiempo que los emprendedores no están dispuestos a asumir, y en este sentido, puede ser perfectamente racional desde el punto de vista de la lógica de funcionamiento del emprendimiento.

Dentro de los emprendimientos que señalaron llevar registros, la mitad lo hace a partir de la participación en el Programa. Por otra parte, entre quienes sí realizaban el registro, más del 70 % considera que la participación en el Programa colaboró en mejorar la forma de hacerlo.

4.8. Relación de los emprendimientos con instituciones y empresas.

La estrategia propuesta por el Programa para mejorar las condiciones de los emprendimientos, y para que éstos funcionen como una fuente de empleo digna, y sustentable en el tiempo, implica una preocupación por fomentar las redes locales, en el entendido de que éstas proporcionan condiciones que fortalecen la sustentabilidad de los emprendimientos.

Según se describe en los pliegos del llamado a emprendimientos 2010, el Programa “...tiene como finalidad contribuir a disminuir los factores económicos, sociales y culturales que intervienen en los circuitos de reproducción de la pobreza evitando que un número mayor de hogares uruguayos se incluyan en los sectores de pobreza crítica. Se

trata de fortalecer mecanismos de inclusión social, recuperación de recursos locales, y de re-inserción ocupacional.”

De esta forma se intentó conocer si, desde la percepción de los emprendedores censados, a partir del apoyo recibido por el Programa se construyeron relaciones con alguna institución o empresa. En este sentido, tan solo el 21 % de los emprendimientos señalaron que a partir del apoyo recibido por el programa, entablaron relaciones con alguna institución o empresa.



FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

Dentro de los emprendimientos que contestaron de forma positiva, cerca de la mitad señaló relacionarse con *Otras instituciones públicas además del Mides*; en segundo lugar, el 32 % lo hizo con alguna *OSC de la localidad*; en tercer lugar el 16 % lo hizo con alguna *empresa de su rubro*.

Cuadro 4.8.1 – Tipos de institución con la que se relacionan los emprendimientos.

Tipo de institución	Frecuencia	Porcentaje de respuestas	Porcentaje de casos
Otras instituciones públicas además del Mides	28	34,6%	49,1%
OSC de la localidad	18	22,2%	31,6%
Empresa del rubro	9	11,1%	15,8%
Programa estatales de apoyo a emprendimientos	8	9,9%	14,0%

Instituciones religiosas	4	4,9%	7,0%
Otras empresas	1	1,2%	1,8%
Sindicatos	1	1,2%	1,8%
Otras	12	14,8%	21,1%
Total	81	100,0%	142,1%

FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

4.9. Participación y evaluación del Programa.

En este apartado se pretende conocer cómo se desarrolló el componente referido a la asistencia técnica, el apoyo y el seguimiento de los emprendimientos por parte del Programa. Para esto se tomaron indicadores sobre la participación de emprendedores en las distintas capacitaciones, así como la valoración de su utilidad. Otros aspectos relevados tienen que ver con: la periodicidad de las visitas y del contacto de los técnicos con los emprendedores, los principales motivos de consulta de los emprendimientos hacia el programa, así como la valoración general de la utilidad del acompañamiento técnico.

Nuevamente en este punto resulta útil considerar estos elementos estableciendo una comparación entre las modalidades de intervención, como forma de conocer si alguna de ellas resultó más adecuada a las necesidades de los emprendedores y cómo fue evaluada cada una de ellas.

Participación y valoración de las instancias de capacitación

En primer lugar se consultó a los emprendedores si habían participado en instancias de capacitación ofrecidas por el programa. De los 278 emprendedores referentes, el 56 % (156 emprendedores) había participado en al menos una instancia de este tipo.

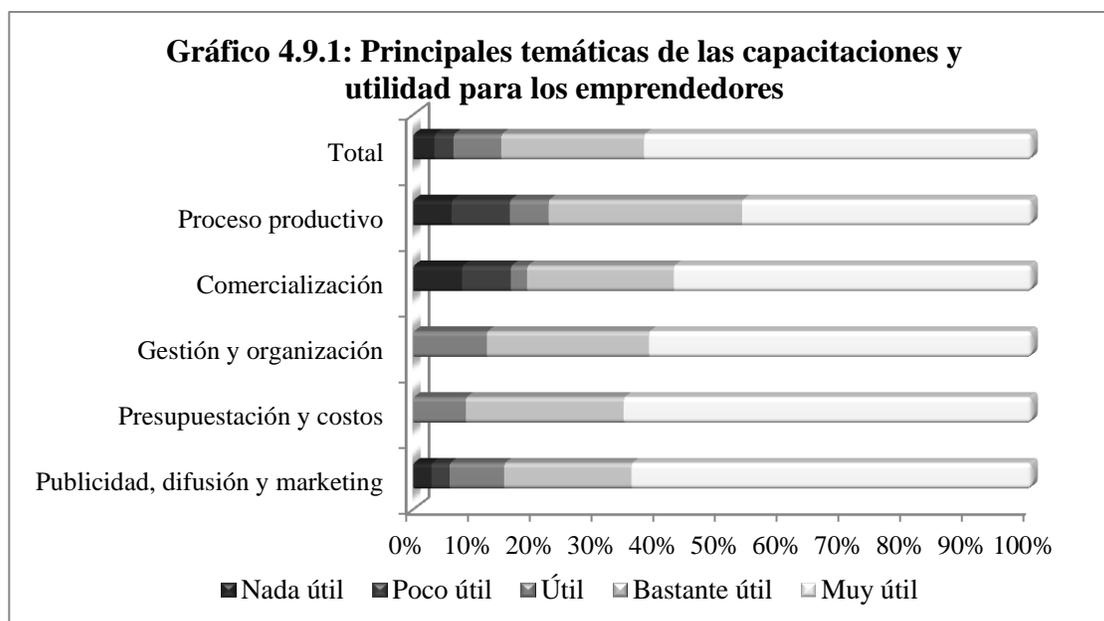
Dentro de las principales temáticas que fueron abordadas en las instancias de capacitación, en la referida a *Publicidad, difusión y marketing* participaron el 46 % de aquellos emprendedores que participaron en alguna capacitación; luego, el 32 % participaron en capacitaciones en *Presupuestación y costos*; en tercer lugar, el 29 % participaron en capacitaciones de *Gestión y organización*.

Cuadro 4.9.1 - Temáticas de las instancias de capacitación señaladas por los emprendedores referentes.

Temática	Frecuencia	Porcentaje de respuestas	Porcentaje de casos
Publicidad, difusión y marketing	69	25,9%	46,3%
Presupuestación y costos	47	17,7%	31,5%
Gestión y organización	43	16,2%	28,9%
Comercialización	39	14,7%	26,2%
Proceso productivo	34	12,8%	22,8%
Herramientas informáticas	11	4,1%	7,4%
Salud ocupacional	9	3,4%	6,0%
Calidad	2	0,8%	1,3%
Otros	12	4,5%	8,1%
Total	266	100,0%	178,5%

FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

Para cada instancia de capacitación mencionada por los emprendedores, se consultó sobre su utilidad para el desarrollo del emprendimiento. Como se observa en el gráfico, la utilidad de las instancias se relaciona con la temática tratada.



FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

En primer lugar, se observa que a nivel general cerca del 65 % de las capacitaciones fueron consideradas como muy útiles por los emprendedores. En cuanto a la valoración de las principales temáticas de las instancias de capacitación se puede destacar que:

- La temática mejor valorada tuvo que ver con *presupuestación y costos*, considerada como muy útil para algo menos del 70 % de quienes participaron en ellas.
- La segunda temática mejor valorada tuvo que ver con *publicidad, difusión y marketing*, valorada como muy útil por algo más del 65 % de los participantes.
- La temática referida a *gestión y comercialización* fue valorada como muy útil por algo menos del 65 % de los participantes.
- La temática referida a *comercialización* fue valorada como muy útil por algo menos del 60 % de los participantes
- Comparativamente, las instancias de capacitación vinculadas a los procesos productivos fueron peor valoradas que las temáticas ya mencionadas. Sin embargo, cerca del 50 % de los participantes las valoraron como muy útiles.

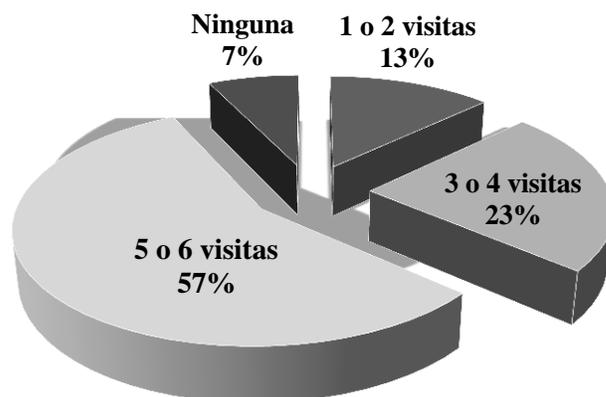
A modo de síntesis, tan solo el 56 % de los emprendedores referentes participaron de instancias de capacitación. Dentro de éstas, las más frecuentes fueron sobre publicidad, difusión y marketing, señaladas por el 46 % de los emprendedores. En general estas instancias fueron muy bien valoradas por los emprendedores. Finalmente las instancias de capacitación mejor valoradas por los emprendedores referentes son las que abordaron las temáticas de presupuestación y costos.

4.9.1. Visitas de apoyo a emprendimientos.

El componente referido al apoyo y asistencia técnica implicaba además de instancias de capacitación, visitas a los emprendimientos para conocer su evolución y trabajar alguna temática concreta que responda a las necesidades del emprendimiento. De los emprendimientos visitados, el 93 % habían recibido estas visitas.

En primer lugar, el 80 % de los emprendimientos recibieron 3 o más vistas de apoyo; luego, el 57 % recibieron 5 o 6 vistas; en tercer lugar, el 13 % recibieron 1 o 2 vistas. Finalmente, el 7 % no recibió visitas; lo que resulta significativo ya que este componente es parte fundamental del Programa.

Gráfico 4.9.2: ¿Cuántas visitas de asesoramiento ha recibido?



FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

Adicionalmente, se consultó a los emprendedores sobre qué temáticas se trabajaba en las visitas a los emprendimientos. La temática más mencionada tiene que ver con *Presupuestación y costos*, señalada por el 63 % de los emprendedores; en segundo lugar, el 43 % mencionó aspectos relacionados con la *comercialización*; en tercer lugar, la misma proporción hizo referencia a aspectos vinculados con el *proceso productivo*.

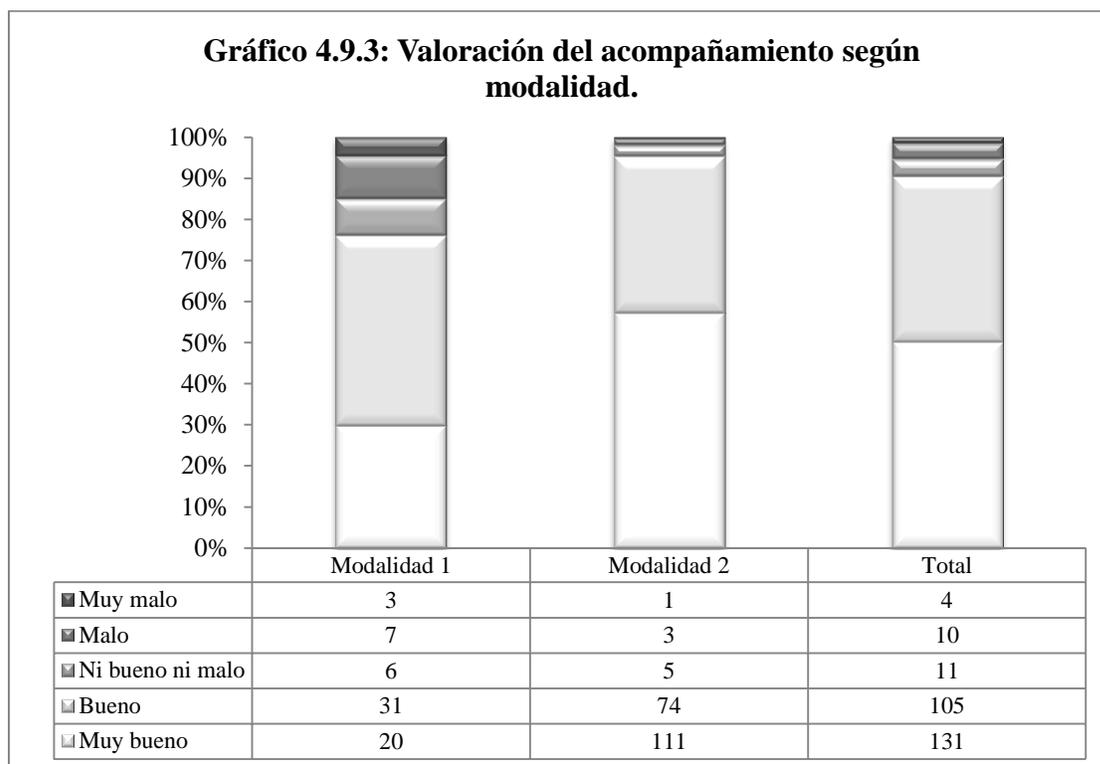
Cuadro 4.9.1 – Temáticas abordadas en las visitas a los emprendimientos.

Temática	Frecuencia	Porcentaje de respuestas	Porcentaje de casos
Presupuestación y costos	164,0	27,5%	63,6%
Comercialización	112,0	18,8%	43,4%
Proceso productivo	111,0	18,6%	43,0%
Gestión y organización	104,0	17,4%	40,3%
Publicidad y marketing	78,0	13,1%	30,2%
Otros	28,0	4,7%	10,9%
Total	597,0	100,0%	231,4%

FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

En cuanto a la valoración de las visitas de apoyo y acompañamiento, en términos generales, algo más de la mitad de los emprendedores valoran el acompañamiento como *muy bueno*, y algo más del 90 % las valoró como *bueno o muy bueno*.

Si comparamos por modalidad, se puede afirmar que la Modalidad 2 fue notoriamente mejor valorada²⁵; esto se refleja en que mientras que casi 6 de cada 10 emprendedores que participaron de la Modalidad 2 la valoran como *Muy buena*, en el caso de la Modalidad 1 esto ocurre con 3 de cada 10. Además, mientras que en la Modalidad 1, las vistas son valoradas como malas o muy malas por cerca del 15 % de los emprendedores, en la Modalidad 2, estas valoraciones representan a menos del 5 % de los emprendedores.



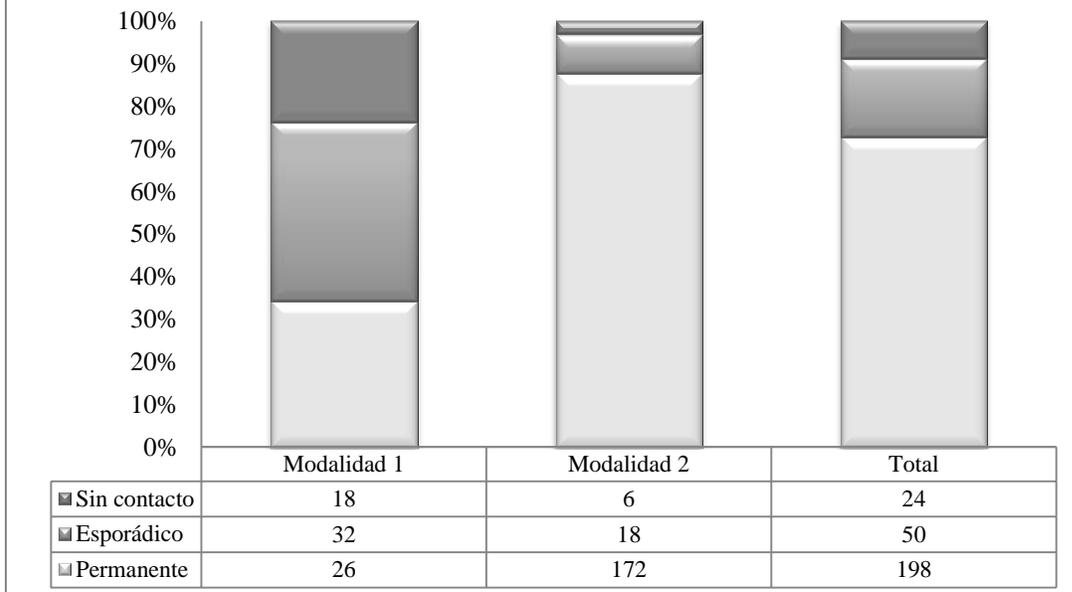
FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

En cuanto a la opinión de los emprendedores sobre la frecuencia del contacto con el Programa (ya sea a través de visitas o por contacto telefónico), en términos generales, más del 70 % de los emprendedores censados señaló que existió un contacto permanente con el programa; luego, cerca del 20 % señaló que el contacto fue esporádico; mientras que menos del 10% señaló que no hubo contacto de apoyo y acompañamiento por parte del Programa.

En la comparación por Modalidad de Intervención, nuevamente los resultados son más auspiciosos para la Modalidad 2, de modo que casi 9 de cada 10 emprendedores señalaron que el contacto con el programa fue *permanente* (35 % para la Modalidad 2).

²⁵ Modalidad 1: Intervención directa (Técnicos Mides), la intervención se desarrolla en 6 meses, consta de tres visitas de técnicos y de tres instancias colectivas. La Modalidad 2: Intervención con OSC, se desarrolla en 9 meses, consta de 4 visitas, y de 3 instancias colectivas.

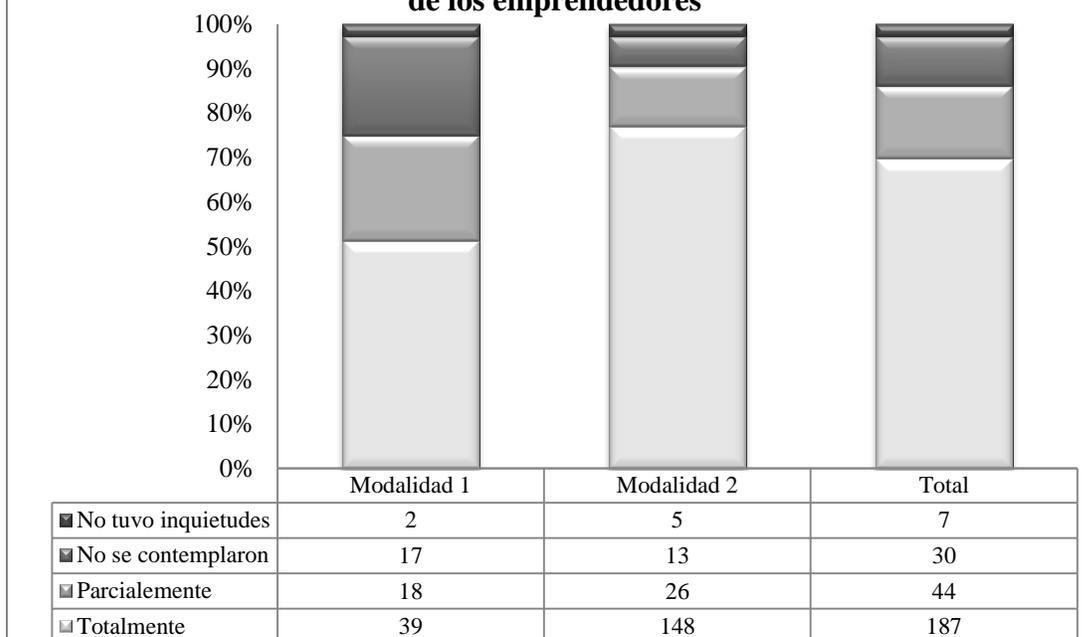
Gráfico 4.9.4: Periodicidad del contacto del Programa con los emprendedores



FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

Adicionalmente se consultó a los emprendedores sobre en qué medida se contemplaron desde el Programa sus inquietudes con respecto al desarrollo del emprendimiento, y sobre el apoyo y acompañamiento recibido. En primer lugar 7 de cada 10 emprendedores censados señalaron que sus inquietudes se vieron contempladas totalmente; luego el 15 % señaló que sus inquietudes se vieron contempladas parcialmente; mientras que el 11 % señaló que no se contemplaron sus inquietudes. Tan solo un 3 % manifestó no haber tendido inquietudes. De esta manera parecería existir un alto grado de escucha y apertura del Programa hacia las inquietudes de los emprendedores.

Gráfico 4.9.5: En qué medida se contemplaron las inquietudes de los emprendedores



FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

En el cuadro 4.9.2 se presentan los principales motivos de consulta hacia el Programa y el porcentaje de emprendedores que manifestaron cada motivo de consulta.

Las consultas más frecuentes fueron sobre el *proceso productivo*, y sobre *presupuestación y costos*, señalados cada uno por 1 de cada 5 emprendedores; en segundo lugar, el 19 % señaló haber realizado consultas por el tema *comercialización*; en tercer lugar, un 18 % señaló cuestiones relacionadas al *préstamo* otorgado por el Programa.

Cuadro 4.9.2 – Motivos de consulta hacia el Programa.

Motivo de consulta	Frecuencia	Porcentaje de respuestas	Porcentaje de casos
Proceso productivo	40	17,2%	20,7%
Presupuestación y costos	40	17,2%	20,7%
Comercialización	36	15,5%	18,7%
Préstamo	34	14,6%	17,6%
Formalización	25	10,7%	13,0%

Publicidad, difusión y marketing	22	9,4%	11,4%
Gestión y organización	17	7,3%	8,8%
Otros	19	8,2%	9,8%
Total	233	100,0%	120,7%

FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

A modo de síntesis, sobre el proceso de apoyo y seguimiento el 80 % de los emprendimientos recibieron 3 o más vistas de técnicos del Programa (centrales o OSCs). Las principales temáticas que se trabajaban en estas vistas fueron *presupuestación y costos* (64 % de los casos), *comercialización* (43%), y *proceso productivo* (43 %). El acompañamiento fue valorado como muy bueno o bueno por más del 90 % de los emprendedores referentes; luego, más del 70 % señalaron que el contacto con los técnicos del Programa fue *permanente*; similar porcentaje señaló que sus inquietudes fueron contempladas *totalmente*.

También se pudo constatar que las valoraciones de los diferentes aspectos del acompañamiento fueron mejores dentro de la Modalidad 2, es decir, en aquella en que el seguimiento de los emprendimientos lo realizaba una OSC, y existía mayor número de vistas a los emprendimientos e instancias de capacitación. La diferencia más notoria se da en la periodicidad del contacto con el Programa: mientras que en la Modalidad 1, cerca del 90 % de los emprendedores referentes señalaron que el contacto con el Programa fue *permanente*, para la Modalidad 2, éste desciende a cerca del 35 %.

Por último, hubo oportunidad de comparar el desempeño de las OSC que realizaron el acompañamiento y la capacitación; a partir de allí se constató que no hay diferencias significativas entre los emprendedores en cuanto a la valoración del acompañamiento, el contacto con los técnicos, la cantidad de visitas y la medida en que se contemplaron las inquietudes de los emprendedores. (Ver Anexo II)

4.10. Ferias

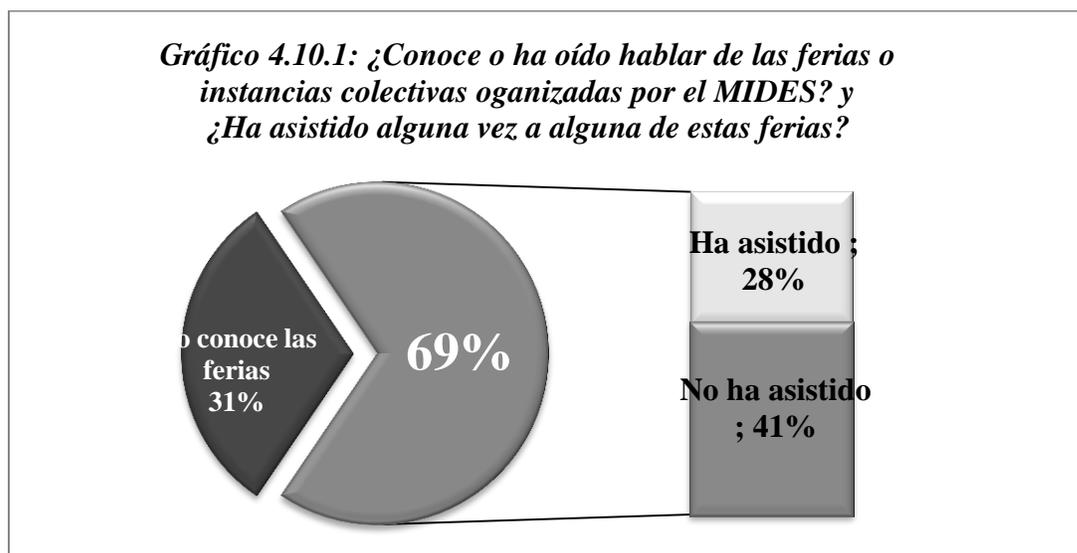
Uno de los aspectos más problemáticos que hacen al desarrollo de microemprendimientos tiene que ver con las posibilidades de comercialización de los productos y servicios que ofrecen. En ese marco, desde el Mides, como parte de los componentes del Programa de Fortalecimiento a Emprendimientos, se organizan ferias para que los emprendimientos apoyados puedan contar con un canal adicional de comercialización. También se pretende que estas instancias cumplan con el objetivo de vincular a los emprendedores entre sí, fomentar la integración, y a partir de allí habilitar la posibilidad de que se generen

diferentes proyectos o acciones conjuntas que los fortalezcan, sobre todo en cuanto al desarrollo de formas colectivas de comercialización.

En este capítulo se pretende conocer la visión de los emprendedores sobre las ferias; cuántos de ellos las conocen y han tenido oportunidad de participar; qué aspectos positivos destacan; cómo afecta la participación en las ferias a la operativa del emprendimiento y cómo se resuelve dicha participación; así como las expectativas que depositan en estas instancias. Por otro lado, para aquellos que no participaron, cuáles son los motivos de esta ausencia.

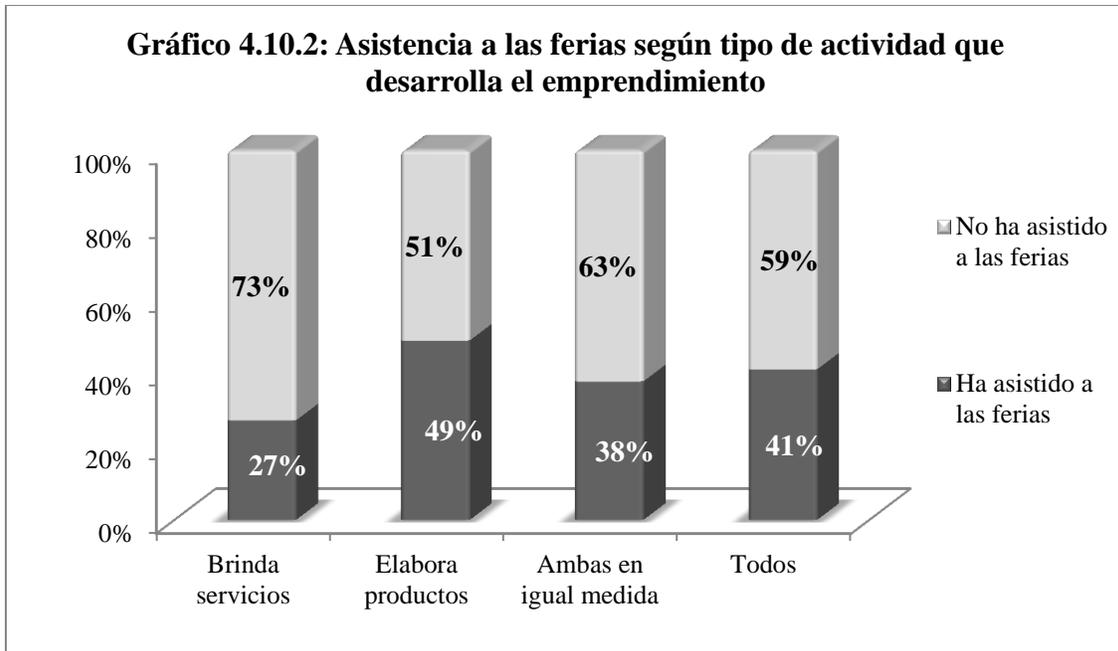
En primer lugar se presentan los resultados en cuanto a conocimiento y asistencia a las ferias de los emprendedores censados.

Según se observa en el gráfico 4.10.1, el 69 % de los emprendedores referidos entrevistados conoce o ha oído hablar de las ferias organizadas por el Mides, mientras que el 31 % no las conoce. Quienes conocen y han asistido a las ferias representan el 28 % de los emprendimientos censados (77 emprendimientos); mientras que los que las conocen pero no han asistido representan un 41 % del total de emprendimientos censados.



FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

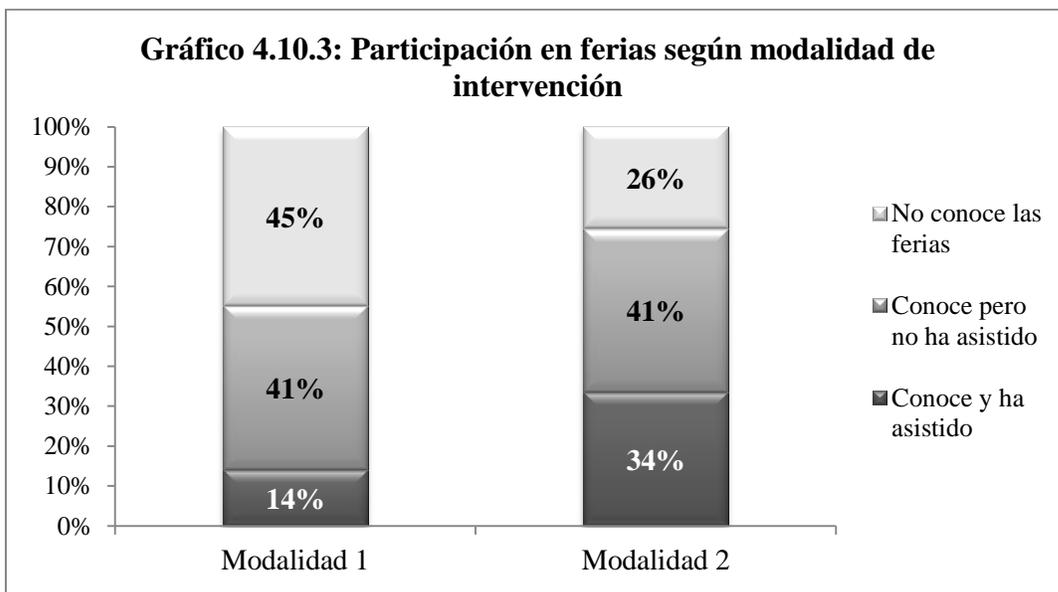
Por otra parte resulta interesante conocer la participación en las ferias según el tipo de actividad que desarrollan los emprendimientos; ya que aquellos emprendimientos que elaboran productos pueden encontrar más utilidad en un espacio de este tipo, que los emprendimientos dedicados a ofrecer servicios. En el gráfico 4.10.2 se comparan estos grupos (y los que se dedican a ambas actividades en igual medida), teniendo en cuenta sólo los casos de emprendedores que manifestaron conocer las ferias organizadas por el Mides (69 % de los 278 censados según se ve en el gráfico anterior)



FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

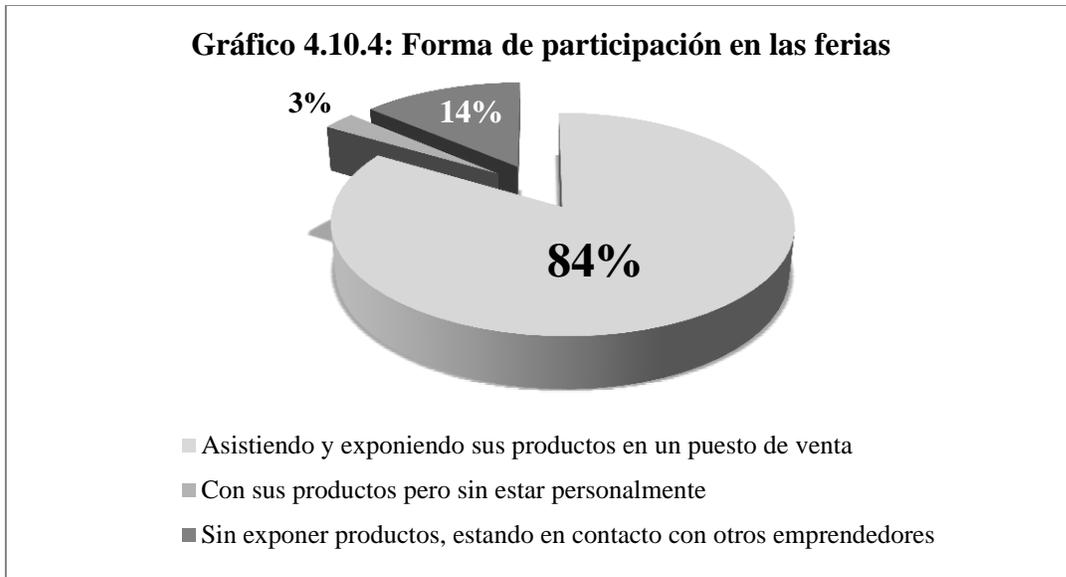
De esta manera, entre quienes conocen o han oído hablar de las ferias, un 41 % han participado en alguna. Si consideramos los emprendimientos que elaboran productos, este porcentaje asciende al 49 %; mientras que para los emprendimientos que ofrecen servicios cae al 27 %.

Por otra parte, si se observan las diferencias entre las modalidades, se constata que los emprendimientos que participaron de la Modalidad 2, están más informados y han participado más en las ferias en comparación con quienes participaron de la Modalidad 1.



FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

Con respecto a la forma de participación de los emprendimientos que sí habían asistido a ferias, ésta puede asumir tres formas. Entre los emprendedores referentes²⁶ que participaron en las ferias, un 84 % lo hizo asistiendo personalmente y exponiendo su productos en un puesto de venta; luego, el 14 % participó con sus productos pero sin estar presentes personalmente; finalmente en un 2 % de los casos (2 emprendimientos) la participación consistió en asistir a las ferias pero sin exponer y poner a la venta productos.



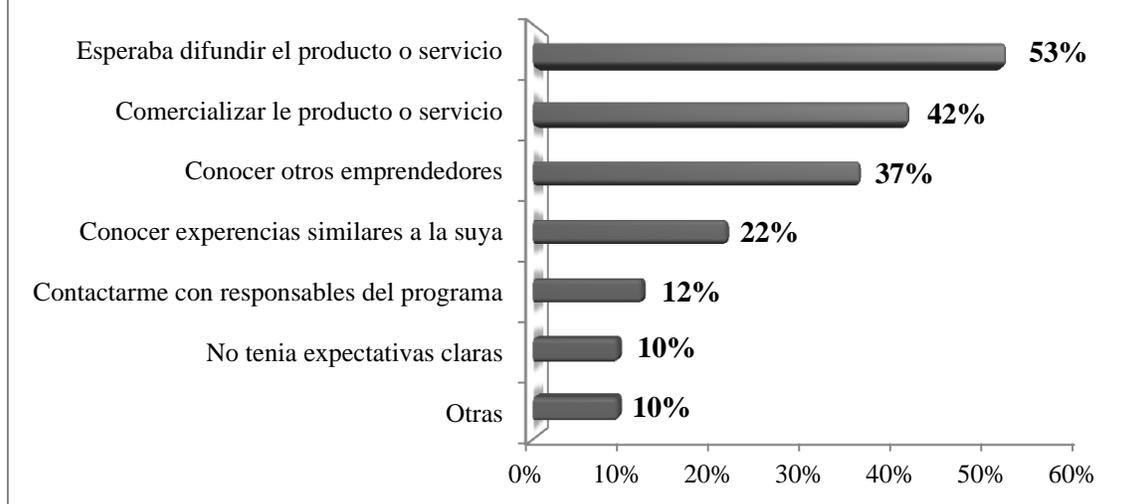
FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

También se indagó sobre las expectativas puestas en la participación. La principal expectativa se vincula a difundir y hacer conocer el producto o servicio ofrecidos, señalado por más de la mitad de los emprendedores que participaron en ferias (53 %)²⁷; luego, el 42 % tenían la expectativa de comercializar el producto o servicio ofrecido; en tercer lugar, el 37 % señaló el hecho de poder conocer a otros emprendedores.

²⁶ Nos referimos únicamente a los referentes ya que estas preguntas se realizaron en el formulario general, contestado por el referente del emprendimiento.

²⁷ Esta pregunta admitía respuestas múltiples.

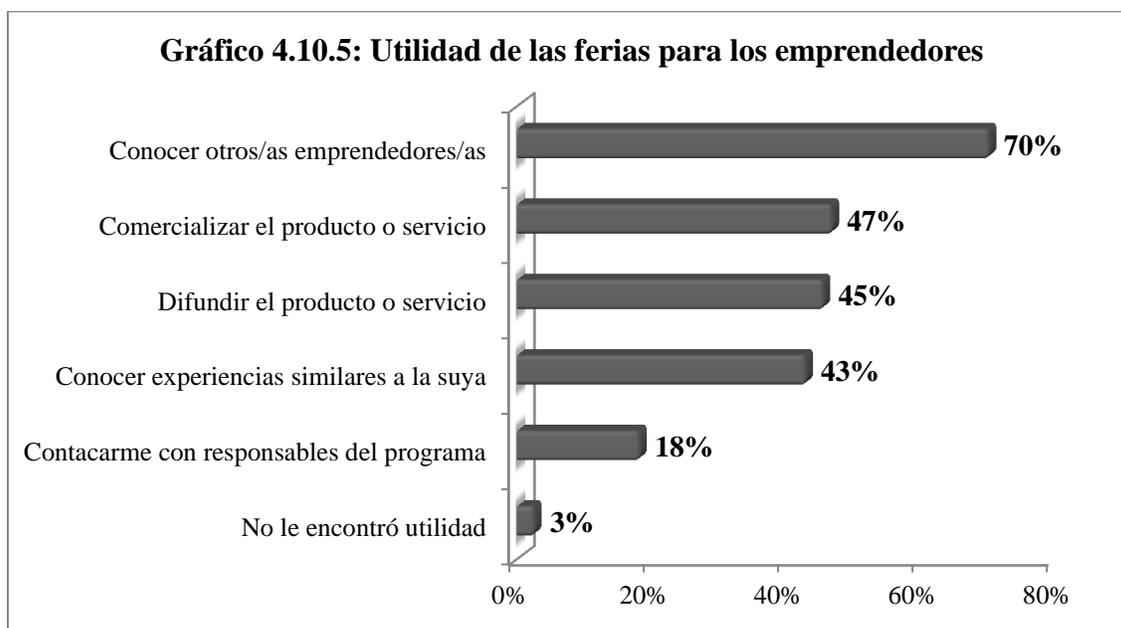
Gráfico 4.10.4: Expectativas con respecto a la participación en las ferias



FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

Se consultó a quiénes habían participado de las ferias sobre los aspectos positivos que destacaban de dicha participación. De esta manera los referentes de los emprendimientos destacaron los siguientes aspectos.²⁸

Gráfico 4.10.5: Utilidad de las ferias para los emprendedores



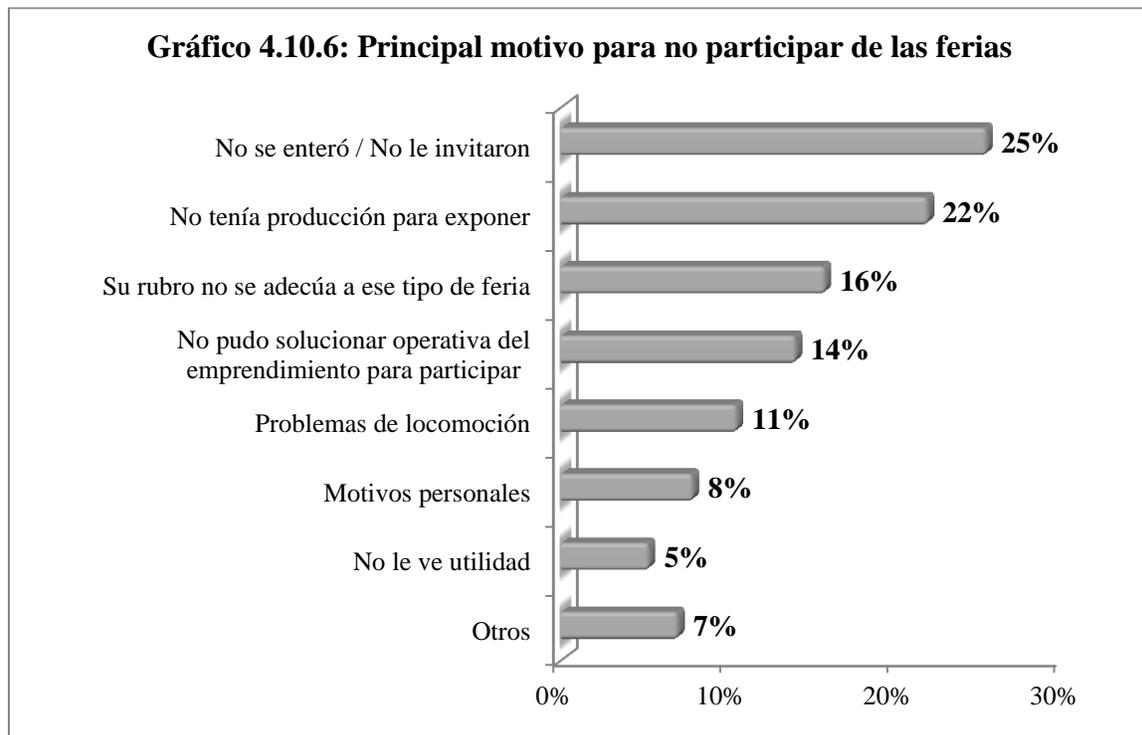
FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

El aspecto más destacado tiene que ver con la posibilidad de conocer otros/as emprendedores/as, mencionado en el 70 %; en segundo lugar, un 47 % menciona el

²⁸ Esta pregunta admitía respuestas múltiples.

hecho de comercializar el producto o servicio ofrecido; en tercer lugar, el 45 % señala el hecho de difundir el producto o servicio ofrecido; luego, un 43 % destaca el conocer experiencias de emprendimientos similares a la suya. Por otra parte, tan solo un 3 % de los emprendedores referentes señalaron no encontrarle ninguna utilidad a las ferias.

Entre quienes conocían las ferias pero nunca habían participado el motivo más señalado (25 %) tiene que ver con que no se enteraron de la realización de las ferias; en segundo lugar, el 22 % señaló que no tenían producción para exponer en la feria; en tercer lugar, el 16 % señaló que su rubro no se adecua al tipo de feria organizada por el Mides. Las respuestas se representan en el gráfico 4.10.6.



FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

A modo de síntesis, con respecto a la participación de los emprendedores en las ferias, el 28 % de los emprendedores censados participó en alguna de las ferias organizadas por el Mides; el 41 % las conoce pero no ha participado; y el 31 % no ha participado ni conoce las ferias.

Si tenemos en cuenta a los emprendedores que conocen las ferias (69 % de los censados), la participación de aquellos que elaboran productos llega al 49 %, mientras que para los que prestan servicios fue de un 27 %.

Entre las expectativas de los emprendedores en cuanto a su participación en las ferias se destacaron: difundir el producto o servicio ofrecido (53 %); comercializar los mismos (42

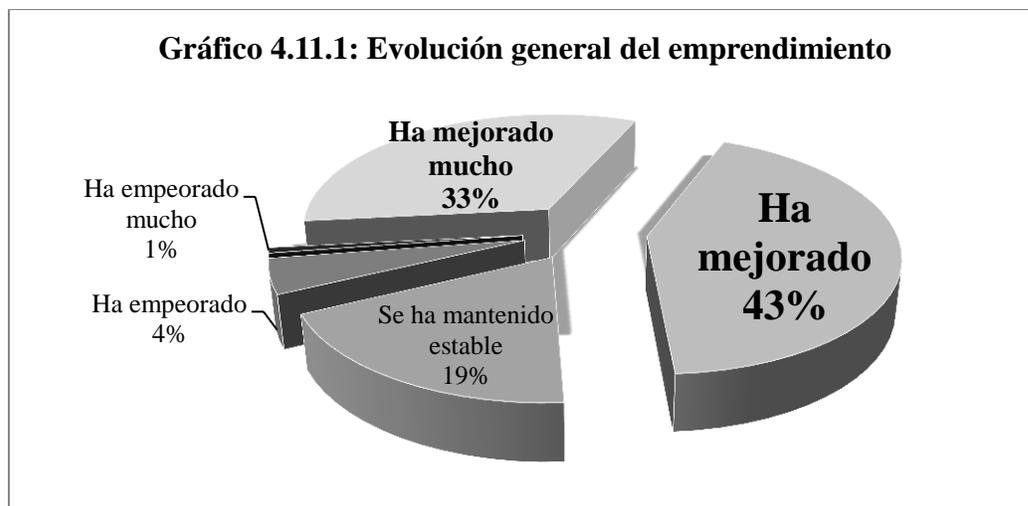
); y conocer a otros emprendedores (37 %). Por otro lado, los emprendedores señalaron que la utilidad de su participación tuvo que ver con conocer a otros emprendedores (70 %); comercializar el producto o servicios ofrecido (47 %); y difundir los mismos (46 %). Entre quienes no habían participado de las ferias, los principales motivos que les impidieron participar tiene que ver con que no se enteraron o no se los invitó (25 % de los casos); y en segundo lugar se señaló el hecho de no tener producción para exponer (22 %).

Nuevamente, los emprendedores que participaron de la Modalidad 2 (intervención de 9 meses y con OSC), están más al tanto del desarrollo de las ferias y han asistido en mayor medida que aquellos que participaron de la Modalidad 1 (intervención de 6 y sin OSC).

4.11. Consideraciones generales sobre la evolución del emprendimiento.

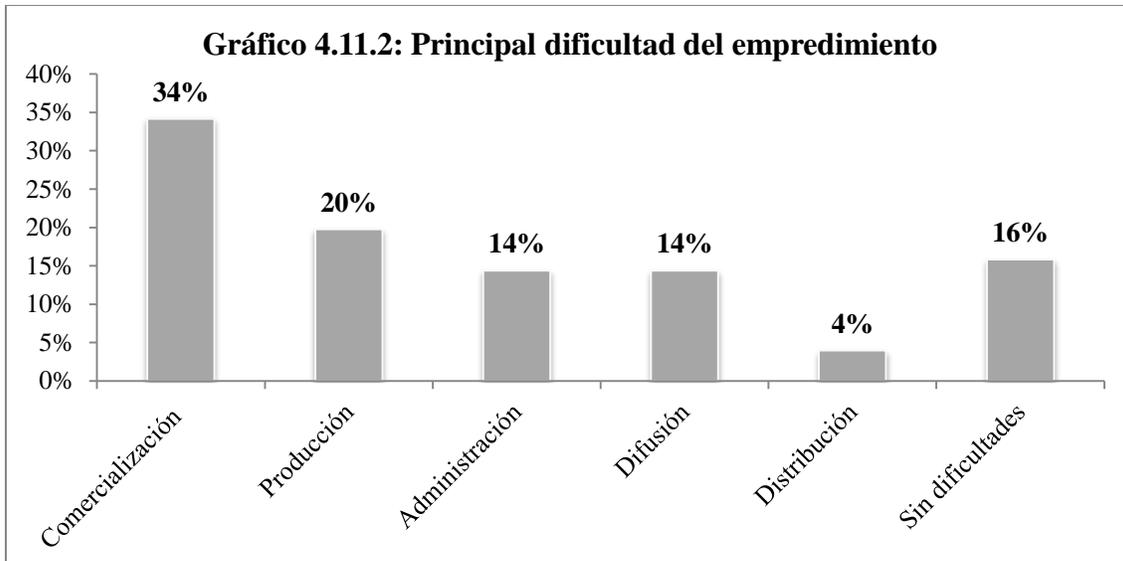
Para finalizar con la información relevada a nivel de los emprendimientos, se presentan datos en cuanto a la consideración de los responsables de los emprendimientos sobre la evolución general de los mismos.

En primer lugar 3 de cada 4 casos emprendedores referentes, una mejora general en el emprendimiento desde que se obtuvo el apoyo del programa. Luego, el 19 % se han mantenido estables; y para el 5 % ha empeorado la situación general del emprendimiento.



FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

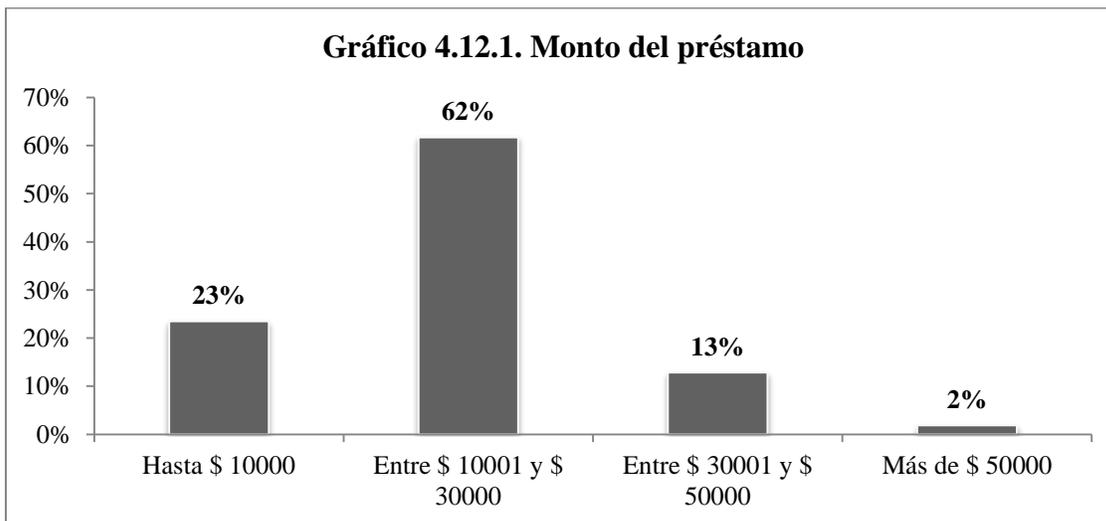
Luego el 34 % de los emprendimientos presenta mayores dificultades en el área de comercialización; el 20 % en el área producción; un 14 % en el área de administración, e igual porcentaje en el área de difusión. Un 16 % no señaló dificultades.



FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

4.12. Devolución del Préstamo

Por último, se presenta información acerca del monto de los préstamos otorgados a los emprendedores censados, el porcentaje del monto que fue subsidiado, e información sobre la devolución de los préstamos. Recordemos que el préstamo otorgado está destinado a financiar bienes de capital fijo (maquinaria, herramientas), mejoras de local, instalaciones, o infraestructura productiva permanentes, animales, materia primas e insumos.



FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

Con respecto a los montos, el 61,7 % de los emprendimientos recibieron entre \$U 10000 (a valores de diciembre de 2010²⁹) y \$U 30000; luego un 23,5 % recibió menos de \$U

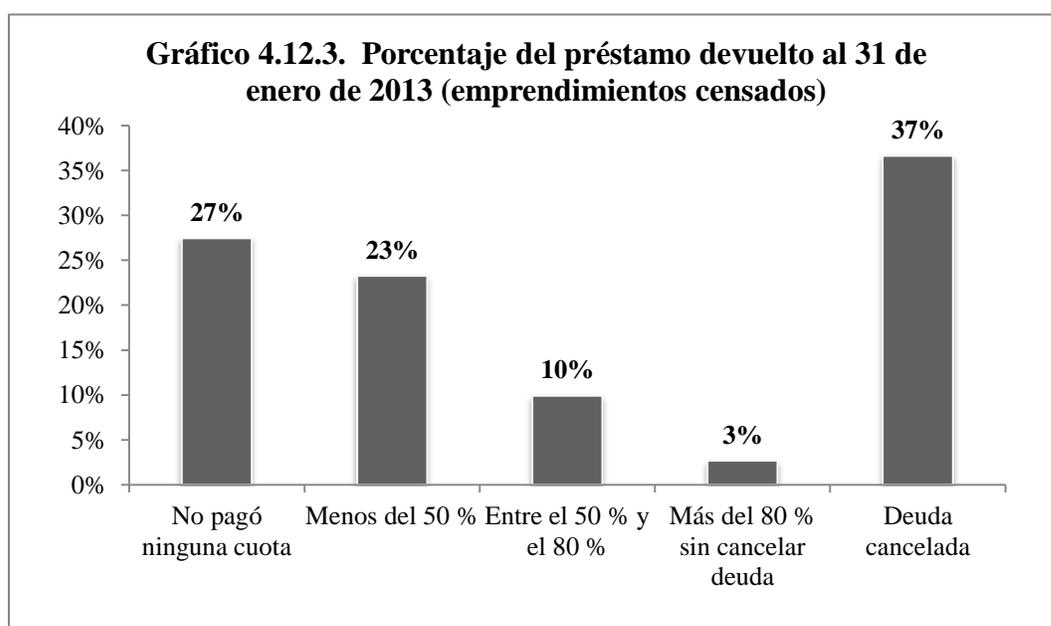
²⁹ La mayoría de los préstamos del llamado 2010 fueron entregados entre noviembre de 2010 y febrero de 2011.

10000; en tercer lugar un 12,9 % recibió entre \$U 30001 y \$U 50000; tan solo un 1,9 % recibieron más de \$U 50000 (el monto máximo transferido fue de \$U 76000)

Como ya se señaló, la devolución del préstamo podrá tener un subsidio entre el 0 y el 50%. El porcentaje de subsidio se establecerá en base a la situación de vulnerabilidad socio familiar, a la viabilidad económica del proyecto, y al destino del apoyo. En el caso de que el apoyo económico se destine a financiar inversión en infraestructura para la obtención de las habilitaciones pertinentes al rubro (bromatológicas, sanitarias, etc.), este subsidio podrá llegar hasta un 70% del monto aprobado para dicha inversión.

Para el caso de los emprendedores censados, casi 6 de cada diez emprendimientos recibieron un subsidio de entre el 20 y el 40 % del préstamo; en segundo lugar, el 27 % recibieron un subsidio menor al 20 %; luego, para el 14 % el subsidio fue entre el 40 y 50 %; finalmente, el 7 % recibieron un subsidio mayor al 50 % del monto prestado.

Según los datos ofrecidos por el Programa, al 31 de enero de 2013, para un 37 % de los emprendimientos se canceló la deuda; luego, para el 27 % no se pagó ninguna cuota; en el 23 % se devolvió menos del 50 % de la deuda; en el 10 % se devolvió entre el 50 y 80 % de lo adeudado³⁰.



FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

³⁰ Según datos aportados por el Programa, los emprendimientos del llamado 2010, comenzaron a devolver el préstamo entre Noviembre de 2010 y Julio del 2011; a su vez, el 95 % se comprometió a devolver el préstamo en 12 cuotas mensuales. Por esto, en términos ideales, al mes de Julio de 2012 al menos en 95 % de los emprendimientos deberían haber devuelto la totalidad del dinero prestado.

5. Los emprendedores

A continuación se presentan los resultados de la aplicación del formulario individual a emprendedores que trabajaban en los emprendimientos relevados al momento de realizado el censo.

Con respecto al alcance de los datos, la intención del censo incluía encuestar a **todos los emprendedores de los emprendimientos en funcionamiento**, lo que abarcaría a 444 emprendedores; sin embargo se pudo encuestar a **391 emprendedores**.

Cuadro 5.1 – Alcance del censo

Categoría	Inscripción en el programa (2010)	Censo (2012)
Total de emprendedores	602	539*
Total de emprendedores de emprendimientos encuestados.		444
Nuevos integrantes		57
Total de encuestados		391
Emprendedores cuyos emprendimientos dejaron de funcionar	57	
Emprendedores cuyos emprendimientos siguen funcionando a 2012 pero que no se pudo encuestar*	95	

*Bajo el supuesto de que se mantiene la cantidad de emprendedores declarados en 2010.

FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

A partir del cuadro 5.1 se puede señalar lo siguiente:

- La cantidad de emprendedores que conforman los emprendimientos apoyados en el llamado 2010 disminuyó, pasando de 602 a 539 (bajo el supuesto de que la cantidad de emprendedores de los emprendimientos que no se pudo encuestar se mantenga constante)
- Se contabilizan 57 emprendedores de emprendimientos que dejaron de funcionar.
- Se contabilizan 95 emprendedores cuyos emprendimientos siguen funcionando a 2012 pero que no se pudo encuestar.
- Se entrevistó a 57 emprendedores nuevos dentro de los emprendimientos entrevistados.
- **Se logró encuestar a 391 emprendedores**, lo que representa:

- El 61 % de los 637 emprendedores que se presume que conforman el universo total de emprendedores a censar.
- El 88 % de los 444 emprendedores de emprendimientos que efectivamente fueron relevados en el censo.
- Se logró encuestar a 334 emprendedores que ya trabajaban en los emprendimientos cuando estos recibieron en apoyo. Esto representa:
 - El 55 % de los 602 emprendedores que conformaban los emprendimientos al momento de recibir el apoyo.

5.1. Características generales de los emprendedores censados.

Como recién se señaló, se logró encuestar a 391 emprendedores pertenecientes a 278 emprendimientos. De los 391 emprendedores, 272 (70 %) son referentes de sus emprendimientos en cuanto a la participación en el Programa. Luego, 223 (57 %) de ellos son mujeres.

A partir del registro inicial de Programa se resumen algunas características socio-demográficas de los emprendedores/as de los emprendimientos aprobados:

- El 56 % son mujeres.
- El 85 % reside en su localidad hace más de 3 años.
- El 48 % tiene como máximo nivel educativo alcanzado Primaria.
- El promedio de edad es de 41 años; la mitad de los emprendedores tienen menos de 40 años; y las edades varían entre los 19 y los 68 años.

Trabajo en el emprendimiento

Por otra parte, con respecto a la antigüedad dentro del emprendimiento, los resultados fueron los siguientes:

Un 28 % de los emprendedores hace más de 10 años que trabaja en el emprendimiento; luego, un 26 % tiene menos de 2 años de antigüedad en el emprendimiento; en tercer lugar, el 24 % tiene entre 5 y 10 años de antigüedad en el emprendimiento.

Cuadro 5.1.1 – Antigüedad en el emprendimiento.

Antigüedad en el emprendimiento	Frecuencia	Porcentaje
Hasta 2 años	102	26,1
Entre 2 y 5 años	88	22,5
Entre 5 y 10 años	93	23,8
Más de 10 años	108	27,6
Total	391	100,0

FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

5.2. Experiencia como emprendedor

Según se observa en el cuadro 5.2.1, cerca de la mitad de los emprendedores censados manifestaron tener experiencia previa como emprendedores.

Cuadro 5.2.1 – Experiencia de trabajo como emprendedor

¿Tenía experiencia previa de trabajo como emprendedor?	Frecuencia	Porcentaje
Si	194	49,6
No	197	50,4
Total	391	100,0

FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

Cuadro 5.2.2 – Rubro en el que se desempeñó como emprendedor

Rubro	Frecuencia	% de respuestas	de % de casos
Agricultura	65	30,5%	33,5%
Textil	38	17,8%	19,6%
Alimentos y bebidas	28	13,1%	14,4%
Construcción	15	7,0%	7,7%
Artesanías	13	6,1%	6,7%
Pesca	12	5,6%	6,2%
Comercios	11	5,2%	5,7%
Metalmecánicas	10	4,7%	5,2%
Servicios comunitarios y personales	8	3,8%	4,1%
Otros	13	6,1%	6,7%
Total	213	100,0%	109,8%

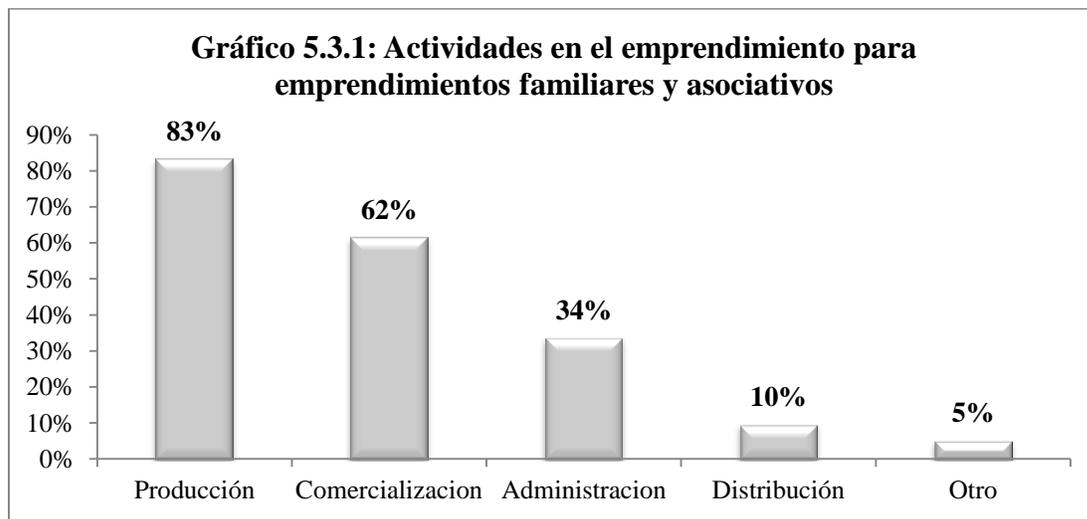
FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

Según se observa en el cuadro 5.5.2, en primer lugar, 1 de cada 3 emprendedores tenía experiencia como emprendedor en el rubro Agricultura; en segundo lugar, el 20 % en el rubro Textil; un 14 % en el rubro Alimentos y bebidas.

5.3. Actividad dentro del emprendimiento

A partir del formulario a emprendedores se intentó conocer cuáles eran las actividades realizadas dentro del emprendimiento, considerando la posibilidad de que cada emprendedor puede encargarse de realizar varias tareas al mismo tiempo.

A partir del gráfico se puede constatar que, dentro de los emprendimientos asociativos y familiares, el 83 % de los emprendedores trabaja en alguna etapa vinculada a la producción; luego, el 62 % se ocupa de la comercialización; el 34 % se ocupa de la administración; y tan solo un 10 % de la distribución.



FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

Por otra parte, el promedio de horas semanales dedicadas al emprendimiento es de 40,4; luego, la mitad de los emprendedores trabaja 40 horas o más.

Cuadro 5.3.1 – Horas semanales dedicadas al emprendimiento. Estadísticos descriptivos.

Horas semanales dedicadas al emprendimiento		
N	Válidos	391
	Perdidos	0
Media		40,4
Mediana		40,0
Moda		60
Percentiles	25	20,0
	50	40,0
	75	56,0

FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

Si comparamos las horas dedicadas al emprendimiento entre quienes son referentes del mismo con el programa, con los demás integrantes, se observa que los primeros le dedican en promedio más horas (41,5 horas semanales), que los segundos (34,8 horas semanales)

Cuadro 5.3.2 - Horas semanales dedicadas al emprendimiento

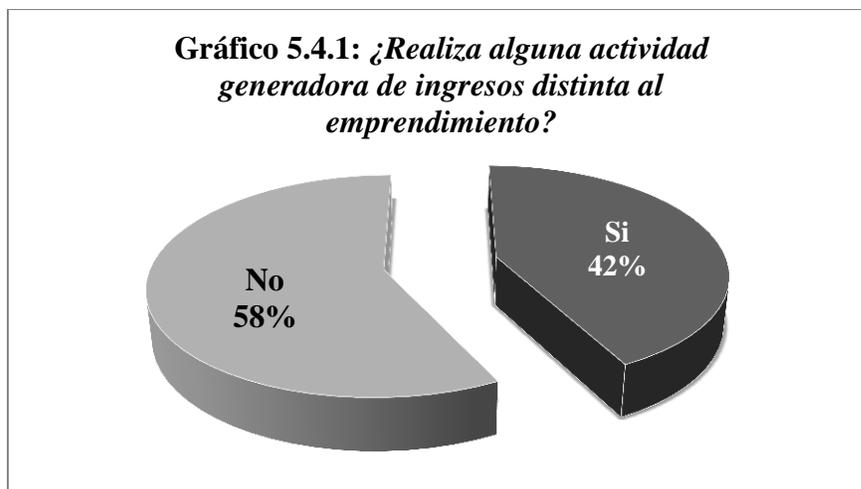
Referente del emprendimiento	N	Media	Desv. típ.	Mediana
Sí	278	41,5	22,7	40,00
No	106	34,8	22,8	30,00
Total	384	39,7	22,9	40,00

FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

5.4. Actividades complementarias generadoras de ingresos

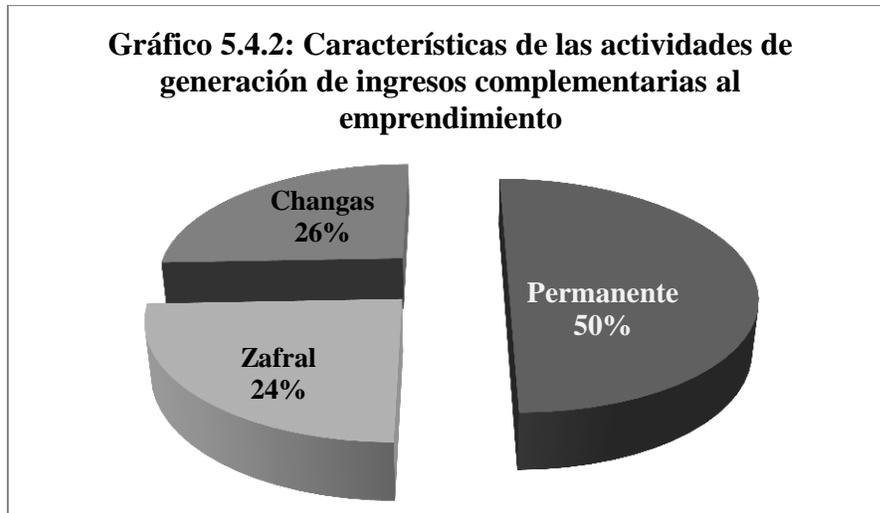
Como se señaló más arriba, una de los aspectos que caracteriza a los emprendimientos participantes del Programa, tiene que ver con las condiciones de inestabilidad, asociadas por lo general al carácter zafral de los emprendimientos (Gráfico 4.6.1.; página 55). Esta situación lleva a que muchos emprendedores se vean obligados a recurrir a otras alternativas de generación de ingresos.

Según se observa en el gráfico 5.4.1, el 42 % de los emprendedores encuestados realiza alguna actividad generadora de ingresos complementaria al emprendimiento.



FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

En cuanto a las características de estas actividades, para el 50 % son permanentes; luego, para el 26 % se trata de “changas” (trabajos puntuales), mientras que para el 24 % presentan carácter zafral.



FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

Entre quienes desarrollan actividades complementarias, el 48 % lo hace como asalariado privado; el 27 % por cuenta propia sin local ni inversión; y el 16 % por cuenta propia con local o inversión.

Cuadro 5.4.1 – Ocupación en actividad generadora de ingresos complementaria al emprendimiento.

Categoría ocupacional	Frecuencia	%
Asalariado privado	79	47,9%
Cuenta propia sin local ni inversión	44	26,7%
Cuenta propia con local o inversión	26	15,8%
Asalariado publico	11	6,7%
Patrón	4	2,4%
Miembro de cooperativa de producción	1	0,6%
Total	165	100,0%

FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

Por otra parte, en cuanto a la formalidad de la ocupación, entre quienes realizan otra actividad generadora de ingresos, el 39 % aporta a la caja de jubilaciones.

Como se señaló más arriba, el 42 % de los emprendedores censados realiza otra actividad generadora de ingresos además del trabajo en el emprendimiento.

Según se observa en el cuadro 5.4.2, estos emprendedores trabajan en promedio un total de 58,7 horas semanales; la mitad de ellos trabaja hasta 60 horas semanales, y el 25 % trabaja más de 72 horas semanales.

Con respecto al porcentaje de horas dedicadas al trabajo en el emprendimiento sobre el total de horas trabajadas, las medidas de tendencia central (media, mediana y moda) se acercan al 50 %. Esto indica que el total de las horas trabajadas, para los emprendedores que cuentan con otra actividad generadora de ingresos además del emprendimiento, se reparte de manera equivalente entre ambas actividades. Esto se refuerza si se compara el promedio de horas dedicadas al emprendimiento (30,1 horas semanales), con el promedio de horas dedicadas a otras actividades generadoras de ingresos (28,9 horas semanales).

Cuadro 5.4.2 - Estadísticos descriptivos sobre Horas semanales dedicadas a distintas actividades, para emprendedores que cuentan con una actividad generadora de ingresos adicional al emprendimiento.

		Horas semanales dedicadas al emprendimiento	Horas semanales dedicadas a otras actividades generadoras de ingresos	Total de horas semanales trabajadas	Horas dedicadas al emprendimiento sobre total de horas semanales trabajadas
N	Válidos	163	159	157	157
	Perdidos	3	7	9	9
Media		30,1	28,9	58,7	51,1%
Mediana		30,0	25,0	60,0	50,0%
Moda		30,0	20,0	60,0	50,0%
Desv. típ.		21,1	20,1	25,8	27,0%
Percentiles	25	12,0	10,0	40,0	33,3%
	50	30,0	25,0	60,0	50,0%
	75	42,0	45,0	72,0	72,9%

FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

A modo de síntesis, se puede señalar que el 42 % de los emprendedores encuestados realiza alguna actividad generadora de ingresos complementaria al emprendimiento. Para el 50 % estas actividades son permanentes; luego, para el 26 % se trata de “changas” (trabajos puntuales), mientras que para el 24 % presentan carácter zafra. Entre quienes desarrollan actividades complementarias, el 48 % lo hace como asalariado privado.

5.5. Ingresos

Dentro del formulario individual se incluyeron preguntas con respecto a los ingresos de los hogares de los emprendedores. Esto incluía en primer término información sobre los montos de dinero retirados del emprendimiento, a partir de la pregunta: *¿Cuánto dinero retiró del emprendimiento en el último mes de ventas para su casa?*; en segundo lugar, a aquellos emprendedores que manifestaban tener otra actividad generadora de ingresos se les consultó: *En el último mes, ¿Cuáles fueron los ingresos exclusivos de su otro trabajo?* Finalmente se consultó a los emprendedores sobre los ingresos obtenidos por otros miembros de sus hogares contemplando una diversidad de rubros. De esta manera se intentó tener un panorama exhaustivo sobre los ingresos de los hogares, así como, que permita acercarse al papel que tienen los ingresos generados por el emprendimiento en los ingresos totales del hogar.

Para analizar los datos sobre ingresos resulta relevante realizar un corte entre aquellos emprendedores que tienen otra fuente de ingresos adicional al emprendimiento y aquellos que no la tienen. A partir de los estadísticos descriptivos de los niveles de ingresos retirados por el emprendimiento en el último mes, se aprecia una diferencia entre la situación de quienes **no** tienen una actividad adicional que genere ingresos y quienes sí la tienen. En primer lugar esto se refleja en que la media de ingresos para los primeros es de \$ 6323, mientras que para los segundos es de \$ 4561 (lo que indica una diferencia del 39 %); además, mientras que la mitad del primer grupo retiró más \$ 4450, para el segundo grupo la mitad de ellos retiraron más de \$ 2650. Esta situación puede explicar en alguna medida la necesidad del segundo grupo de contar con una fuente de ingresos alternativa.

Cuadro 5.5.1 - ¿Cuánto dinero retiró del emprendimiento en el último mes de ventas para su casa?

		Dinero retirado del emprendimiento en el último mes (para quienes no tienen una fuente adicional de ingresos)	Dinero retirado del emprendimiento en el último mes (para quienes tienen una fuente adicional de ingresos)
N	Válidos	225	166
	Perdidos	0	0
Media		6323,0	4561,4
Mediana		4450,0	2650,0
Desv. típ.		8614,3	7850,9
Mínimo		,0	,0
Percentiles	25	1000,0	,0
	50	4450,0	2650,0
	75	10000,0	5000,0

FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

Considerando la situación de aquellos emprendedores que poseen una fuente de ingresos adicional al emprendimiento, resulta interesante comparar los ingresos obtenidos por el emprendimiento con los ingresos obtenidos por otras actividades generadoras de ingresos. En primer lugar puede señalarse que los promedios de ingresos obtenidos por ambas fuentes son similares: mientras que el promedio de ingresos retirado en el último mes del emprendimiento es de \$ 4561, el promedio para los ingresos obtenidos por otra fuente es de \$ 4749.

Finalmente, en el cuadro 5.5.2 se observa que el promedio del porcentaje de ingresos sobre los ingresos totales (ingresos por el emprendimiento más ingresos por otra actividad) es de 48 %, lo que indica que en promedio los ingresos obtenidos por el emprendimiento representan algo menos de la mitad del dinero obtenidos por actividades generadoras de ingresos.

Cuadro 5.5.2 - Niveles de ingresos para los emprendedores que poseen otra actividad generadora de ingresos además del emprendimiento.

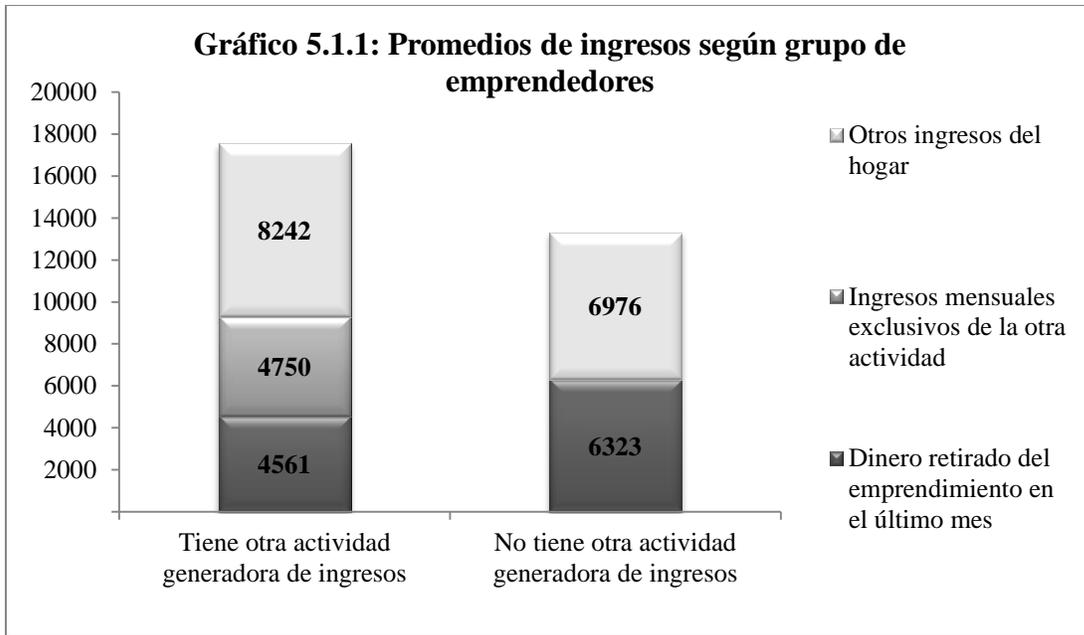
		Dinero retirado del emprendimiento en el último mes	Ingresos mensuales exclusivos de la otra actividad	Ingresos del emprendimiento más ingresos de otra actividad	% de ingresos del emprendimiento sobre el total de ingresos generados por trabajo
N	Válidos	166	166	166	150
	Perdidos	0	0	0	16
Media		4561,4	4749,8	9311,3	47,4%
Mediana		2650,0	3500,0	6600,0	44,9%
Desv. típ.		7850,9	5636,8	10815,1	38,3%
Mínimo		,0	,0	,0	0,0%
Percentiles	25	,0	,0	3500,0	3,9%
	50	2650,0	3500,0	6600,0	44,9%
	75	5000,0	7000,0	12050,0	86,2%

FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

Continuando con la comparación entre la composición de los ingresos de emprendedores con y sin actividades adicionales de generación de ingresos complementarias al emprendimiento, se constata que el nivel promedio de ingresos de los hogares de los primeros es sensiblemente superior al de los segundos³¹.

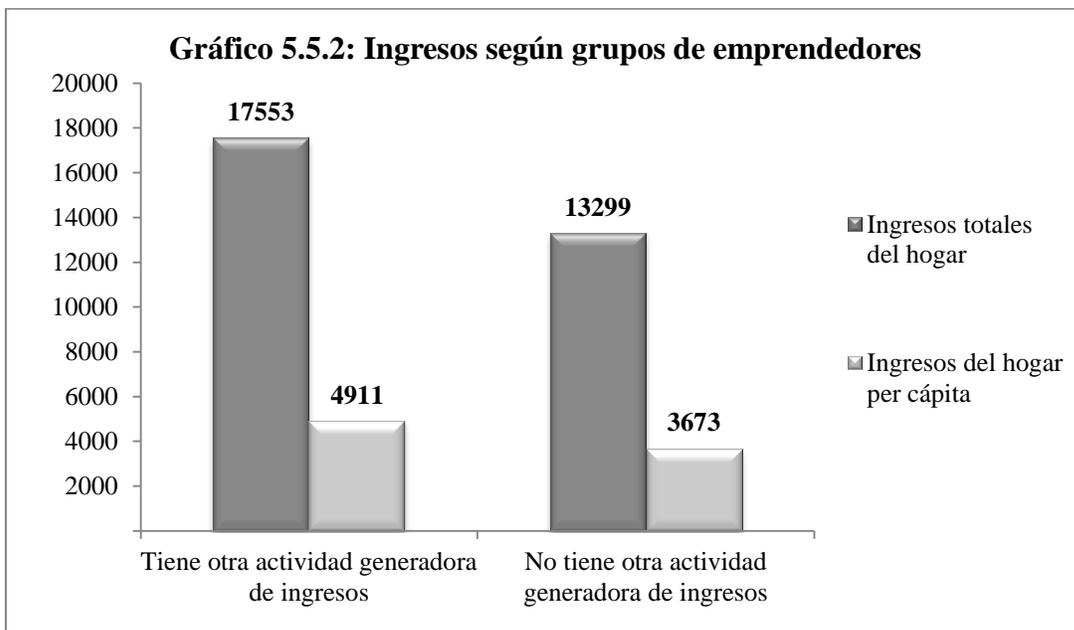
Por otra parte, mientras que para el primer grupo los ingresos generados por el emprendimiento representan el 30 % del total de los ingresos del hogar; para el segundo grupo representan el 49,3 % del total de ingresos del hogar.

³¹ Para los casos de emprendimientos familiares, se consideraron los datos de sólo un integrante por emprendimiento, con la intención de no contabilizar dos o más veces a un mismo hogar al momento de determinar valores promedio de ingresos de los hogares. Por ese motivo los datos que se encuentran en el cuadro anterior no coinciden con los del gráfico.



FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

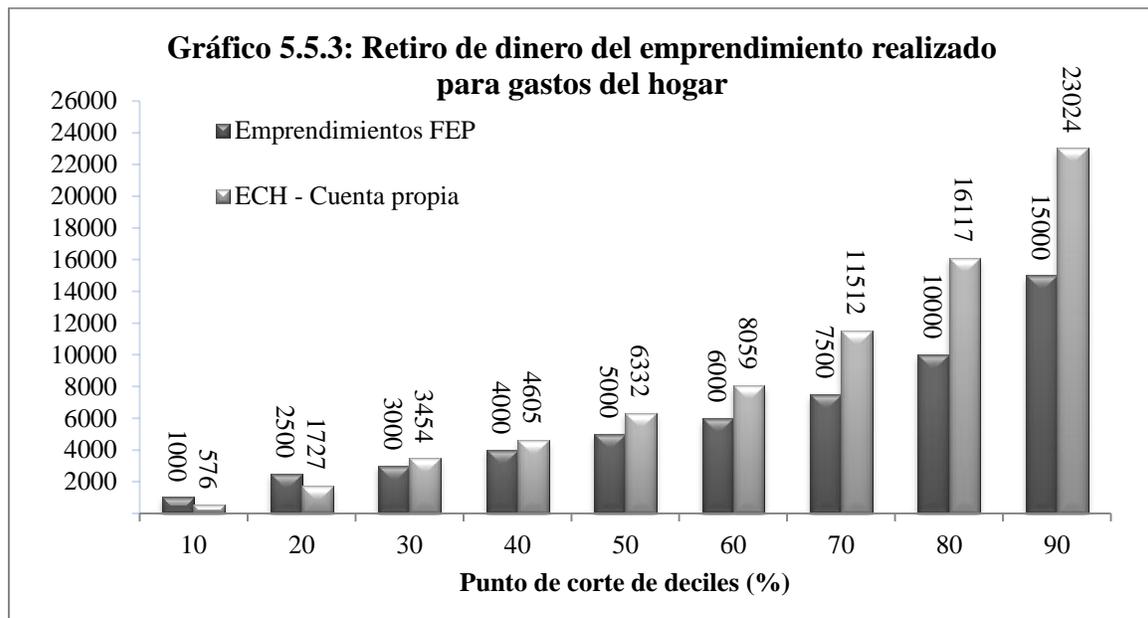
En el gráfico 5.5.2 se presentan, además del promedio de ingresos por hogar, el promedio de ingresos per cápita por hogar. En ambos casos los ingresos de los hogares de emprendedores que tienen otra actividad generadora de ingresos además del emprendimiento, es sensiblemente superior al promedio de ingresos de los hogares de emprendedores que no la tienen (la diferencia es del 31 % para el promedio de ingresos totales; y del 33 % en el caso del promedio de ingresos per cápita)



FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

Por otra parte resulta interesante comparar los datos de ingresos provenientes del emprendimiento para la población censada, con los datos de la Encuesta Continua de Hogares para trabajadores por cuenta propia³².

Según se observa en el gráfico 5.5.3, los ingresos obtenidos por los emprendedores que participaron del Programa son, para más del 70 % de ellos, inferiores a los registrados por la ECH para los trabajadores por cuenta propia³³. La diferencia más grande se da entre el 10 % que retiraron un monto mayor de dinero del emprendimiento; en esos casos, los ingresos de la población de trabajadores por cuenta propia es mayor a \$ 23024, mientras que en el caso de los emprendedores que participaron del Programa es mayor a \$ 15000.



FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

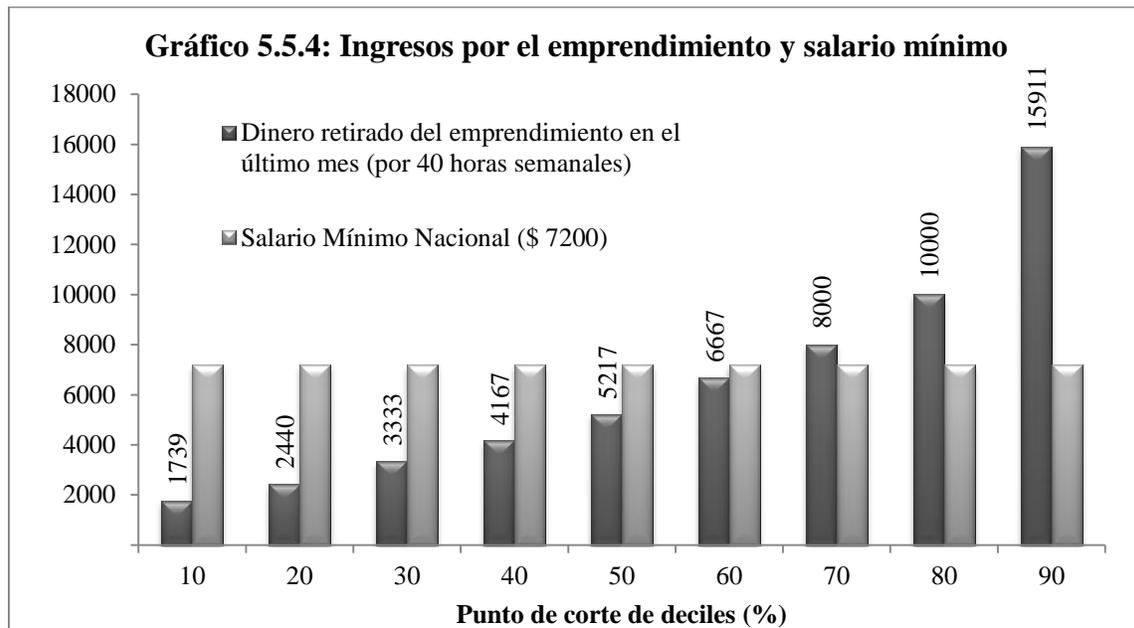
Otra comparación interesante, y que ayuda a comprender la situación de la población de emprendedores que participaron del Programa, resulta de comparar los ingresos retirados por el emprendimiento en el último mes, con el Salario Mínimo Nacional 2012 (SMN).

Para más del 60 % de los emprendedores censados, los ingresos retirados en el último mes por 40 horas semanales de trabajo, no alcanzan el Salario Mínimo nacional (2012).

³² En el caso del censo a emprendedores la pregunta *¿Cuánto dinero retiró del emprendimiento en el último mes de ventas para su casa?*; en la ECH se pregunta *¿Cuánto dinero retiró el mes pasado para gastos de su hogar?* Por esto se entiende que es posible comparar ambos datos. Dado que los datos del censo corresponden a pesos corrientes del mes de marzo de 2012, y para contemplar la estacionalidad propia de los emprendimientos, se consideraron los datos de la ECH correspondientes al mes de marzo de 2011, deflactando los ingresos por el IPC.

³³ En este sentido también sería interesante comparar los ingresos de los emprendedores con los ingresos de los cuentapropistas bajo la línea de pobreza, y por debajo del umbral para el Índice de Carencias Críticas.

Luego, para algo más del 30 % de los emprendedores, los ingresos del emprendimiento superan el SMN; además, para el 10 % de los emprendedores censados que percibe mayores ingresos por el emprendimiento, estos ingresos superan el doble del SMN. Finalmente, algo más del 30 % de los emprendedores no alcanzan a cobrar la mitad del salario mínimo.



FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

A modo de síntesis, en cuanto a los ingresos, se aprecia una diferencia entre la situación de quienes **no** tienen una actividad adicional que genere ingresos y quienes sí la tienen. Para los primeros, el promedio de ingresos retirados del emprendimiento para uso del hogar es de \$ 6323, mientras que para los segundos es de \$ 4561 (lo que indica una diferencia del 39 %); además, mientras que para el primer grupo los ingresos generados por el emprendimiento representan el 30 % del total de los ingresos del hogar. Para el segundo grupo representan el 49 % del total de ingresos del hogar. Esta situación puede explicar en alguna medida la necesidad del segundo grupo de contar con una fuente de ingresos alternativa. Considerando la situación de aquellos emprendedores que poseen una fuente de ingresos adicional al emprendimiento, los promedios de ingresos obtenidos por ambas fuentes son similares: mientras que el promedio de ingresos retirado en el último mes del emprendimiento es de \$ 4561, el promedio para los ingresos obtenidos por otra fuente es de \$ 4749.

Los ingresos obtenidos por los emprendedores que participaron del Programa son, para más del 70 % de ellos, inferiores a los registrados por la ECH para los trabajadores por cuenta propia. Por otro lado, para más del 60 % de los emprendedores censados, los

ingresos retirados en el último mes por 40 horas semanales de trabajo, no alcanzan el Salario Mínimo Nacional.

5.6. Cambios en las condiciones de bienestar de los hogares

Según se señaló más arriba el 63 % de los emprendimientos censados (169 emprendimientos, para los que se encuestaron a 241 emprendedores) vieron incrementados sus ingresos desde su participación en el Programa. A los integrantes de estos emprendimientos se consultó sobre en qué habían invertido o gastado la diferencia de ingresos generados.

Cuadro 5.6.1 - En caso de que los ingresos se hayan visto incrementados por mejoras en el emprendimiento, ¿en qué ha invertido los ingresos generados?

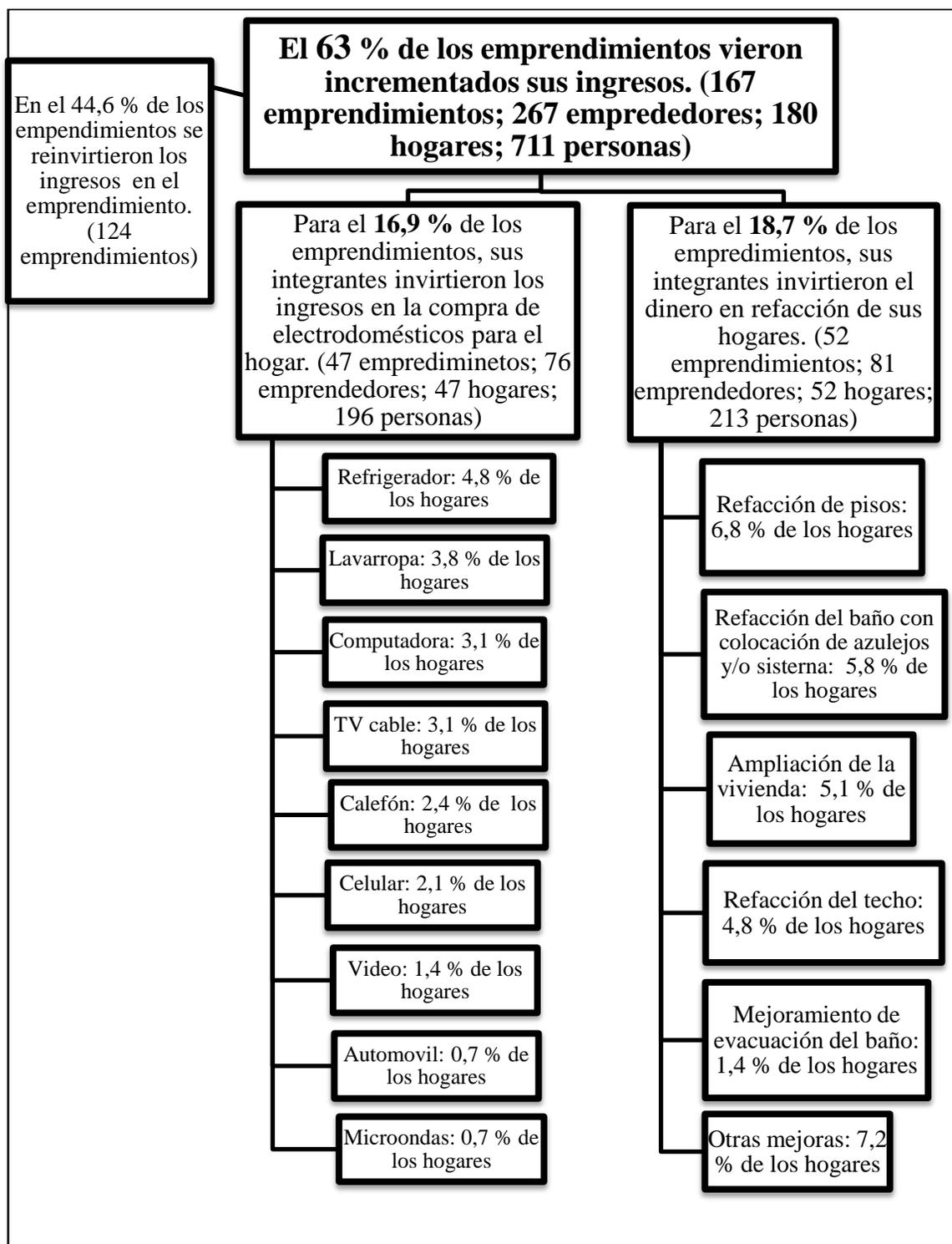
<i>¿En qué ha invertido los ingresos generados?</i>	Frecuencia	Porcentaje de respuestas	Porcentaje de casos
Invirtió en el emprendimiento	169	49.1%	70.1%
Invirtió en refaccionar su vivienda	73	21.2%	30.3%
Invirtió en electrodomésticos	73	21.2%	30.3%
Cubrir gastos del hogar	27	7.8%	11.2%
Se liberó a algún miembro de la familia del trabajo en el emprendimiento	2	0.6%	0.8%
Total	344	100.0%	142.7%

FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

Según se observa en el cuadro, el 70 % invirtió en el emprendimiento; en segundo lugar el 30 % invirtió en refaccionar su vivienda; mientras que igual porcentaje invirtió en electrodomésticos para su hogar.

A continuación se presenta un cuadro que sintetiza los datos sobre inversiones y gastos a los que dio lugar el aumento de los ingresos producto de la mejora de los emprendimientos. Esto representa una manera parcial de aproximarse a cambios en las condiciones de vida de los hogares generados a partir de la participación en el Programa. Por esta razón, al hacer la lectura de los cuadros, es necesario considerar que la metodología utilizada no permite tener certeza de que la mejora del emprendimiento se deba a la participación en el Programa; por otra parte tampoco permite saber si los gastos o inversiones se deben exclusivamente a estas mejoras. Lo que se pueda afirmar es simplemente qué porcentaje de referentes de los emprendimientos señalaron que a partir de la participación en el Programa los ingresos del emprendimiento aumentaron, y cuál fue el destino de esta mejora de ingresos.

Cuadro 5.6.2. Destino de la mejora en los ingresos.

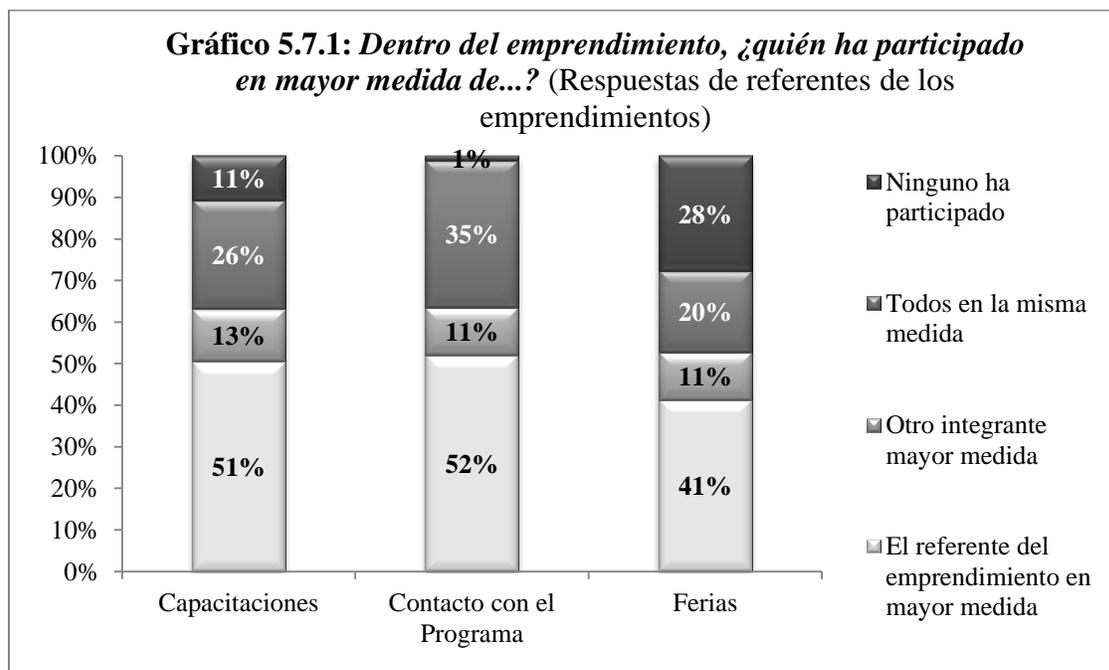


FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

5.7. Roles, distribución de tareas en el emprendimiento y relación con el programa.

A partir de estas preguntas se intenta conocer cuestiones que hacen a la distribución equitativa de las tareas, a la horizontalidad en las actividades del emprendimiento; así como la lógica con que los emprendimientos se relacionan con el programa, cómo forma de conocer de qué manera son aprovechadas, y para qué casos resultan o no efectivas las capacitaciones y el acompañamiento realizado por el programa.

Considerando los emprendimientos familiares, asociativos o mixtos, se intentó conocer en qué medida alguno de los miembros monopolizaba el relacionamiento con el Programa, en el sentido de que participaba más en las capacitaciones, estaba más en contacto con el Programa, y participaba más en las ferias.



FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

Considerando únicamente la respuesta de los emprendedores referentes, dentro de los emprendimientos que no son individuales, se constata que en general, la participación de estos es mayor a la de los demás integrantes del emprendimiento en cuanto a instancias relacionadas con el Programa. Considerando cada una de las instancias analizadas se puede destacar que:

- En las capacitaciones, un 51 % de los emprendedores referentes señaló participar en mayor medida que otros miembros de emprendimiento; luego, un 26 % señaló

- que participan todos los integrantes en la misma medida; luego un 13 % señaló que participa otro integrante del emprendimiento en mayor medida.
- En cuanto al contacto con el Programa, la situación es similar: un 52 % de los emprendedores referentes señaló que estaba en contacto con el Programa en mayor medida que otros miembros de emprendimiento; luego, un 35 % señaló que todos los integrantes estaban en contacto con el Programa en la misma medida; luego un 11 % señaló otro integrante del emprendimiento era quién estaba en contacto en mayor medida.
 - Finalmente, en cuanto a la participación en ferias, un 41 % de los emprendedores referentes señaló participar en mayor medida que otros miembros de emprendimiento; luego, un 20 % señaló que participan todos los integrantes en la misma medida; luego un 11 % señaló que participa otro integrante del emprendimiento en mayor medida. Finalmente, un 28 % señaló que ningún integrante había participado de las ferias.

Los datos anteriores sugieren una tendencia a la participación democrática en el proceso de toma de decisiones Sin embargo sería necesario una mayor profundización en esta dimensión para llegar conclusiones más rotundas.

5.8. Valoraciones del trabajo como emprendedor

Otro de los aspectos relevados en el censo tiene que ver con las valoraciones de los encuestados acerca de las ventajas y desventajas destacadas en el trabajo como emprendedor, en comparación con el trabajo como empleado. Estas preguntas fueron de respuesta abierta; a partir de allí se construyeron algunas categorías para agrupar las respuestas. En primer lugar se presentan los resultados, ante la pregunta *¿Qué ventajas encuentra en el trabajo como emprendedor si lo compara con el trabajo como empleado dependiente?*³⁴

En primer lugar un 44 % de los emprendedores encuestados destacó como ventaja la *Autonomía en el manejo del tiempo* que permite el trabajo en el emprendimiento; en segundo lugar, el 36 % destacó la *Autonomía en la toma de decisiones*; en tercer lugar, el 19 % destacó la *Comodidad de trabajar en el hogar* (la gran mayoría de las éstas respuestas aludían a facilidades en cuanto al cuidado de menores que viven en el hogar). Es de destacar que tan solo el 2 % de los emprendedores señaló que no encuentran ninguna ventaja en el trabajo como emprendedor.

³⁴ Dado que muchos emprendedores destacaron más de un aspecto, la sumatoria de los porcentajes de casos de las categorías suma más de 100 %.

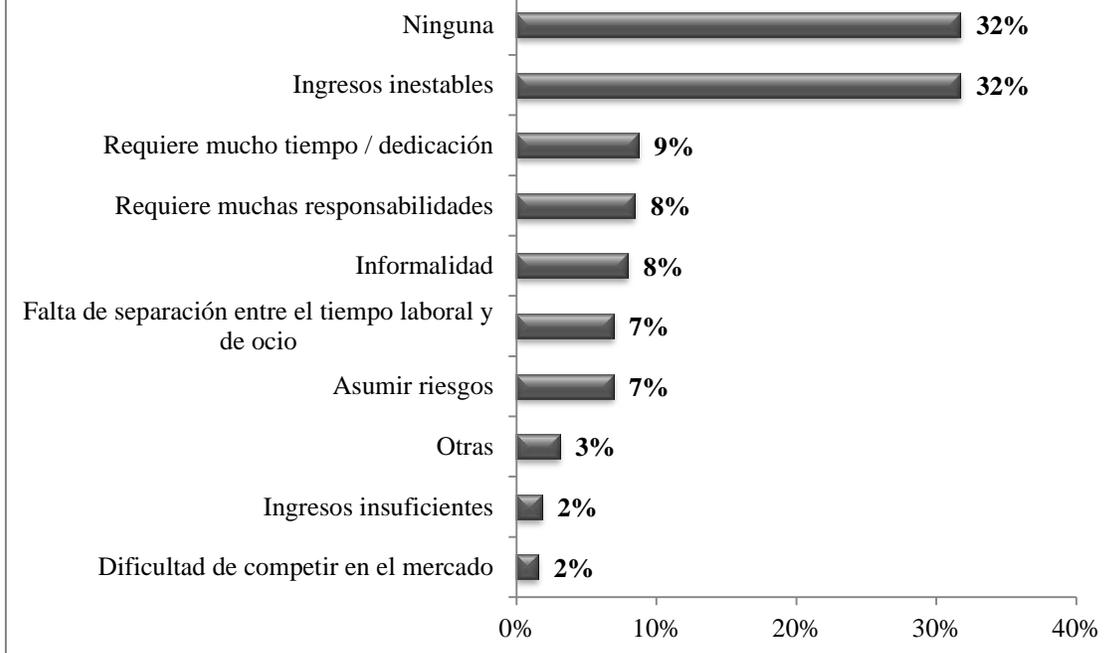
Gráfico 5.8.1: ¿Cuáles son las ventajas del trabajo como emprendedor?



FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

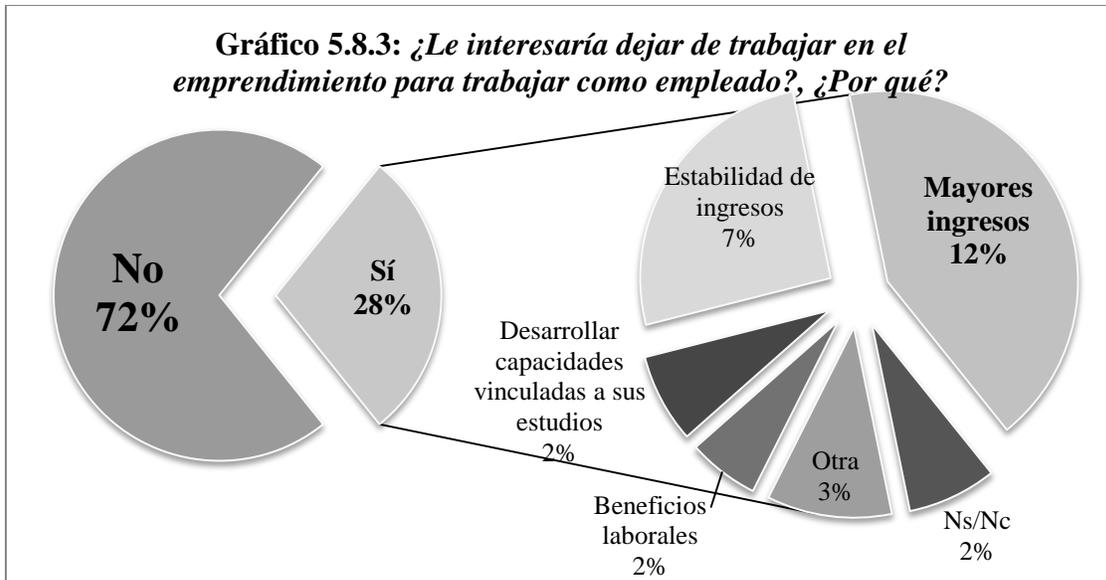
Por otro lado en cuanto a las desventajas encontradas en esta modalidad de trabajo, en primer lugar se observó que cerca de 1 de cada 3 emprendedores no encuentran ninguna desventaja en el trabajo como emprendedor; luego, 1 de cada 3 emprendedores señalaron como desventaja la inestabilidad de los ingresos. En tercer lugar, un 9 % señala como desventaja que el emprendimiento requiere mucho tiempo y dedicación

Gráfico 5.8.2: ¿Cuáles son las desventajas del trabajo como emprendedor?



FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

Adicionalmente, se consultó a los emprendedores censados si estarían dispuestos a dejar el trabajo en el emprendimiento por un trabajo como trabajador asalariado. Los resultados indican que el 72 % de ellos no está interesado; mientras que un 28 % sí lo está; lo que daría cuenta de una notoria preferencia por el trabajo autogestionado. Dentro del 28 % de quienes sí estarían dispuestos a dejar el trabajo como emprendedores, un 12 % señala como motivo la posibilidad de obtener mayores ingresos; luego, un 7 % hace referencia a conseguir estabilidad en los ingresos; luego un 2 % hace referencia a los beneficios laborales del trabajo asalariado, y el mismo porcentaje señala la posibilidad de desarrollar capacidades vinculadas a sus estudios.



FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

5.9. Participación en otros Programas Mides

Desde una concepción de la integración social como un proceso gradual y progresivo, en dónde las políticas sociales permitan generar trayectorias que propicien estos proceso de manera articulada y complementándose mutuamente los diferentes programas e iniciativas de políticas sociales, resulta interesante conocer si los emprendedores han pasado por otros Programas del Mides.

Según se constata en el cuadro 5.9, más allá de que un gran porcentaje de emprendedores recibe o recibió transferencias económicas a través del Ingreso Ciudadano, Tarjeta Social o Asignaciones Familiares, son muy pocos los que han participado de programas que buscan la inclusión laboral (como Uruguay Trabaja), y tan solo 5 optaron por Cooperativas Sociales en algún momento de su trayectoria en los últimos años. Por otra parte también son pocos los que han participado de otros programas socio-educativos como Uruguay Integra, u otros dirigidos a colectivos específicos (jóvenes o adultos mayores) como Asistencia a la Vejez o Amplifica tu Voz.

Cuadro 5.9. Participación de los emprendedores en otros Programas Mides

Programas	Participantes	%
Asignaciones Familiares en alguna oportunidad	237	61%
Tarjeta Social en alguna oportunidad	235	60%
Ingreso Ciudadano	156	40%
Fondo para Iniciativas Locales 2007	1	0,3%
Desarrollo Local 2008	15	4%
Desarrollo Local 2009	7	2%
Desarrollo Local 2011	3	1%
Uruguay Trabaja 2008	1	0,3%
Uruguay Trabaja 2009	6	2%
Uruguay Trabaja 2010	3	1%
Uruguay Trabaja 2011	4	1%
Uruguay Integra 2008	2	1%
Uruguay Integra 2009	6	2%
Uruguay Integra 2010	5	1%
Cooperativas Sociales (2 cooperativas)	5	1%
Asistencia a la Vejez	1	0,3%
Intervenciones Múltiples en Asentamientos de Frontera	1	0,3%
ATV 2010	2	1%

FUENTE: Elaboración DINEM.

Conclusiones

Para finalizar, se intentará repasar los datos generados por el censo a partir de cada uno de los objetivos propuestos para la evaluación, integrando algunos de las ideas desarrolladas entorno a los conceptos de microemprendimientos y microempresas.

Objetivo 1: *Conocer las características generales de los emprendimientos apoyados por el Programa, poniendo especial atención a cuestiones relacionadas con la gestión y la comercialización.*

Para comprender las características, dinámicas y el funcionamiento de estos emprendimientos, conviene retomar la idea de que en las condiciones en que la mayoría de ellos funcionan, no son empresas capitalistas sino empresas de trabajo: es decir, el factor primordial que opera en su funcionamiento, y que los emprendedores ponen en juego es el trabajo.

De manera complementaria, otra forma de comprender las particularidades de estos emprendimientos tiene que ver con situarlos dentro del fenómeno de la informalidad. Como se señala en el estudio de la Informalidad realizado por DINAPYMES, en la práctica, las empresas informales en nuestro país se caracterizan por ser empresas gestionadas por trabajadores por cuenta propia, ya sea individualmente o asociados con miembros del mismo hogar o de otros hogares. Pueden emplear ocasionalmente a ayudantes familiares y a asalariados, pero no los emplean de manera continua. Funcionan con un bajo nivel de organización, a pequeña escala y con poca o ninguna división entre trabajo y capital en cuanto a factores de producción.

La información generada por el censo permite suponer que esta caracterización se ajusta bastante a la situación de los emprendimientos censados. En primer lugar, tan solo el 23 % de los emprendimientos censados están formalizados (cerca del 70 % de los que no están formalizados aducen motivos relacionados a la inestabilidad de los ingresos o a los altos costos de la formalización). Esto indicaría que el Programa no logra incidir de manera satisfactoria en la **inestabilidad en la generación de ingresos** que caracteriza a los emprendimientos por su propia condición de estrategias de sobrevivencia.

Luego, el 95 % son individuales o familiares; esto implica que prácticamente no haya división del trabajo. Además, esto se relaciona con las carencias en cuanto a organización y gestión, que se refleja en que más de la mitad de los emprendimientos todavía no llevan un mínimo de registros contables -como condiciones mínimas para una gestión ordenada del mismo-, a pesar de haber pasado por instancias de capacitación y de incentivo de dichas prácticas. Por otra parte, en tan solo un 5 % de los emprendimientos aumentó la carga de horas dedicada a la administración del emprendimiento; y similar porcentaje con respecto al tiempo dedicado a la comercialización. A partir de allí se puede suponer que

los emprendedores continúan identificándose solo en su rol de productores y menos con el de gestores del emprendimiento.

Finalmente, la comercialización parece ser una de las principales dificultades de los emprendimientos asociado a la dificultad para generar “volumen” de ventas y así generar clientes más “potentes”; lo que se refleja en los datos, siendo destacada como principal dificultad al momento del censo, señalada para el 34 % de los emprendimientos.

En este sentido la potencial “venta” de los emprendimientos tiene a grandes rasgos dos alternativas: la primera, bajo una lógica de venta minorista, para lo cual es fundamental apoyar la construcción de redes de comercialización y publicidad de lo ofrecido, esencialmente bajo la forma de construcción y sostenimiento de mercados o ferias (no esporádicas) así como el acercamiento de estos emprendimientos a nichos de mercado específicos.

En segundo lugar, mediante una lógica de proveedor (o mayorista) mediante la cual el emprendimiento vende la totalidad o gran parte de su producción a uno o pocos compradores o empresas contratantes. De esta manera el emprendimiento se incorpora dentro de una cadena de producción que función en términos de producción, e incluso de calidad, pero a la vez asegura su sostenibilidad en la medida que asegura la comercialización de lo producido. Obviamente esto requiere de acuerdos con las potenciales demandantes que exceden a lo que puede esperarse, en términos medios al menos, de la capacidad de los emprendimientos financiados/acompañados por el programa y en consecuencia esta responsabilidad debe ser asumida ya por el equipo técnico, ya por el MIDES directamente.

El riesgo de esta alternativa es hacer del emprendimiento una iniciativa muy dependiente de variables exógenas (existencia y voluntad de la empresa “tractora”) y en la medida que no existen mercados alternativos (léase compradores alternativos) cualquier cambio pone en riesgo al emprendimiento.

Objetivo 2: *Detectar posibles influencias del Programa en la mejora de los emprendimientos –e indirectamente en la situación de las familias de sus integrantes-, desde la percepción de los emprendedores.*

Como se señaló a lo largo del informe, el enfoque metodológico utilizado no permite hacer afirmaciones categóricas sobre la influencia del Programa en los emprendimientos y en el bienestar de las familias, por el hecho de que no se controlaron otros factores que puedan haber generado dichos cambios, actuando en conjunto a de manera independiente a la intervención del Programa. Sin embargo, se recurrió a otra estrategia que permite hacer ciertas afirmaciones sobre la influencia del Programa en los emprendimientos y en

los hogares de los emprendedores **desde el punto de vista de los emprendedores encuestados.**

De allí surge que 3 de cada 4 emprendedores referentes encuestados señalaron que se registró *una mejora general en el emprendimiento desde que se obtuvo el apoyo del Programa*. Además, el 63 % (cerca de 2 de cada 3) de los emprendedores referentes señalaron que se vieron incrementados los ingresos del emprendimiento desde el momento en que obtuvieron el apoyo del Programa. En la mitad de los casos en que los ingresos del emprendimiento aumentaron, esto sucedió sin que lo acompañe un aumento en la cantidad de horas dedicadas al emprendimiento, por lo que es posible asociarlo a una mejora tecnológica que influyó en la productividad del trabajo. Dicha mejora tecnológica es probable que haya resultado de la inversión en herramientas e infraestructura a partir del apoyo económico brindado por el Programa.

Por otra parte, uno de los objetivos del Programa tenía que ver con sensibilizar y promover una cultura emprendedora, y a partir de ahí, la incorporación de hábitos que mejoren la gestión del emprendimiento. En este sentido una de las cuestiones que se relevó fue si los emprendedores llevan registros de entradas y salidas de dinero del emprendimiento. Se constató que el 45 % de los emprendimientos realizaban registros. De ellos, la mitad señaló que comenzó a hacerlo a partir de su participación en el Programa; es decir, el 23 % de los emprendimientos que participaron en el Programa comenzaron a llevar registro de entradas y salidas de dinero del emprendimiento. A su vez, considerando los emprendimientos que sí llevaban registros antes de participar del Programa, 7 de cada 10 emprendedores referentes señalaron que la participación en el Programa había contribuido a mejorar la forma de llevar registros.

Finalmente, en el 45 % de los emprendimientos se produjo una mejora de los ingresos de los emprendimientos acompañada de una reinversión de los ingresos en el emprendimiento. Para un 19 % de los emprendimientos, sus integrantes invirtieron parte de los ingresos generados por la mejora del emprendimiento, en refacción de sus hogares (Esto abarca 52 emprendimientos, 81 emprendedores, 52 hogares, y 213 personas). Para un 17 % de los emprendimientos sus integrantes invirtieron parte de los ingresos generados por la mejora del emprendimiento en la compra de electrodomésticos para el hogar (Esto abarca 47 emprendimientos, 76 emprendedores, 47 hogares, y 196 personas).

Objetivo 3: *Conocer la percepción de los emprendedores sobre el desempeño del Programa, en especial en sus componentes de capacitación y seguimiento.*

Una manera de evaluar el desempeño de un programa social es recogiendo la opinión de los protagonistas sobre los diferentes componentes que lo integran y sobre cómo fueron desarrollados por las personas que lo llevan adelante.

El acompañamiento fue valorado como *muy bueno* o *bueno* por más del 90 % de los emprendedores referentes. Luego, más del 70 % de los emprendedores referentes señalaron que el contacto con los técnicos del Programa fue *permanente*; similar porcentaje señaló que sus inquietudes fueron *contempladas totalmente*.

También se pudo constatar que las valoraciones de los diferentes aspectos del acompañamiento fueron mejores dentro de la Modalidad 2, es decir, en aquella en que el seguimiento de los emprendimientos lo realizaba una OSC y se realizaban mayor número de vistas a los emprendimientos e instancias de capacitación. La diferencia más notoria se da en la periodicidad del contacto con el Programa: mientras que en la Modalidad 2, cerca del 90 % de los emprendedores referentes señalaron que el contacto con el programa fue permanente, para la Modalidad 1, éste desciende a cerca del 35 %. Más allá de que pueden ser varios los factores que determinen que, desde el punto de vista de los emprendedores, haya funcionado mejor la Modalidad 2, es lógico pensar que tiene que ver con que esta modalidad implicaba un acompañamiento más prolongado y periódico (9 meses frente a 6 meses para el caso de la Modalidad 1).

Objetivo 4: *Conocer la situación de los emprendedores en términos laborales, ya sea en lo que hace al trabajo en el emprendimiento como a otras actividades generadoras de ingresos.*

El Programa también se propone consolidar a los emprendimientos como fuentes de ingresos autónomas para los emprendedores. En este sentido resultaba relevante conocer las condiciones de trabajo de los emprendedores en los emprendimientos, así como la existencia de fuentes de ingresos complementarias al emprendimiento.

En primer lugar, cerca de la mitad de los emprendedores censados manifestaron tener experiencia previa como emprendedores. Por otro lado, el promedio de horas semanales dedicadas al emprendimiento es de 40,4; luego, la mitad de los emprendedores trabaja 40 horas o más, y el 25 % lo hace 56 horas semanales o más.

También se constató que el 42 % de los emprendedores encuestados realiza alguna actividad generadora de ingresos complementaria al emprendimiento. Para el 50 % estas actividades son permanentes; luego, para el 26 % se trata de “changas” (trabajos puntuales), mientras que para el 24 % presentan carácter zafral. A su vez, estos emprendedores trabajan en promedio un total de 58,7 horas semanales; la mitad de ellos trabaja hasta 60 horas semanales, y el 25 % trabaja más de 72 horas semanales.

En cuanto a los ingresos, se aprecia una diferencia entre la situación de quienes no tienen una actividad adicional que genere ingresos y quienes sí la tienen. Para los primeros, el promedio de ingresos retirados del emprendimiento para uso del hogar es de \$ 6323, mientras que para los segundos es de \$ 4561 (lo que indica una diferencia del 39 %);

Además, mientras que para el primer grupo los ingresos generados por el emprendimiento representan el 30 % del total de los ingresos del hogar; para el segundo grupo representan el 49 % del total de ingresos del hogar. Esta situación puede explicar en alguna medida la necesidad del segundo grupo de contar con una fuente de ingresos alternativa. Considerando la situación de aquellos emprendedores que poseen una fuente de ingresos adicional al emprendimiento, los promedios de ingresos obtenidos por ambas fuentes son similares: mientras que el promedio de ingresos retirado en el último mes del emprendimiento es de \$ 4561, el promedio para los ingresos obtenidos por otra fuente es de \$ 4749.

Finalmente, los ingresos obtenidos por los emprendedores que participaron del Programa son, para más del 70 % de ellos, inferiores a los registrados por la ECH para los trabajadores por cuenta propia (en esta comparación se incluyeron a todos los cuentapropistas, sin mediar ningún criterio de pobreza o vulnerabilidad). Además, para más del 60 % de los emprendedores censados, los ingresos retirados en el último mes por 40 horas semanales de trabajo, no alcanzan el Salario Mínimo Nacional (2012).

Consideraciones finales.

Como primer punto, es necesario señalar que el Programa FEP se constituye en la única iniciativa de política social presente en nuestro país, destinada al apoyo integral de emprendimientos de población en situación de vulnerabilidad social. Otra experiencia similar la representa el Programa de Inversión Productiva (PIP) (MTSS); la cuál otorga créditos a microemprendimientos para la compra de herramientas y/o equipamiento, y está dirigido a personas de escasos ingresos y/o con dificultades de acceso a créditos convencionales. Sin embargo, en este caso, el PIP se limita a otorgar un crédito, no desarrollándose componentes presentes en el Programa FEP, relativos al acompañamiento y capacitación. Por otro parte, este último alcanza un segmento de emprendedores particular, en el que predominan levemente las mujeres, y cuya población cuenta con un nivel educativo más bajo (en relación a la población que alcanza el PIP), lo que introduce dos fuentes de vulnerabilidad claras. Además, el Programa FEP ha apoyado 1909 emprendimientos desde el año 2006, mientras que el PIP ha alcanzado a 452 emprendimientos desde el año 1996.

En primer lugar, dado que una de las principales dificultades de los emprendimientos es la comercialización, es fundamental entender que el programa debe –si quiere asegurar la sostenibilidad de los mismos, así como la mejora en términos de bienestar de sus emprendedores y familias- atender esta etapa de la producción-distribución. En ese sentido el trabajo, construcción y acercamiento, con la demanda de los productos y servicios es fundamental y claramente es uno de los mayores deberes del programa (ya observado en la evaluación de ESF y reiterado en esta investigación).

Teniendo en cuenta esto, a modo de recomendación, en particular como parte de las responsabilidades del Programa y de los equipos técnicos a nivel local, parece necesario dirigir el apoyo (fortaleciendo un componente que ya estaba previsto por el Programa) a la construcción de redes y contactos con la demanda de productos o servicios de los emprendimientos. En este sentido, desde el Mides se están comenzando a realizar acciones tendientes a acercarse a actores privados, como potenciales socios dentro de iniciativas que fomenten la inclusión en cadenas productivas, como proveedores de productos y de servicios de emprendimientos de sectores vulnerables.

En segundo lugar, resulta llamativa la baja tasa de devolución de los préstamos, ya que tan solo el 37 % de los emprendimientos cancelaron la deuda 6 meses después del plazo estipulado. La experiencia internacional indica que la tasa de devolución de microcréditos en población de bajos recursos es relativamente alta, y –por otra parte- en evaluaciones previas realizadas (Informe de evaluación del programa Economía Social de Frontera), donde se recogía la intención e incluso el compromiso con respecto a la devolución de los préstamos recibidos, por parte de los emprendedores del programa que accedían a los créditos, también resultaba en una buena predisposición a pagar. En este sentido dos consideraciones asociadas: la primera es que parecería que para el programa la devolución del préstamo no es necesariamente una cuestión central sino que sus énfasis pasan por otros ámbitos esencialmente vinculados a la posibilidad en el acceso al capital y a capacitación; y en consecuencia poniendo las mayores energías en términos de gestión e implementación en estos temas. Por su parte, la gestión del cobro parece tener un lugar de relativa baja relevancia en la organización del programa así como en los esfuerzos destinados a la misma, a la vez que las señales que en términos de comunicación –no necesariamente la manifiesta- se recibe desde los propios emprendedores son que el pago/cobro no es un aspecto medular en aquello que se les exige o espera de ellos en tanto que beneficiarios del programa.

Más allá de las consideraciones que se pueden realizar con respecto a si la devolución debe ser una de las cuestiones centrales o no del programa, y si la misma tiene un valor formativo en el proceso de generar emprendedores o lo característico del programa debe residir en otras esferas en lo que refiere a la formación de trabajadores independientes en iniciativas asociativas, parece ser que las tasas de retorno / devolución podrían ser más altas dada la intención y voluntad de pago manifestada por parte de los emprendedores, pero que esto solo puede concretarse si el programa se propone a este tema con un mayor grado de relevancia que el que actualmente tiene, y en consecuencia modifica las “señales” que desde su propia gestión realiza.

Los cambios que se vienen procesando a nivel del Programa, sobre todo en cuanto a acuerdos y convenios con Microfinanzas del BROU, podrían tener incidencia en el nivel de devolución de los préstamos, ya que sería este organismo quién se encargue de la

gestión de los fondos de los préstamos, liberando energía para que el Programa se pueda ocupar con mayor fuerza de las tareas de evaluación de los emprendimientos en una primera instancia, y luego reforzando el seguimiento y la capacitación.

Un tercer aspecto a considerar tiene que ver con la distancia entre ciertos objetivos del programa y la real implementación del mismo, en el sentido de que mientras por un lado se buscaba que los emprendimientos fueran asociativos y permanentes, se constata que esencialmente son individuales y zafrales. Esto se puede vincular con uno de los principales resultados de la anterior evaluación del programa, en el sentido de que es posible diferenciar dos grandes tipos de emprendimientos: un primer tipo con emprendedores que ya está establecidos por cuenta propia, que conocen del rubro, que tienen ciertas características de emprendedores y que necesitan acceso a crédito; estos requieren del programa ayuda puntual y un asesoramiento técnico específico. Por otro lado, un segundo grupo cuyos emprendedores ubican a su emprendimiento como una de tantas estrategias de sobrevivencia; no tiene características de emprendedor y requiere del programa un acompañamiento más duradero y que apunte a varias áreas.

Para contemplar esta diversidad de situaciones y necesidades de los emprendimientos que buscan apoyo en el programa, una de las estrategias que se está poniendo en funcionamiento tiene que ver con generar distintas “frangas” de emprendimientos según las condiciones de la población y el nivel de desarrollo de los emprendimientos; creando la herramienta de “Incubadora” para los que están en peores condiciones; y derivando a Microfinanzas BROU los que no sean población Mides. Así también se mantiene la diversidad de estrategias de inclusión y de integración, procurando de que sean utilizadas de acuerdo a las necesidades y nivel desarrollo de los emprendimientos (ferias y encuentros de emprendedores, oportunidades de formalización, apoyos y subsidios específicos, etc.)

En cuarto lugar, los niveles de no formalización entre los emprendedores son muy bajos, no difiriendo sustantivamente de los que se observan para estos segmentos de población a nivel nacional³⁵. Sin embargo, y a pesar de que durante el transcurso del programa, se da un leve aumento en la tasa de emprendedores formalizados, esta variación está lejos de ser sustantiva. En este sentido se entiende necesario fortalecer el vínculo del programa con otras iniciativas públicas, propiciadas por nuevos marcos normativos, como puede ser el Monotributo Social Mides, en la medida que parece ser un déficit importante del programa la no formalización en menor grado de estos emprendimientos, a sabiendas de lo que la formalización supone en término de inclusión social tanto a nivel individual, como con respecto a un nuevo posicionamiento de los mismos

³⁵ A partir de la Encuesta Continua de Hogares de 2011 se observa que el 30,7 % de los trabajadores por cuenta propia aporta a alguna caja de jubilaciones. Si consideramos los cuentapropistas por debajo de la línea de pobreza, este porcentaje desciende drásticamente al 3,9 %.

emprendedores/emprendimientos a la hora de la comercialización y venta de sus productos y servicios.

Finalmente, de acuerdo a estudios realizados por la DINEM en convenio con la Unidad multidisciplinaria de la FCS (UdelaR), donde se estudian las trayectorias vitales de beneficiarios de programas MIDES luego de lapso de tiempo de haber pasado por los mismos, se observa –entre otras cosas- que la población que accede a los programas sociales del Ministerio no establece por sí misma una trayectoria deseable entre programas sociales, de manera de que funcionen como distintos eslabones de una cadena para alcanzar un mejor bienestar y romper con la no inclusión. En general se percibe la variada oferta programática como distintas alternativas, esencialmente inconexas, que sirven puntualmente como distintas estrategias de supervivencia y que responden a atender ciertas necesidades específicas en términos de oportunidades que aparecen/se brindan. Por su parte, como la otra cara de la misma moneda, el propio diseño de las distintas políticas o programas sociales –más allá de tener la esperanza de permitir la vinculación con los servicios y prestaciones universales- no son concebidos de manera de constituirse en trayectorias posibles a realizar por parte de las potenciales poblaciones objetivo.

En este marco, de doble constatación (no percepción por parte de los beneficiarios, y no concepción por parte de los diseñadores de políticas de los programas en términos de trayectorias deseables), es recomendable –en particular para los programas del eje sociolaboral- avanzar en el diseño articulado y flexible de distintos programas que se propongan como caminos deseables a transitar entre programas, de manera que aseguren la acumulación en términos de capacidades entre los participantes, a la vez que un acompañamiento y seguimiento sostenido de los mismos y sus familias en acuerdo a la complejidad de los procesos de exclusión que se intenta atender.

Bibliografía

- Área Evaluación y Seguimiento. MTSS. *Programa de Inversión Productiva: Características de los proyectos aprobados y financiados. Año 2009.* Área de Evaluación y Seguimiento – Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. 2010
- Razeto, Luis. *Sobre el futuro de los talleres de trabajo y las microempresas.* 1994. <http://www.luisrazeto.net/content/sobre-el-futuro-de-los-talleres-de-trabajo-y-las-microempresas>
- Dieste, Juan. *La aplicación de la legislación laboral en las micro y pequeñas empresas: El caso de Uruguay.* 2005 Oficina Internacional del Trabajo. Oficina Subregional Para el Cono Sur de América Latina.
- Godoy, Graciela; González, María José. *Programa de Inversión Productiva: Seguimiento de los Proyectos financiados en el Período 1996 – 2007.* Área de Evaluación y Seguimiento – Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. 2009.
- Gómez Gil; Gonzalez; Vietes. *Microcrédito y cooperación al desarrollo: Ideas para un debate necesario.* Red de Investigadores y Observatorio de la Solidaridad. http://www.cooperacion.ayuncordoba.es/images/stories/cooperacion/publicaciones/Microcredito_y_cooperacion_desarrollo.pdf
- Scarone Delgado, Scarone Bayo, Bayo, Araújo. *La Informalidad en la MIPYMES en Uruguay.* Dirección Nacional de Artesanías, Pequeñas y Medianas Empresas – Ministerio de Industria, Energía y Minería.
- Espino, Alma; Rodríguez, Adrian; Salazar, Álvaro. *Encuesta Nacional a MPYMES Industriales y de Servicios.* Dirección Nacional de Artesanías, Pequeñas y Medianas Empresas – Ministerio de Industria, Energía y Minería.
- Muhammad Yunus. *El banquero de los pobres. Los microcréditos y la batalla contra la pobreza.* Paidós. 2006.

Anexo I - Consideraciones sobre las posibilidades de generalizar los datos de censo de emprendimientos.

El trabajo de campo de aplicación de un formulario a los emprendimientos apoyados por el Programa de Fortalecimiento de Emprendimientos Productivos en su edición del año 2010, alcanzó a relevar los datos de 278 de los 373 emprendimientos aprobados.

Estado	Frecuencia	% sobre el total	% "censable"
Realizadas	278	75%	82%
No se pudo realizar	61	16%	18%
El emprendimiento no se encuentra en funcionamiento	34	9%	
Total	373	100%	100%

Con el fin de conocer la posibilidad de que los datos recabados en el censo se puedan generalizar a los emprendimientos no encuestados, se establece una comparación, a partir de los datos iniciales de los emprendimientos que se presentaron al llamado, entre los que fueron encuestados y dejaron de existir, con los emprendimientos que, aunque siguen funcionando, por razones logísticas o por rechazo de los propios protagonistas, no se pudo encuestar. De este modo se intenta ver si los emprendimientos no encuestados presentan un perfil diferente al resto de los emprendimientos, al menos en las variables para las que sí tienen datos a priori.

En cuanto al **perfil de los emprendimientos que dejaron de funcionar**, se intentó ver si estos presentaban características particulares que puedan explicar su fragilidad relativa en comparación con los demás emprendimientos de la cohorte analizada que continúan funcionando, a partir de las siguientes variables que relevadas en la línea de base:

- **Departamento.** No se observan grandes diferencias en la distribución por departamentos al comparar emprendimientos que continúan funcionando y aquellos que dejaron de hacerlo. Aunque estos últimos se encuentran en mayor proporción en Montevideo, donde representan un 20,6 % del total de los que dejaron de funcionar, mientras que los de este departamento representan el 9,8 % de los que continúan funcionando.
- **Actividad que desarrollan.** No se observan grandes diferencias en la distribución por rama de actividad. La única particularidad que se encuentra en esta

comparación, es que los emprendimientos del rubro *Agricultura, ganadería, caza y silvicultura* se encuentran mejor representados entre los emprendimientos que sí continúan funcionando (21,3 %) en comparación con su proporción dentro de los que dejaron de funcionar (5,9 %)

- ***Cantidad de personas que trabajan.*** No se observan grandes diferencias en la distribución por cantidad de personas que trabajan en los emprendimientos entre aquellos que se encuentran funcionando y aquellos que dejaron de hacerlo.
- ***Tipo de emprendimiento.*** En cuanto a esta variable, se observa que los emprendimientos familiares se encuentran mejor representados entre los emprendimientos que continúan funcionando (49,2 %) que entre los emprendimientos que dejaron de funcionar (41,2 %). Por el contrario, los emprendimientos individuales se encuentran mejor representados entre aquellos que dejaron de funcionar (50 %) que entre los que continúan funcionando (44,9 %).
- ***Formalización.*** En cuanto a esta variable, se observa que los emprendimientos formalizados se encuentran mejor representados entre los que continúan funcionando (16,4 %) que entre los que dejaron de hacerlo (8.8 %)
- ***Relación con instituciones / organizaciones.*** No se encuentran diferencias significativas en torno a esta variable.
- ***Ha recibido apoyo económico.*** En cuanto a esta variable, los emprendimientos que no han recibido apoyo están notoriamente mejor representados entre aquellos que dejaron de funcionar (94,1 %) en comparación con la representación que tiene entre los que continúan funcionando (71,1 %)
- ***Proporción de mujeres en el emprendimiento.*** En cuanto a esta variable, se observa que los emprendimientos en los cuales más de la mitad de sus integrantes son mujeres se encuentran mejor representados en los emprendimientos que dejaron de funcionar (52,9 %) que entre los que continúan funcionando (39,7 %)
- ***En qué áreas de capacitación necesitaría apoyo.*** No existen diferencias significativas en torno a esta variable.
- ***Instalaciones del emprendimiento (propias / alquiladas).*** No existen grandes diferencias en torno a esta variable. Incluso ocurre, contra lo que es factible esperar, que los emprendimientos cuyas instalaciones son propias se encuentran mejor representados en los emprendimientos que dejaron de funcionar (67,6 %) que entre los emprendimientos que continúan funcionando (53,1 %)

- ***Dónde y cómo vende su producto / ofrece su servicio.*** No existen diferencias significativas en torno a esta variable.
- ***Capacitación de los emprendedores.*** En cuanto a esta variable, se observa que los emprendimientos entre cuyos integrantes nadie está capacitado, están algo mejor representados entre los emprendimientos que dejaron de funcionar (52,9 %) que entre los que continúan funcionando (43 %).
- ***Experiencia en la tarea.*** No existen diferencias en torno a esta variable.
- ***Promedio mensual en ventas.*** No existen diferencias significativas entre los emprendimientos que siguen funcionando y los que dejaron de funcionar en cuanto al promedio de ventas que presentaban al momento de solicitar el apoyo (con medias de \$ 11904 y \$ 11648 respectivamente para cada grupo)
- ***Costos fijos mensuales (sin salarios)*** No existen diferencias significativas entre los emprendimientos que siguen funcionando y los que dejaron de funcionar en cuanto a los costos fijos al momento de solicitar el apoyo (con medias de \$ 1405 y \$ 1419 respectivamente para cada grupo)
- ***Monto transferido en el préstamo.*** Los emprendimientos que dejaron de funcionar recibieron, en promedio, un préstamo de menor monto que los emprendimientos que continuaron funcionando (con medias de \$ 18856 y \$ 21384 respectivamente para cada grupo)

Departamento	Encuestados + No existen más		No encuestados		Total	
	Recuento	%	Recuento	%	Recuento	%
Montevideo	35	11,2%	5	8,2%	40	10,7%
Artigas	12	3,8%	2	3,3%	14	3,8%
Canelones	53	17,0%	16	26,2%	69	18,5%
Cerro Largo	7	2,2%	3	4,9%	10	2,7%
Colonia	2	0,6%	2	3,3%	4	1,1%
Durazno	6	1,9%	1	1,6%	7	1,9%
Flores	2	0,6%	1	1,6%	3	0,8%
Florida	8	2,6%	1	1,6%	9	2,4%
Lavalleja	11	3,5%	4	6,6%	15	4,0%
Maldonado	17	5,4%	2	3,3%	19	5,1%
Paysandú	22	7,1%	1	1,6%	23	6,2%
Río Negro	13	4,2%	1	1,6%	14	3,8%
Rivera	12	3,8%	0	0,0%	12	3,2%
Rocha	6	1,9%	2	3,3%	8	2,1%
Salto	51	16,3%	11	18,0%	62	16,6%
San José	26	8,3%	2	3,3%	28	7,5%
Soriano	6	1,9%	0	0,0%	6	1,6%
Tacuarembó	21	6,7%	6	9,8%	27	7,2%
Treinta y Tres	2	0,6%	1	1,6%	3	0,8%
Total	312	100,0%	61	100,0%	373	100,0%

FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

Actividad que desarrolla	Encuestados + No existen más		No encuestados		Total	
	Recuento	%	Recuento	%	Recuento	%
Textil	74	23,7%	7	11,5%	81	21,7%
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	61	19,6%	15	24,6%	76	20,4%
Restaurantes y hoteles	52	16,7%	15	24,6%	67	18,0%
Comercio	35	11,2%	6	9,8%	41	11,0%
Alimentos y bebidas	31	9,9%	9	14,8%	40	10,7%
Transporte, alm y comunicaciones	20	6,4%	1	1,6%	21	5,6%
Construcción	16	5,1%	4	6,6%	20	5,4%
Pesca	13	4,2%	2	3,3%	15	4,0%
Metalmecánicas	5	1,6%	1	1,6%	6	1,6%
Minas y canteras	2	0,6%	1	1,6%	3	0,8%
Sin dato	2	0,6%	0	0,0%	2	0,5%
Calzado	1	0,3%	0	0,0%	1	0,3%
Total	312	100,0%	61	100,0%	373	100,0%

FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

Cantidad de personas que trabajan	Encuestados + No existen más		No encuestados		Total	
	Recuento	%	Recuento	%	Recuento	%
1	149	47,8%	35	57,4%	184	49,3%
2	133	42,6%	22	36,1%	155	41,6%
3	19	6,1%	2	3,3%	21	5,6%
4	7	2,2%	0	0,0%	7	1,9%
5	2	0,6%	2	3,3%	4	1,1%
6	1	0,3%	0	0,0%	1	0,3%
12	1	0,3%	0	0,0%	1	0,3%
Total	312	100,0%	61	100,0%	373	100,0%

FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

Tipo Emprendimiento	Encuestados + No existen más		No encuestados		Total	
	Recuento	%	Recuento	%	Recuento	%
Individual	141	45,2%	32	52,5%	173	46,4%
Familiar	152	48,7%	24	39,3%	176	47,2%
Mixto	4	1,3%	2	3,3%	6	1,6%
Grupal	15	4,8%	3	4,9%	18	4,8%
Total	312	100,0%	61	100,0%	373	100,0%

FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

El emp. está formalizado	Encuestados + No existen más		No encuestados		Total	
	Recuento	%	Recuento	%	Recuento	%
No	261	83,7%	55	90,2%	316	84,7%
Si	51	16,3%	6	9,8%	57	15,3%

FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

El emp. se relaciona con alguna organización?	Encuestados + No existen más		No encuestados		Total	
	Recuento	%	Recuento	%	Recuento	%
Ninguna	96	30,8%	26	42,6%	122	32,7%
Una	118	37,8%	20	32,8%	138	37,0%
Dos	54	17,3%	11	18,0%	65	17,4%
Tres o más	44	14,1%	4	6,6%	48	12,9%
Total	312	100,0%	61	100,0%	373	100,0%

FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

Está vendiendo su producto?	Encuestados + No existen más		No encuestados		Total	
	Recuento	%	Recuento	%	Recuento	%
Si	311	99,7%	61	100,0%	372	99,7%
No	1	0,3%	0	0,0%	1	0,3%
Total	312	100,0%	61	100,0%	373	100,0%

FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

Proporción de mujeres en el emprendimiento	Encuestados + No existen más		No encuestados		Total	
	Recuento	%	Recuento	%	Recuento	%
Sin participación	65	20,8%	21	34,4%	86	23,1%
Hasta 25% grupo	1	0,3%	0	0,0%	1	0,3%
Entre 26 y 50 %	110	35,3%	23	37,7%	133	35,7%
Más del 50 % grupo	136	43,6%	17	27,9%	153	41,0%
Total	312	100,0%	61	100,0%	373	100,0%

FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

Proporción de jóvenes en el emprendimiento	Encuestados + No existen más		No encuestados		Total	
	Recuento	%	Recuento	%	Recuento	%
Sin participación	215	68,9%	39	63,9%	254	68,1%
Hasta 25% grupo	4	1,3%	1	1,6%	5	1,3%
Entre 26 y 50 %	52	16,7%	8	13,1%	60	16,1%
Más del 50 % grupo	41	13,1%	13	21,3%	54	14,5%
Total	312	100,0%	61	100,0%	373	100,0%

FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

Instalaciones del emprendimiento son...	Encuestados + No existen más		No encuestados		Total	
	Recuento	%	Recuento	%	Recuento	%
Propias	173	55,4%	25	41,0%	198	53,1%
Alquiladas	23	7,4%	8	13,1%	31	8,3%
En comodato, cedido, prestado	69	22,1%	14	23,0%	83	22,3%
Otros	47	15,1%	14	23,0%	61	16,4%
Total	312	100,0%	61	100,0%	373	100,0%

FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

Dónde y cómo lo vende?	Encuestados + No existen más		No encuestados		Total	
	Recuento	%	Recuento	%	Recuento	%
Otros inestable	10	3,2%	4	6,6%	14	3,8%
Puerta a puerta	9	2,9%	2	3,3%	11	2,9%
A pedido	102	32,7%	20	32,8%	122	32,7%
Feria informal	13	4,2%	3	4,9%	16	4,3%
Feria con permisos	15	4,8%	2	3,3%	17	4,6%
Local estable	69	22,1%	14	23,0%	83	22,3%
Varias opciones estables	35	11,2%	9	14,8%	44	11,8%
Otros estable	59	18,9%	7	11,5%	66	17,7%
Total	312	100,0%	61	100,0%	373	100,0%

FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

Experiencia en la tarea de emprendedores	Encuestados + No existen más		No encuestados		Total	
	Recuento	%	Recuento	%	Recuento	%
Nadie con experiencia	10	3,2%	2	3,3%	12	3,2%
Menos 50% experiencia	15	4,8%	1	1,6%	16	4,3%
Más 50 % experiencia	287	92,0%	58	95,1%	345	92,5%
Total	312	100,0%	61	100,0%	373	100,0%

FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

Modalidad de intervención	Encuestados + No existen más		No encuestados		Total	
	Recuento	%	Recuento	%	Recuento	%
Modalidad 1	88	28,2%	17	27,9%	105	28,2%
Modalidad 2	224	71,8%	44	72,1%	268	71,8%
Total	312	100,0%	61	100,0%	373	100,0%

FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

Promedio mensual en \$ Ventas				
	Media	N	Desv. típ.	Mediana
Encuestado + Dejó de funcionar	12109,52	312	13931,117	8166,67
No realizada	10134,07	61	8838,542	7000,00
Total	11786,46	373	13243,374	8000,00

FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

Censo a emprendedores.

Adicionalmente, la intención del censo incluía encuestar a todos los emprendedores de los emprendimientos en funcionamiento. En este caso el alcance del censo fue el siguiente:

Categoría	2010	2012
Emprendedores	602	539
Emprendedores de emprendimientos encuestados		444
Nuevos integrantes		57
Encuestados		391
Emprendedores cuyos emprendimientos dejaron de funcionar	57	
Emprendedores cuyos emprendimientos siguen funcionando a 2012 pero que no se pudo encuestar*	95	

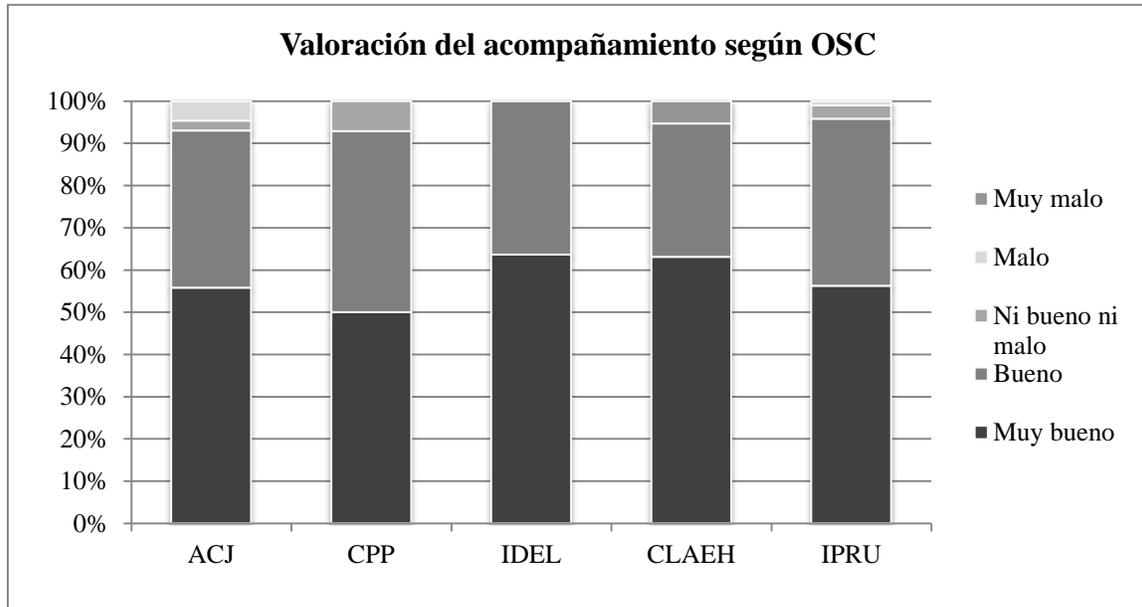
*Bajo el supuesto de que se mantiene la cantidad de emprendedores declarados en 2010.

FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010

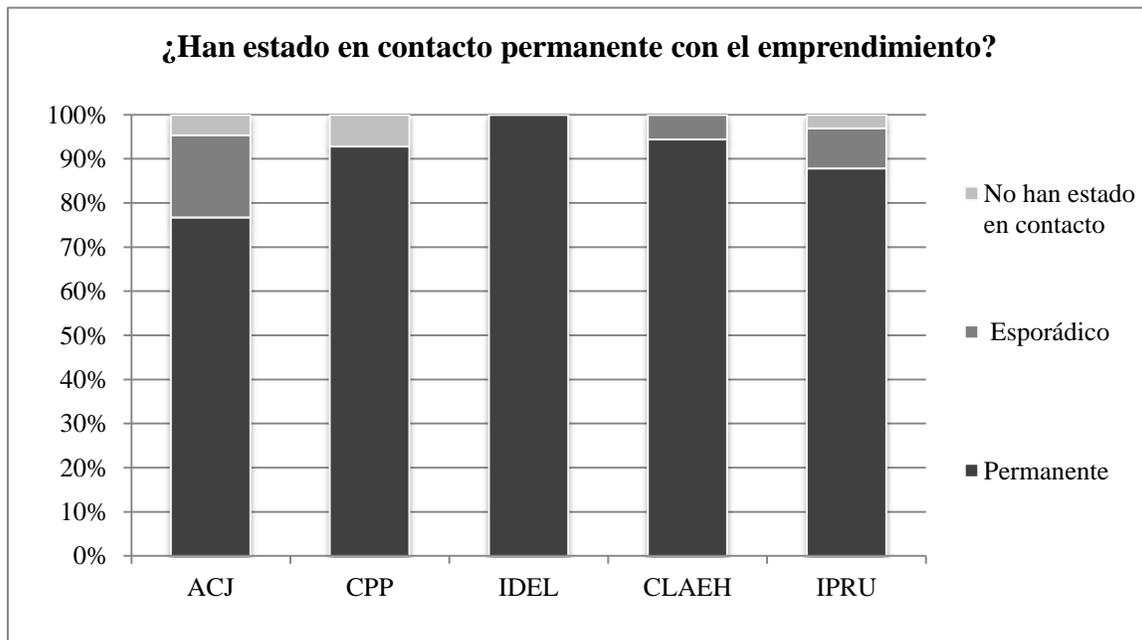
A partir del cuadro se puede señalar lo siguiente:

- La cantidad de emprendedores que conforman los emprendimientos apoyados en el llamado 2010 se disminuyó, pasando de 602 a 539 (bajo el supuesto de que la cantidad de emprendedores de los emprendimientos que no se pudo encuestar se mantenga constante)
- Se contabilizan 57 emprendedores de emprendimientos que dejaron de funcionar.
- Se contabilizan 95 emprendedores cuyos emprendimientos siguen funcionando a 2012 pero que no se pudo encuestar.
- Se entrevistó a 57 emprendedores nuevos dentro de los emprendimientos entrevistados.
- **Se logró encuestar a 391 emprendedores**, lo que representa:
 - El 61 % de los 637 emprendedores que se presume que conforman el universo total de emprendedores a censar.
 - El 88 % de los 444 emprendedores de emprendimientos que efectivamente fueron relevados en el censo.
- Se logró encuestar a 334 emprendedores que ya trabajaban en los emprendimientos cuando estos recibieron en apoyo. Esto representa:
 - El 55,5 % de los 602 emprendedores que conformaban los emprendimientos al momento de recibir el apoyo.

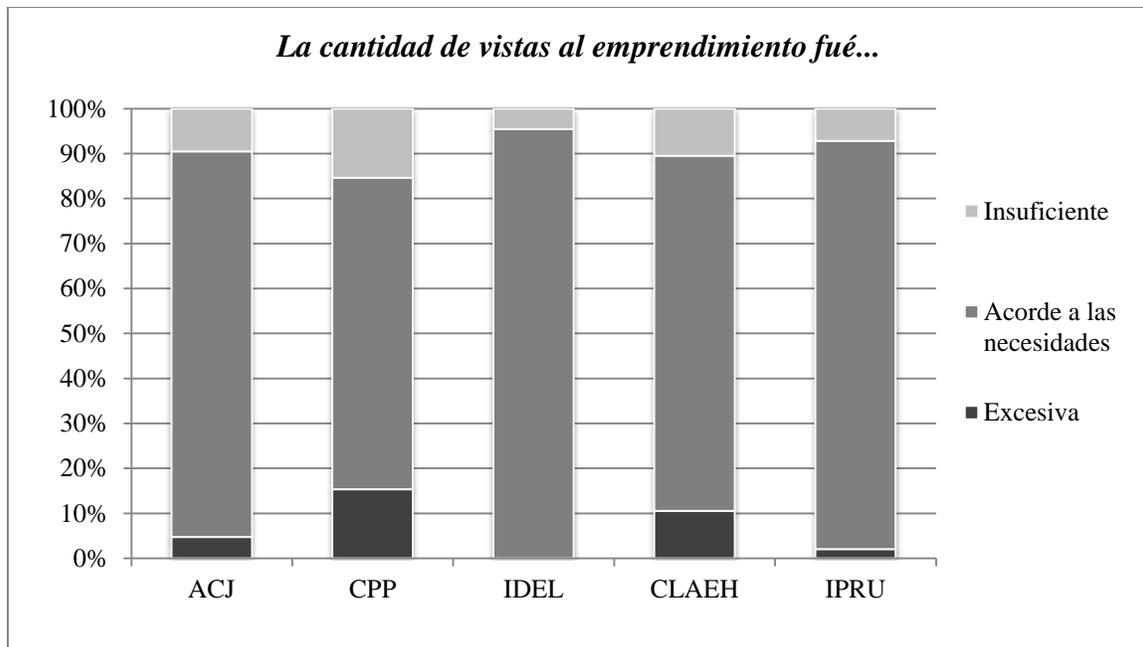
Anexo II – Comparación del desempeño de las OSC que realizaron el acompañamiento.



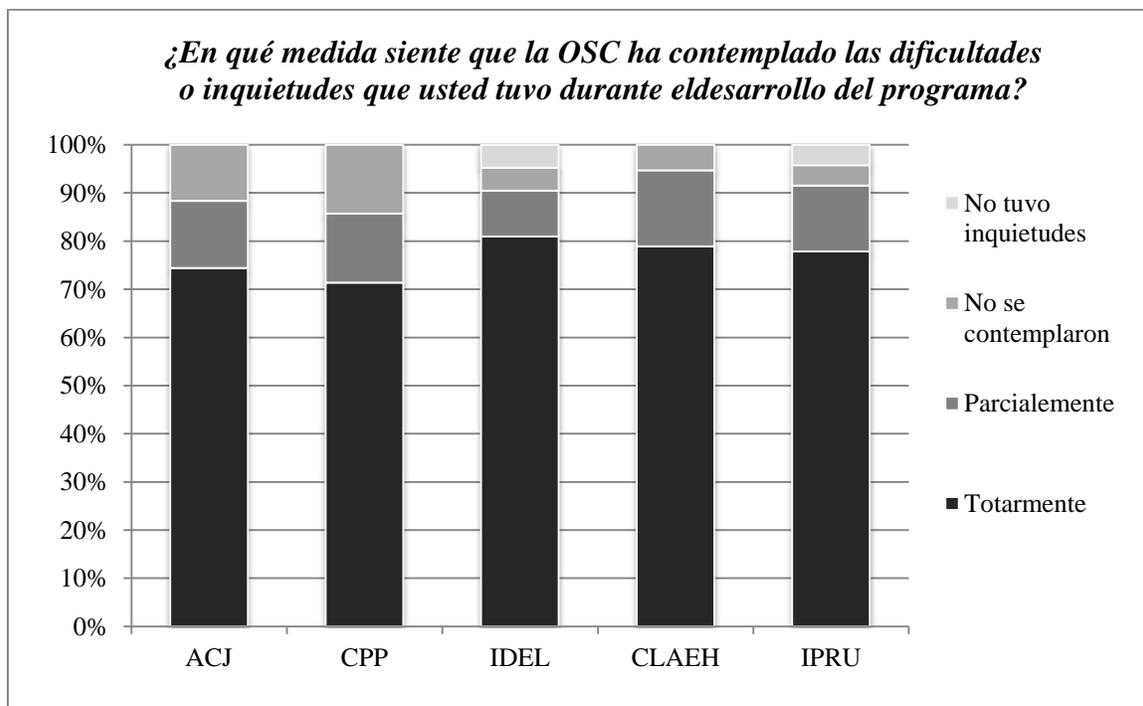
FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010



FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010



FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010



FUENTE: Elaboración DINEM en base a Censo 2012 Emprendimientos Aprobados DL 2010