



Universidad Austral de Chile

Escuela de Ingeniería Comercial

**“ANÁLISIS DEL PERFIL Y LA CONDUCTA DE LOS PEQUEÑOS  
EMPRESARIOS ASOCIADOS A LA CÁMARA DE COMERCIO  
DETALLISTA DE LA CIUDAD DE VALDIVIA EN RELACIÓN A LA  
ADOPCIÓN DE RIESGOS BAJO UN ENTORNO DE INCERTIDUMBRE”**

Tesina presentada como requisito para  
optar al Grado de Licenciado en  
Administración.

Profesores Responsables:

Mónica Raddatz T.  
Horacio Sanhueza B.  
Osvaldo Rojas Q.

Profesor Patrocinante : Nelson Carrasco Abarca

Claudia Berger Morales  
Felipe Levi Jélvez

VALDIVIA - CHILE  
2005

<b>ÍNDICE DE MATERIAS</b>	<b>Página</b>
RESUMEN	
<b>1. INTRODUCCIÓN</b>	<b>1</b>
<b>2. MARCO DE REFERENCIA DEL ESTUDIO</b>	<b>3</b>
<b>3. MATERIAL Y METODOLOGÍA DE ANÁLISIS</b>	<b>14</b>
3.1 MATERIALES	14
3.2 FUENTE DE PROCEDENCIA DE LOS DATOS	14
3.3 INSTRUMENTO Y MÉTODO DE OBTENCION DE DATOS	14
3.4 DESCRIPCION DEL DISEÑO MUESTRAL	16
3.5 DEFINICION DEL TIPO DE INVESTIGACIÓN	16
3.6 DEFINICION DEL DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	16
3.7 OPERACIONALIZACIÓN DE CONCEPTOS	16
3.8 TRATAMIENTO DE LOS DATOS	17
<b>4. PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS</b>	<b>19</b>
4.1 ANALISIS DEL PERFIL DEL PEQUEÑO EMPRESARIO	19
4.2 OTROS DATOS	22
4.3 FACTORES QUE DETERMINAN LA ASUNCIÓN DE RIESGO POR PARTE DEL EMPRESARIO	25
<b>5. CONCLUSIONES</b>	<b>28</b>
<b>6. BIBLIOGRAFÍA</b>	<b>30</b>
<b>7. ANEXOS</b>	<b>31</b>

## RESUMEN

La investigación analiza el perfil y conducta de los pequeños empresarios del comercio detallista de la ciudad de Valdivia en relación a la adopción de riesgos bajo un entorno de incertidumbre, identifica factores externos que los empresarios consideran determinantes en la toma de decisiones que implican adopción de riesgo y describe la forma en que estos factores externos inciden en sus decisiones.

Constituye base para el estudio el perfil y conducta descrito por Frank. H. Knight en su obra “Riesgo, Incertidumbre y Beneficio” (1921).

El levantamiento de información se realizó mediante encuesta, aplicada directamente por los investigadores, por cuanto fue diseñada para no ser autoaplicada, y entrevista en profundidad, que tuvo como objetivo validar la información obtenida mediante la encuesta y explicar los resultados obtenidos de la misma.

Los datos fueron procesados mediante una planilla Excel. Se obtuvo el nivel de riesgo para cada empresario según escala definida para la investigación y, se procedió, mediante filtros sucesivos aplicado en la misma planilla, a realizar cruces de información entre nivel de riesgo y datos de los encuestados tales como género, edad, años de experiencia en el rubro, nivel educación, tipo de establecimiento educación, nivel socioeconómico de la familia de origen entre otros.

Se concluye que no existe el empresario puramente riesgoso, por lo que se rechazó la hipótesis de trabajo, siendo el grupo de más alto riesgo calificado como “medianamente riesgoso” y compuesto, mayoritariamente por hombres entre 51 y 70 años de edad, de 16 a 30 años de experiencia en el rubro y poseedores de empresas con ventas que no superan los M\$50.000. Los factores externos de mayor relevancia en la toma de decisiones son el “Insuficiente control de la delincuencia” y “Mejores precios y condiciones de crédito ofrecido a los clientes por las grandes tiendas”.

Los resultados de la investigación no son extensivos a todos los empresarios valdivianos ya que el universo y, por tanto la muestra, corresponden únicamente a empresarios asociados a la Cámara de Comercio Detallista de Valdivia.

Dado el reducido tamaño de la muestra, los resultados y conclusiones del estudio son limitados.

## 1. INTRODUCCIÓN

La iniciativa de hacer esta investigación nace en el hecho de querer conocer si existe algún prototipo de un empresario riesgo en la ciudad de Valdivia en el sector de comercio detallista. Para esto, se ha tomado una muestra de los pequeños empresarios de la ciudad de Valdivia asociados a la Cámara de Comercio Detallista de la referida ciudad.

Se sabe que en toda organización empresarial, sea esta micro, pequeña, mediana o gran empresa, se deben tomar decisiones relacionadas con la asunción de riesgos. Este relacionado con prestamos solicitados a bancos para invertir en el negocio, contratación del personal, inversión de dinero en distintos instrumentos financieros tanto de renta fija como variable, etc. Todas estas maneras de tomar riesgo se desenvuelven en un ámbito de incertidumbre que deben evaluar los mismos propietarios del negocio. Ciertamente, no se trata de ir tropezando con el riesgo, sino que saber gestionarlo. Este empresario, no es el que se topa con una infinidad de riesgo, sino el que, convencido y animado por el merito de sus objetivos, emplea con valentía los medios que tiene a su disposición para alcanzarlos, a pesar de la falta de seguridad. El empresario arriesga lo que tiene como también así mismo. Sabe que para alcanzar el logro de sus objetivos tiene que arriesgar en un ambiente de incertidumbre.

Actualmente, el contexto empresarial es cada vez mas dinámico, competitivo, con cambios estructurados producto de la globalización de los negocios por lo que los empresarios deben ahora, tomar en cuenta mucho mas factores externos, tanto nacionales como internacionales, a la hora de tomar algún tipo de riesgo.

El objetivo general de este estudio es: analizar el perfil y conducta del pequeño empresario en la ciudad de Valdivia e identificar factores externos que toman en cuenta estos pequeños empresarios a la hora de asumir riesgos.

La hipótesis nula de este estudio es: El pequeño empresario del comercio detallista de la ciudad de Valdivia tiene capacidad de asumir riesgos en un ambiente de incertidumbre.

Las preguntas, teniendo en consideración los antecedentes, son: ¿Cuál es el perfil y conducta del pequeño empresario de la ciudad de Valdivia, con relación a la

adopción de riesgos en un entorno de incertidumbre?, ¿Qué factores del entorno son considerados relevantes por el pequeño empresario de la ciudad de Valdivia al tomar una decisión y asumir riesgo?

La importancia de este trabajo es conocer si el pequeño empresario de la ciudad de Valdivia está dispuesto a asumir riesgos ya que si la respuesta es afirmativa, quiere decir que su conducta ayuda al desarrollo de la ciudad ya que existe gente que se atreve a arriesgar independiente de sí el resultado es de éxito o fracaso.

La investigación fue realizada en base a una muestra de pequeños empresarios de la Cámara Comercio Detallista de la ciudad de Valdivia, a los cuales se les aplico encuesta y entrevista en profundidad, en forma personal.

La estructura de este trabajo consta de un resumen en cual brevemente se explica la síntesis de este; luego sigue una introducción que presenta el problema en forma general y explica muy brevemente como se desarrollo el estudio. Después de esto se presenta el marco de referencia de este estudio en el cual se presenta la teoría en la cual se baso esta investigación. A continuación se muestra el material y la metodología de análisis que describe el estudio de la forma mas clara y completa posible, con sus respectivos procedimientos utilizados. Finalmente viene la presentación y discusión de los resultados, para luego dar las respectivas conclusiones.

## 2. MARCO DE REFERENCIA DEL ESTUDIO

Con relación a este estudio, se encontró una base teórica con respecto a la Teoría del Empresario Riesgo. Esta Teoría tiene como autor principal al Economista Frank H. Knight, con su obra “Riesgo, Incertidumbre y Beneficio” (1921), por lo que la base del marco teórico de la revisión de bibliografía será en base a este libro. Este autor postula que: “El empresario es aquel que tiene la capacidad de asumir riesgos en un mundo de incertidumbre”. El empresario concibe y lanza un proyecto con el que espera satisfacer unas expectativas, y para ello asume unos costos de producción (anticipa fondos para pagar materiales, mano de obra, maquinaria, etc.); si estos son menores que los ingresos que obtiene como consecuencia del proyecto empresarial que emprende, obtiene beneficios; si por el contrario son inferiores soporta pérdidas.

Lo característico del empresario es el riesgo que asume (al anticipar el dinero) y el beneficio que puede obtener es una compensación por dicho riesgo asumido.

Frank H. Knight (1921) establece un conjunto de distinciones que giran en torno a probabilidades y distribución de eventos: para éste “la incertidumbre es una probabilidad subjetiva y una situación en que la distribución de los eventos es desconocida, mientras el riesgo es una probabilidad objetiva y una situación con distribución conocida de los eventos”.

Lo esencial de la función directiva es la asunción de la incertidumbre. De la incertidumbre deriva el beneficio del empresario, que es el residuo que queda después de pagar todos los costos.

En la obra de Frank H. Knight se hace hincapié primeramente en describir el funcionamiento de un modelo teórico ideal de equilibrio con competencia perfecta. En ese modelo no existe empresario, ni posibilidad de beneficio o pérdida. Esto logra que el valor de los bienes económicos se iguale a su costo.

Puesto que la producción se organiza sobre la base de previsiones, los resultados finalmente obtenidos generalmente no coinciden con éstas. El sistema de precios estará sujeto a fluctuaciones debido a causas imprevistas. Aquí sí existe el empresario, así como también el beneficio o la pérdida. En la sociedad real, el costo y el valor, generalmente, están separados por un margen de beneficio positivo o

negativo. El elemento esencial de la competencia perfecta es la ausencia de incertidumbre.

“Una incertidumbre que, mediante cualquier método, puede ser reducida a una probabilidad determinada, puede ser reducida a certidumbre completa mediante la agrupación de casos, el cual es el fundamento teórico de los seguros. Cuando la técnica de la organización de los negocios está suficientemente desarrollada, las incertidumbres medibles no introducen ninguna clase de incertidumbre en los negocios, por lo que la tarea consiste en analizar las consecuencias de aquella forma de incertidumbre que no es medible ni se puede eliminar.”

Lo esencial de la actividad económica organizada es la producción de bienes que serán utilizados para satisfacer las necesidades. Esto es, la producción de bienes para un mercado general, no en virtud de una orden directa del consumidor. El consumidor no contrata sus bienes por anticipado ya que no sabe lo que necesitará. Por esto, deja que los productores produzcan bienes y los pongan a su disposición.

Las incertidumbres fundamentales de la vida económica son los errores al predecir el futuro (necesidades de los consumidores) y hacer los ajustes presentes para adaptarse a las condiciones futuras (organizar la producción). La solución de estos problemas es retirada de la gran masa de productores y dejada a cargo de un número reducido de clases de empresarios. La masa de la población productiva deja de ejercer la dirección responsable de la producción y toma a su cargo la función auxiliar de suministrar recursos productivos (trabajo, tierra y capital) al empresario.

“Los hombres actúan y compiten sobre la base de lo que ellos piensan del futuro. El sistema de producción y distribución funciona mediante las ofertas y contraofertas hechas que en el cálculo de su totalidad se refiere al futuro. Las condiciones del pasado y del presente operan solamente como fundamentos de predicción en cuanto a lo que puede ser previsto.”

Junto a la especialización de la función se encuentra también una diferenciación de la remuneración. El producto de la sociedad está dividido en dos clases de renta: la renta contractual, que es esencialmente renta y la renta residual o beneficio. En el modelo teórico sin incertidumbre, existe un director que organiza la producción de forma rutinaria, ya que no hay variaciones imprevistas. Y cuando la función directora llega a necesitar el ejercicio del juicio, susceptible de error, y cuando la

responsabilidad por la exactitud de sus opiniones llega a ser una condición previa para lograr que los otros miembros del grupo se sometan a la autoridad del director, la naturaleza de la función directiva cambia a un director que se convierte en empresario. La renta de este director, además del salario, será un elemento diferencial que es el beneficio. Esto quiere decir que en la renta del empresario hay un elemento de cálculo y otro de suerte.

Aquellos que dirigen los planes de un negocio están casi inevitablemente en una mejor posición para prever sus ganancias futuras que las personas ajenas al mismo, y es difícil impedir que se aprovechen de su posición. Para Knight tiene mucha importancia la discusión de si el empresario existe en la realidad con independencia del capitalista.

“Es inexacto hablar del beneficio como recompensa por el hecho de asumir el riesgo. El beneficio esta en el futuro y es incierto cuando la decisión tiene lugar y es la perspectiva o probabilidad calculada del beneficio lo que mueve las voluntades de los hombres. La condición bajo la cual los empresarios obtendrán un beneficio positivo, es que subestimen las perspectivas de sus negocios en relación con sus disposiciones para la empresa. Si sobreestiman sus perspectivas (considerando el grado de convicción necesario para mover sus voluntades), sufrirán pérdidas.”

A menudo podrá suceder que la capacidad del empresario no puede dar suficientes garantías de las rentas contractuales prometidas. Bajo estas circunstancias, puede ser beneficioso establecer un convenio con alguien que esté en condiciones de asumir sus contratos de empleo, pero que no este en condiciones para tomar la dirección de la Empresa. Si el empresario tiene confianza en la capacidad del director, quien es propietario de servicios productivos, este participará en la tarea de soportar la incertidumbre o asumir el riesgo implicado en la Empresa. Generalmente, este director es un copropietario quien tiene un salario ajustado en forma tal que haga constar claramente que su permanencia en el cargo esta subordinada a la prosperidad del negocio bajo su dirección.

Los propietarios eligen directores cuya principal función es escoger los empleados que de modo efectivo han de llevar a cabo el negocio de la Compañía. Sin embargo, los directores mismos ejercen la dirección real sobre los planes de acción de la sociedad. Si se trata de una gran Empresa, los empleados ejecutivos elegidos por los



directores tienen solamente a su cargo la inspección general del funcionamiento del negocio y su función principal consiste en seleccionar los subordinados que llevan a la práctica la mayor parte de las decisiones comprendidas en la dirección de la Empresa. El conocimiento en que está basada la función directora es el conocimiento de la capacidad de un hombre para tratar un problema. Para Knight no hay distinción entre el juicio de los fines que hacen los propietarios y los juicios de los medios que hacen los directores asalariados. Los únicos problemas que interesan son todos problemas de medios. Hay un solo fin para la actividad del negocio que está definido antes de que sea fundado el negocio; este es ganar dinero. Todas las decisiones de los miembros de la organización de la Empresa se refieren a los medios. Las decisiones en cuanto a los fines pertenecen a los consumidores solamente.

Desde el punto de vista de la organización, el trabajo del obrero corriente no implica incertidumbre ni responsabilidad. Su superior es responsable por él y en correspondencia el obrero recibe un salario fijo. Estas mismas relaciones se presentan también en las partes superiores de la escala, hasta que llegamos a la cabeza suprema del personal de la empresa. Ese individuo reúne en su persona todas las funciones directoras. Aún este individuo está en una situación similar a la del operador de máquina, en lo que respecta al problema de la organización. Las facultades de la cabeza suprema para tratar la clase de situaciones que se le presentan están sujetas al cálculo y son evaluadas. Su trabajo es ejercer su mejor juicio y también la responsabilidad real queda transferida, ya que la incertidumbre efectiva está en el juicio que le colocó en su puesto. Esta responsabilidad final se ajusta necesariamente a las consecuencias de sus decisiones.

El hombre que emprende una forma de negocio como empresario destinará una parte de su propia riqueza o facultades productivas en aquel negocio. La dirección de la Empresa está en manos del propietario de una parte de los servicios productivos utilizados en la empresa, cuyos recursos están expuestos a la pérdida del negocio por lo que no garantizarían el pago de las remuneraciones de los propietarios del resto de la tierra, trabajo y capital.

“La jerarquía de mando se traduce en la jerarquía de las garantías. Se produce una división de la función del empresario, distribuida en la organización mediante una

jerarquía de las garantías. Si las garantías no son absolutas, el propietario de los recursos asume una cierta parte de responsabilidad o de riesgo.”

Se encontró un estudio relacionado con el tema del empresario riesgo. Este estudio se titula “Percepciones del entorno y riesgo estratégico asumido: la influencia de lo exterior en el proceso estratégico” el cual tiene como autora a Vanesa Yanes Estévez (2003) quien es profesora del Departamento de Economía y Dirección de Empresas de la Universidad de La Laguna. Este estudio tiene como objetivo analizar la influencia del entorno empresarial percibido por los decisores, genérico y específico en el riesgo estratégico que asumen los empresarios. Además de la relación de la incertidumbre percibida en el proceso estratégico, la cual se vincula entre las dimensiones del entorno y el tipo de estrategia elegida.

El método de investigación utilizado en este trabajo ha sido la encuesta personal como fuente de información primaria siendo este un instrumento de recogida de datos en un cuestionario estructurado y autoadministrado. El universo poblacional objeto de este estudio está formado por los individuos de empresas que desarrollan sus actividades en la comunidad autónoma de Canarias (España) con responsabilidad que exija la toma de decisiones. El tipo de muestreo utilizado en su selección es el no probabilístico ya que es recomendado para situaciones en que es imposible disponer de un listado completo de las unidades del universo de trabajo.

Como conclusión a la que llegó este trabajo es que los individuos son propensos a segmentar su ambiente externo en grupos homogéneos que le permitan hacer frente a la incertidumbre, dada su racionalidad limitada. Con relación al entorno genérico se llegó a la conclusión de que las variables geográficas no son el problema para las empresas sino que lo son más las consecuencias económicas que de ellas derivan, las que se perciben como fuentes de una mayor incertidumbre. Otra conclusión concreta es que se determinó la gran importancia de las variables referidas a la demanda y cuestiones socio-políticas ya que será la incertidumbre percibida de éstas la que provoque asumir un mayor nivel de riesgo. Finalmente, es necesario diferenciar entre un entorno objetivo y el que realmente percibe el individuo, que es el que considera como “materia prima” en el proceso decisorio, debiendo analizar cual es el mejor para él ya que ante una situación negativa como la percepción de la incertidumbre, estos se arriesgan más que ante una situación contraria.

Kevin S. Buehler y Gunnar Pritsch dan a conocer, en su artículo publicado en *The McKinsey Quarterly* que tiene como título “Conviviendo con el riesgo” (2003), los análisis hechos por McKinsey entre 1997 y 2002 con respecto al desempeño de unas 200 empresas líderes del sector de servicios financieros, identificando unos 150 casos de graves dificultades financieras en 90 de ellas. Dicho de otra forma, una de cada dos empresas se vio afectada al menos en una ocasión, y algunas con mayor frecuencia, por un episodio de riesgo severo. En este análisis, se define “dificultades financieras” como: una declaración de quiebra, el descenso en dos o más niveles según agencias clasificadoras, una reducción aguda de las utilidades, o como un profundo descenso en los retornos totales a los accionistas. En este mismo artículo, los autores mencionados publican los resultados de un estudio realizado por McKinsey en el año 2002 que demostró que el 36% de los directores que participaron en el estudio sentían que no comprendían en profundidad los riesgos de mayor trascendencia a los que sus empresas se enfrentaban. Un 24% adicional afirmó que los procedimientos del directorio para supervisar la gestión del riesgo eran ineficaces, y el 19% reconoció que sus directorios carecían de este tipo de procesos. La poca familiaridad de los directores con relación a la gestión del riesgo suele reflejarse en los ejecutivos senior, que tradicionalmente se enfocan en indicadores relativamente simples de desempeño, tales como la utilidad neta, la utilidad por acción, o las expectativas de crecimiento del mercado de acciones. Las empresas que no logren mejorar sus procesos de gestión e riesgo se enfrentan a distintos tipos de problemas: pérdidas financieras inesperadas que en ocasiones pueden resultar graves, y que puedan añadir volatilidad de sus flujos de caja y a los precios de sus acciones, así como dañar su reputación ante los clientes, los empleados y los inversores. Las empresas pueden llegar a caer en la tentación de adoptar un modelo de actuación más conservador en términos de riesgo con el fin de protegerse a sí mismas y a los precios de sus acciones. El asumir riesgo es lo que en última instancia crea valor para los accionistas. “La respuesta correcta, por lo tanto, consiste en alcanzar un punto de equilibrio que proteja a la empresa de los costos asociados a las dificultades financieras, pero dejando espacio para la actividad empresarial. La alta gerencia debería tener la libertad necesaria como para trabajar en un entorno en el que las

recompensas potenciales de cualquier decisión empresarial sean ponderadas contra el riesgo”.

Según Buehler y Pritsch, el riesgo se presenta de cuatro formas principales. La primera, el riesgo de mercado, adopta la forma de una exposición a los movimientos adversos de los precios, tales como el valor de las acciones, los tipos de cambio de las divisas, las tasas de interés o los spreads, y los precios de los commodities. Una segunda forma de riesgo es el riesgo de crédito que es la exposición a la posibilidad de que un deudor o una contraparte no cumplan con sus obligaciones contractuales. Otra forma es el riesgo operacional que es la exposición a pérdidas debido a procesos y sistemas internos no adecuados. Finalmente, el riesgo de volumen de negocio, como consecuencia de cambios en la demanda, en la oferta, o en la competencia, es la exposición a la volatilidad de los ingresos.

“Los cuatro tipos de riesgo afectan a cada industria de forma diferente, por lo tanto cada empresa debería desarrollar una taxonomía que se construya estas categorías de riesgo”. Así por ejemplo, en el caso de la industria farmacéutica, una empresa puede enfrentar riesgo de volumen de negocio si alguno de sus rivales introdujese en el mercado una medicina superior, y riesgo operacional si la inesperada retirada del mercado de alguno de sus productos redujese sus ingresos.

Mauricio Lefcovich señala, en su artículo titulado “La gestión del riesgo” (2004), que un empresario debe saber correr riesgos calculados. No rehúsa los desafíos, pero tampoco es un jugador. Evita las situaciones en que el riesgo es muy pequeño, porque no representa ningún reto. También sabe evitar las situaciones en que el riesgo es excesivo, porque lo que quiere es triunfar. “Existe riesgo cuando hay dos o más posibilidades entre las cuales optar, sin poder conocer de antemano los resultados a que conducirá cada una. Todo riesgo encierra la posibilidad de ganar o de perder: cuanto mayor es la posible pérdida, tanto mayor es el riesgo”. Que se opte finalmente por una alternativa arriesgada o prudente dependerá de: a) los atractivos de cada una; b) su mayor o menor disposición a aceptar la posible pérdida; c) las posibilidades de éxito o fracaso de cada alternativa; y d) el grado en que juzgue factible en cada caso aumentar las posibilidades de éxito y disminuir las probabilidades de fracaso gracias a sus propios esfuerzos. Lo expuesto anteriormente merece una mayor explicación. Así, cuando hablamos del atractivo de una propuesta

o posibilidad de negocios, debemos analizar que tan rentable puede ser la misma (Ejemplo: rentabilidad de entre un 20% o 25% anual sobre el capital invertido); en cuanto a la disposición a aceptar posibles pérdidas debemos considerar tanto la capacidad psicológica de asumir la misma, pero también y vinculada a la anterior, la capacidad patrimonial para afrontarla (Ejemplo: no es lo mismo perder \$20.000 para quien posee un patrimonio de un millón de pesos, que perder el mismo importe para quien posee \$50.000.-; además no es lo mismo perder en un negocio cuando aparte se poseen otros negocios generadores de utilidades, que perder en el negocio que absorbe todo nuestro patrimonio y dedicación). Con relación a las posibilidades de éxito o fracaso de los negocios a encarar, se trata de probabilidades porcentuales, como por ejemplo un 50% de probabilidades para lograr una rentabilidad de un 20%, o un 5% de llegar a tener pérdidas. De donde se toman tales datos? Lo mejor es consultar con un consultor que contando con informes estadísticos y experiencia en negocios sepa y pueda guiar al empresario en el análisis del negocio o actividad en cuestión. El cuarto y último punto responde al grado en que el empresario considere que puede adoptar medidas para facilitar la consecución de los objetivos o evitar posibles pérdidas, un claro ejemplo de ello es la persona que dedicada a labores agrarias contrata un seguro contra granizo par evitar pérdidas, o bien pretende asegurar ganancias mediante la venta de su cosecha a futuro. En la medida que los resultados dependan de factores no controlables por el empresario sus posibilidades de éxito disminuirán y se incrementarán sus niveles de riesgos; un claro ejemplo de ello son las actividades de carácter bursátil, sobre todo en países emergentes.

La capacidad de cada individuo para asumir riesgos depende en cierta medida del grado en que él mismo es influido por otros, de su experiencia, de su situación actual y de sus expectativas para el futuro. La capacidad de un empresario para asumir riesgos aumenta si: a) tiene confianza en sí mismo; b) esta dispuesto a poner en juego toda su capacidad para incrementar al máximo sus probabilidades de éxito; c) sabe evaluar con realismo tanto los riesgos como su propia capacidad para influir en dichas probabilidades; y d) considera los riesgos desde el punto de vista de las metas que se ha propuesto.

Brato y Koprinarov en su artículo “El riesgo empresarial y su gestión” (2005) da énfasis a una nueva tendencia en la teoría del riesgo en que no sólo los empresarios y

los banqueros están inquietos por el tema de los riesgos económicos. Esta teoría del riesgo tiende a responder a las preocupaciones de millones de personas que no pertenecen al sector empresarial y financiero. La provoca una idea desarrollada por Robert Shiller del Centro Internacional de Finanzas de la Universidad de Yale. En su artículo “Una Gestión del Riesgo para las Masas” él expone la idea que hace falta el desarrollo de una tecnología que podría aplicarse “en masa”, para la gente común y corriente, reduciendo su riesgo económico individual. Para ellos los mayores riesgos no son el tipo de cambio “euro – dólar” ni tampoco los precios del petróleo sino que corren diariamente al riesgo de perder su empleo, de cambiarse la cuota de sus pensiones o de que el valor de su vivienda caiga. Robert Shiller afirma que si las instituciones permiten a esa gente como lo hace un mercado de futuros a reducir el impacto negativo de los riesgos económicos individuales, si a través de coberturas, protección etc., se reducirá el nivel del riesgo económico personal, los individuos en carreras riesgosas se atreverán más y entonces se podría esperar, según Shiller, “una exposición de la creatividad y la diversidad” de la gente corriente, que sería un estímulo impresionante para la economía y también como resultado podrían reducirse en el futuro las desigualdades económicas fortuitas.

Zvi Bodie y Robert C. Merton agregan en su libro “Finanzas” que algunas decisiones financieras, entre ellas cuanto invertir en un seguro contra la exposición, se relacionan exclusivamente con la administración del riesgo. Pero muchas decisiones generales sobre la asignación de recursos, como las de ahorro, inversión y financiamiento, también se ven afectadas significativamente por la presencia del riesgo y, por lo mismo, son en parte decisiones concernientes a la administración del riesgo. “Los riesgos corporativos afectan a todos cuantos tienen algún interés en ellas: accionistas, acreedores, clientes, proveedores, empleados y gobierno”. El sistema financiero puede utilizarse para transferir los riesgos de las compañías a otras. Empresas financieras especializadas, entre ellas las compañías de seguros, dan el servicio de combinar y transferir los riesgos. Pero en última instancia todos los riesgos recaen sobre las personas. Las compañías afrontan diversas categorías de riesgos:

- **Riesgo de producción:** Riesgo de que las máquinas se descompongan, de que la entrega de las materias primas no llegue a tiempo, de que los

empleados no se presenten a trabajar o de que aparezca una tecnología que haga obsoleto el equipo actual.

- **Riesgo del precio de los productos:** Riesgo de que la demanda de los bienes elaborados se altere abruptamente por el cambio de preferencia de los consumidores, pudiendo entonces caer el precio de mercado. También cabe la posibilidad de que la competencia se intensifique y de que la compañía se vea obligada a rebajar los precios.
- **Riesgo del precio de los insumos:** Riesgo de que los precios de los insumos de los productos cambien de repente. Aumentan el precio de las materias primas o los sueldos. Si la compañía obtiene un préstamo para financiar sus operaciones con una tasa de interés flotante, quedara expuesta al riesgo de que las tasas se eleven.

Los dueños de las empresas no son los únicos que encaran los riesgos. Los gerentes y el resto de los empleados lo comparten en cierta medida. Si la rentabilidad es baja o si cambia la tecnología de la producción, algunos se verán obligados a aceptar una reducción de sus sueldos y tal vez hasta pierdan el empleo.

Con respecto a un análisis cuantitativo de la administración óptima del riesgo, existe la Teoría de Carteras (o del portafolio). Sin importar si la unidad de análisis es una familia, una empresa u otra institución económica, su aplicación consiste en formular y evaluar los compromisos entre los beneficios y los costos de la reducción del riesgo, con el propósito de llegar a una decisión óptima.

Los modelos formales más recientes de la teoría de la cartera fueron diseñados para resolver esta clase de decisión de administración del riesgo. En ellos se recurre a la distribución de probabilidades para cuantificar el compromiso entre el riesgo y el rendimiento esperado. El rendimiento esperado de una cartera de activos se identifica con la media de la distribución y su riesgo con la desviación estándar.

Una medida común del riesgo de un activo, como las acciones de esta compañía es la volatilidad. Esta se relaciona con el intervalo de posibles tasas de rendimiento provenientes de la tenencia de las acciones y con las posibilidades de que ocurran. “La volatilidad de una acción será mayor, cuanto más amplia sea la diversidad de resultados posibles y cuanto más probabilidades hay de que se encuentren en los extremos del intervalo”. Por ejemplo, si se preguntara dar la mejor “estimación

puntual” de la tasa de rendimiento que el año próximo ofrecerán las acciones de la compañía, respondería que el 10%. Pero no sorprendería que la tasa real no correspondiera a ese porcentaje. Quizá fuera apenas de -50% o llegara +80%. Cuanto mayor sea la gama de resultados posibles, mayor será la volatilidad.

Según Timothy J. Gallagher y Joseph D. Andrew Jr. la aversión al riesgo es la tendencia a evitar riesgos adicionales. Las personas con aversión al riesgo, lo evitarán si está dentro de sus posibilidades, a menos que reciban una compensación adicional por asumir ese riesgo. En Finanzas, la compensación agregada es una mayor tasa de retorno esperada. La relación entre el riesgo y la tasa de retorno requerida se conoce como la relación riesgo – retorno. Se trata de una relación positiva puesto que cuando más riesgo se asume, mayor será la tasa de retorno requerida por la mayoría de las personas. Tiene que haber una compensación para convencer a las personas que se sometan a un riesgo. No todas las personas le tienen aversión al riesgo, y, entre éstas, no todas lo manifiestan de igual modo.



### 3. MATERIAL Y METODOLOGÍA DE ANÁLISIS

#### 3.1. - Materiales.

Para el desarrollo de la investigación se utilizó información que evidenciara la asunción de riesgos, o la disposición a tomarlos, por parte de los pequeños empresarios de la ciudad de Valdivia, asociados a la Cámara de Comercio Detallista de la referida ciudad.

#### 3.2. - Fuentes de Procedencia de los Datos.

Fuente Primaria: información levantada directamente, mediante encuesta y entrevistas en profundidad, de los sujetos objeto de estudios. La información señalada constituye la base del estudio.

Fuente secundaria: sólo para efectos de construcción del marco teórico y como referencia para la construcción de encuestas se recurrió a revisión bibliográfica de libro y artículos.

#### 3.3. - Instrumento y Método de Obtención de Datos.

La investigación se desarrolló con los datos obtenidos mediante la aplicación de la encuesta y entrevista en profundidad a pequeños empresarios pertenecientes a la Cámara de Comercio Detallista de Valdivia A.G.

Nómina de asociados a la Cámara de Comercio Detallista de Valdivia A.G. se obtuvo a través de la directiva de la agrupación.

La encuesta fue de desarrollo propio y se presentó a aprobación del profesor patrocinante y de la Psicóloga Francisca Prieto García, quien se desempeña por años en investigación de mercados.

Una vez aprobado el primer borrador de encuesta, éste fue sometido a lo que se denominó prueba piloto, a objeto de verificar claridad del instrumento y comprensión

por parte de personas a quienes les sería aplicado. La fase descrita originó dos cambios que consistieron en modificar redacción y reemplazo de preguntas.

No obstante lo realizado en la fase de prueba, una vez aplicada la encuesta y la entrevista en profundidad, ésta última generó la necesidad de eliminar una pregunta de la encuesta por cuanto tuvo una connotación distinta para los sujetos objeto de estudio, que para aquellas personas que participaron del piloto. Se cree que la diferencia respecto de la pregunta eliminada tiene que ver con la diferencia de percepción y experiencias previas entre quienes participaron del piloto y los verdaderamente encuestados.

El instrumento de recolección de datos fue desarrollado para ser aplicado directamente por los investigadores y, en ningún caso, ser auto aplicado. A lo anterior se suma la exigencia impuesta por la existencia de la entrevista en profundidad, que en la gran mayoría de los casos se realizó en forma conjunta con la aplicación de la encuesta.

Los empresarios fueron contactados a los teléfonos señalados en la nómina que proporcionó la Cámara de Comercio Detallista de Valdivia, oportunidad en la que se les explicó el origen del estudio, sus objetivos y se les solicitó acceder a responder la encuesta. Al contactar empresarios se procuró lograr un equilibrio de género y rubros.

El total de asociados a la Cámara de Comercio Detallista de Valdivia es de ciento ochenta y dos empresarios, lo que constituye el universo de la muestra. Fueron descartados de la muestra en forma inmediata cuarenta y siete empresarios que no registraban ningún teléfono de contacto personal ni comercial.

En la tarea de tomar contacto con empresarios se presentaron variados problemas, ya que, en muchos casos quienes atendieron declararon no conocer a la persona por la que se consultaba, números de teléfono inexistentes, negocios que habían dado término a su actividad, negocios transferidos de propietario y, finalmente, múltiples negaciones a participar de la investigación.

Con quienes aceptaron participar del estudio se pactó fecha y hora de aplicación de encuesta y entrevista.

En promedio, la aplicación de encuesta y entrevista tomó una hora y diez minutos por empresario.

#### 3.4. - Descripción del Diseño Muestral.

La selección de empresarios a encuestar o muestra, fue por conveniencia, motivado principalmente por los problemas generados al contactarlos.

Específicamente, la muestra fue de diez y ocho empresarios, los que presentaban diferencias respecto al rubro, años de experiencia en el rubro, género, nivel educacional, volumen de ventas de sus empresas y número de trabajadores dependientes de las mismas. En todo caso, todas las diferencias antes señaladas fueron identificadas con posterioridad a la aplicación de la encuesta y como resultado de ella.

#### 3.5. - Definición del Tipo de Investigación.

La investigación es exploratoria, descriptiva y documental. Es descriptiva por cuanto no existen estudios previos que se refieran al nivel de riesgo de los empresarios valdivianos y, mucho menos, de los asociados a la Cámara de Comercio Detallista de la ciudad. Descriptiva, ya que se observó rasgos y características, en su ambiente natural sin alteraciones de ningún tipo. Documental, por que se revisó información bibliográfica (libros, revistas y artículos) con la finalidad de construir un marco teórico y para el diseño y planificación del estudio.

#### 3.6. - Definición del Diseño de la Investigación.

El diseño de la investigación es no experimental, ya que se observaron fenómenos tal y como se presentan en su contexto natural, a la vez es transaccional, por cuanto se levanta información de los sujetos objeto de estudio una única vez y en un mismo momento del tiempo.

#### 3.7. - Operacionalización de Conceptos.

Pequeño empresario es aquel que tiene a su cargo un número de empleados superior a diez personas e inferior a cincuenta personas. El pequeño empresario es el propietario del negocio, quien toma las decisiones estratégicas.

El comercio detallista de la ciudad de Valdivia esta compuesto por aquellos negocios que forman parte de la Cámara de Comercio Detallista de la ciudad de Valdivia la cual posee una base de datos con todos sus integrantes.

Cuando las variables no toman un único valor sino varios, pero la probabilidad de ocurrencia de esos valores es exactamente conocida, nos encontramos en un contexto de riesgo. El riesgo se asocia más con la no obtención de los objetivos que con la variabilidad. Cuando sólo conocemos aproximadamente el valor que tomarán una variable, pero desconocemos con qué nivel de probabilidad, estamos en un contexto de incertidumbre. La incertidumbre es la carencia de información sobre eventos externos a la organización que experimenta el sujeto decidor en función de sus esquemas mentales sobre una situación.

### 3.8. - Tratamiento de los datos.

Una vez aplicada la encuesta, el siguiente paso fue la confección de una planilla en Excel en la que se agrupo en cada fila información correspondiente a cada empresario y en las columnas se tabuló cada una de las preguntas, por lo que se generó una matriz que, en cada intersección fila columna contiene la respuesta entregada por cada empresario a una pregunta determinada. Por la existencia de preguntas que admitían más de una respuesta, se agrego más de una fila por empresario.

Posteriormente, se agregó una fila adicional en la que se asigna puntaje a las respuestas entregadas por los empresarios a cada una de las preguntas. Esta vez, por la intersección de filas y columnas es posible observar el puntaje asignado a cada respuesta entregada por cada encuestado.

Cada columna asociada a una pregunta (vertical) permite obtener la moda a las respuestas entregadas por los empresarios y la moda de puntaje asignado. Las filas que contienen los puntaje asignados a cada pregunta permiten obtener el puntaje promedio obtenido por cada empresario dadas las respuestas que entregó.

Entre la información que se incluyó para cada empresario se encuentra género, edad, años de experiencia en el rubro, antigüedad del negocio, nivel educación, nivel socioeconómico de origen y actual, tipo de establecimiento educacional en el que

cursó sus estudios (básicos, medios y superiores) nivel de ventas, número de trabajadores y actividad laboral anterior a la actual, por lo que fue posible hacer todo cruce de información que se deseó para elaborar el perfil del riesgo mediante la aplicación de filtros sucesivos en la misma planilla.

Para tabular las encuestas, se procedió asignar puntaje a las respuestas otorgadas por los empresarios encuestados en escala de cero (0) a tres (3), donde el cero (0) significó nada de riesgo, uno (1) levemente riesgoso, dos (2) medianamente riesgoso y tres (3) riesgoso. Intencionalmente se excluyó la posibilidad de una quinta categoría correspondiente a un neutral al riesgo.

No todas las preguntas de la encuestas tenían por objetivo la asignación de puntaje para calificar el nivel de riesgo de cada empresario, ya que, además, existen preguntas de validación, las que dependiendo de la respuesta obtenida, implicaban eliminar el puntaje asignado en una determinada pregunta.

La información obtenida de la entrevista en profundidad fue utilizada para validar los resultados de la encuesta, llegando a eliminar, para efectos de tabulación, una pregunta cuando el instrumento ya había sido aplicado. Adicionalmente, la entrevista en profundidad permite dar explicaciones a los resultados obtenidos de la encuesta.

La estadística empleada en la investigación es muy básica, limitándose a la obtención de modas y promedios, que permiten obtener la mayor frecuencia, al tratarse de datos ordinales.

Sobre la base de cruces de información en la forma señalada, se efectúa el análisis y se obtienen las conclusiones.

La investigación tiene como objeto de estudio únicamente a los empresarios agrupados en la Cámara de Comercio Detallista de Valdivia, por lo que sus resultados no pueden ser extrapolados al total de empresarios valdivianos. Es necesario dejar constancia que las dificultades para aplicar un mayor número de encuestas y, por tanto entrevistas, que se traduce en una muestra reducida, limitan el alcance de los resultados y conclusiones de la investigación.

#### 4. PRESENTACIÓN Y DISCUSION DE RESULTADOS

##### 4.1. - Análisis del Perfil del Pequeño Empresario

Propietarios de empresas de menor tamaño, medido por nivel de venta, evidencian mayor disposición a tomar riesgos. Como se observa en el cuadro n°1, de siete empresarios (38,89% de la muestra), cuyas actividades generan ventas de hasta \$50.000.000.- anuales, cinco de ellos califican como “medianamente riesgosos” y sólo dos como “levemente riesgosos”. Por otra parte, al considerar el total de empresarios cuyos negocios venden entre \$50.000.001 y \$1.000.000.000.-, se aprecia que, de un total de once dueños de empresas (61,11% de la muestra), siete han calificado como “levemente riesgosos” y cuatro como “medianamente riesgosos”.

**Cuadro n°1**

<b>Volumen de ventas versus nivel de riesgo</b>				
<b>Volumen de Ventas</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
<b>Hasta 50MM</b>	0	2	5	0
<b>Más de 50MM hasta 100M</b>	0	4	2	0
<b>Más de 100M hasta 500M</b>	0	3	1	0
<b>Más de 500M hasta 1000M</b>	0	0	1	0

Fuente: elaboración propia, a partir de los datos obtenidos en las encuestas.

Relacionando el nivel de riesgo con el número de empleados contratados por cada uno de los pequeños empresarios, no se observan diferencias significativas que demuestren tendencia a un nivel de riesgo. Ver cuadro n°2.

**Cuadro n°2**

<b>Número de empleados versus nivel de riesgo</b>				
<b>Número de empleados</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
<b>0 a 5</b>	0	7	6	0
<b>6 a 10</b>	0	2	2	0
<b>11 y más</b>	0	0	1	0

Fuente: elaboración propia, a partir de los datos obtenidos en las encuestas.

Tampoco se observa una diferencia relevante al relacionar el nivel de riesgo con el rubro (sector comercio o sector servicios) de la empresa. Como muestra el cuadro n°3, de cuatro empresas del sector servicios (22,22% de la muestra), tres son

clasificados como “medianamente riesgosos” y uno como “levemente riesgoso”. En el sector comercio (78,78% de la muestra), en tanto, ocho empresarios presentan un nivel de riesgo leve y seis un nivel de riesgo mediano.

**Cuadro n°3**

<b>Rubro versus nivel de riesgo</b>					
<b>Rubro</b>	<b>Total</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
<b>Sector Servicios</b>	4	0	1	3	0
<b>Comercio</b>	14	0	8	6	0

Fuente: elaboración propia, a partir de los datos obtenidos en las encuestas.

Como se observa en el cuadro n°4, a mayor nivel de educación formal, los empresarios presentan una mayor disposición a tomar riesgos. De un total de nueve empresarios (50% de la muestra) con educación desde básica incompleta hasta técnica incompleta, seis de ellos son “levemente riesgosos” y solo tres “medianamente riesgosos”. Por el contrario, empresarios con educación desde técnica completa hasta universitaria completa (50% de la muestra), seis de ellos presentan un nivel de “medianamente riesgosos” y tres el de “levemente riesgoso”.

**Cuadro n°4**

<b>Nivel educacional versus nivel de riesgo</b>				
<b>Nivel de educación</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
<b>Básica completa</b>	0	2	0	0
<b>Media incompleta</b>	0	0	0	0
<b>Media completa</b>	0	2	2	0
<b>Técnica incompleta</b>	0	2	1	0
<b>Técnica completa</b>	0	1	3	0
<b>Universidad incompleta</b>	0	1	2	0
<b>Universidad completa</b>	0	1	1	0

Fuente: elaboración propia, a partir de los datos obtenidos en las encuestas.

No existe diferencia entre el nivel de riesgo que presentan los empresarios según el tipo de establecimiento educacional (público, subvencionado y privado), en el que cursaron la educación básica y media (ver cuadro n°5). Del mismo modo, como se observa en el cuadro n°6, el nivel socioeconómico de la familia de origen de los empresarios no es relevante para su disposición a tomar riesgos.

**Cuadro n°5**

<b>Tipo de dependencia de establecimiento educación donde curso estudios básicos versus nivel de riesgo</b>				
<b>Tipo de dependencia del establecimiento</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
<b>Publico</b>	0	2	2	0
<b>Subvencionado</b>	0	3	2	0
<b>Privado</b>	0	4	5	0

Fuente : elaboración propia, a partir de los datos obtenidos de las encuestas.

**Cuadro n°6**

<b>Nivel socioeconómico en su infancia versus nivel de riesgo</b>				
<b>Nivel socioeconómico</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
<b>Bajo</b>	0	0	0	0
<b>Medio - bajo</b>	0	2	1	0
<b>Medio</b>	0	4	6	0
<b>Medio - alto</b>	0	3	2	0
<b>Alto</b>	0	0	0	0

Fuente : elaboración propia, a partir de los datos obtenidos de las encuestas.

El cuadro n°7, el cual muestra la relación que existe entre los años de experiencia en el respectivo rubro y el nivel de riesgo, da a conocer de que en el primer rango (1 a 15 años de experiencia), no existe relación entre las variables aquí descritas, ya que cuatro encuestados de los siete que pertenecen a este rango muestran un nivel de riesgo leve y tres de los encuestados muestran un nivel de riesgo medio. El rango de 16 a 30 años de experiencia muestra una tendencia más clara hacia un nivel de riesgo medio porque de cinco entrevistados, cuatro de ellos se encuentran en un nivel “medianamente riesgoso”. Sin embargo en el siguiente rango de 31 a 45 años de experiencia se muestra una tendencia totalmente contraria pues, tres de cuatro entrevistados de este rango son considerados “levemente riesgosos”.

**Cuadro n°7**

<b>Años de experiencia en el rubro versus niveles de riesgo</b>				
<b>Años de experiencia en el rubro</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
<b>De 1 a 15</b>	0	4	3	0
<b>De 16 a 30</b>	0	1	4	0
<b>De 31 a 45</b>	0	3	1	0
<b>De 46 a más</b>	0	1	1	0

Fuente : elaboración propia, a partir de los datos obtenidos de las encuestas.



De los encuestados, según se observa en cuadro n°8, los empresarios entre 51 y 70 años de edad (66,67% de la muestra) son los que presentan un mayor nivel de riesgo que, según la medición de esta investigación permite clasificarlos como “medianamente riesgosos”, ya que de los doce pertenecientes a este rango de edad, ocho de ellos alcanzaron el señalado nivel. Por el contrario para empresarios con edades entre 30 y 50 años (33,33% de la muestra), cuatro de los cinco entrevistados agrupados en este rango etéreo caen en la clasificación de “levemente riesgoso”.

**Cuadro n°8**

<b>Edad versus nivel de riesgo</b>				
<b>Edad</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
<b>30 a 50 años</b>	0	4	1	0
<b>51 a 70 años</b>	0	4	8	0
<b>71 a 90 años</b>	0	1	0	0

Fuente : elaboración propia, a partir de los datos obtenidos de las encuestas.

Respecto del nivel de riesgo y el género de los entrevistados, no es posible obtener relación alguna, por cuanto de un total de quince hombres (83,33% de la muestra) siete alcanzaron el nivel de “levemente riesgosos” y ocho de “medianamente riesgosos”; mientras que, de tres mujeres entrevistadas (16,67% de la muestra), dos son calificadas como “levemente riesgosas” y una como “medianamente riesgosa”.

Ver cuadro n°9

**Cuadro n°9**

<b>Sexo versus nivel de riesgo</b>				
<b>Sexo</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
<b>Masculino</b>	0	7	8	0
<b>Femenino</b>	0	2	1	0

Fuente : elaboración propia, a partir de los datos obtenidos de las encuestas.

#### 4.2. - Otros Datos

Del total de empresarios encuestados, diez de ellos cotizan en un organismo de previsión social; nueve de ellos lo hacen en una Administradora de Fondos de Pensiones y uno en el Instituto de Normalización Previsional. En tanto ocho empresarios no recurren a estos mecanismos formales y preestablecidos de ahorro para la vejez. El argumento mayoritariamente señalado para no cotizar en los

señalados organismos es dejación (cinco encuestados), excepto por un jubilado, un retornado del exilio y uno que manifiesta que el sistema no es eficiente y que ofrece bajas rentabilidades en el largo plazo.

De los diez empresarios que cotizan en organismos de previsión social siete de ellos presentan un nivel de “riesgo leve” y solo tres de “riesgo medio”. Por el contrario, de los ocho empresarios que no cotizan en organismos de previsión social seis fueron calificados con “riesgo medio” y dos en “riesgo leve”. Los resultados obtenidos ratifican que, en general, quienes recurren a medios de ahorro formales para la vejez son menos riesgosos que quienes no lo hacen. El resultado obtenido, además, permite validar ex-post el instrumento de levantamiento de información.

Al analizar el nivel de riesgo de aquellos empresarios que cotizan en organismos de previsión social y, asociarlo con el nivel de riesgo del fondo de pensiones al que destinan sus ahorros no se observa relación significativa.

Consultados por la tenencia de ahorro, sin considerar el realizado en organismos formales de ahorro para la vejez (A.F.P. e I.N.P.), diez empresarios manifiestan ahorrar (55.56% de la muestra) y ocho no hacerlo (44,44% de la muestra). La distribución de los instrumentos de ahorro utilizados son:

**Tabla n°1 Instrumentos de ahorro versus número de empresarios que los utiliza**

<b>Instrumento de ahorro</b>	<b>Número de empresarios que los utiliza</b>
Bienes raíces	3
Seguros de vida (*)	3
Libretas de ahorro	2
Fondos mutuos	1
Acciones (*)	1
Depósitos a plazo	1

Fuente : elaboración propia, a partir de los datos obtenidos de las encuestas.

(\*) Un empresario declara ahorrar simultáneamente en seguro de vida y acciones.

De los diez empresarios que cotizan en organismos de previsión social cuatro, además, recurren a otras formas de ahorro. Por lo tanto, seis de los ocho empresarios de los que no cotizan en organismos de previsión social ahorran en forma alternativa y dos empresarios no ahorran de ninguna forma. Quienes no ahorran de modo

alguno, argumentan que su nivel de ingresos no lo permite, mientras quienes cotizan en organismos de previsión social y no ahorran en forma adicional, creen que el ahorro realizado en los referidos organismos será suficiente.

No se observa relación alguna entre el nivel de riesgo y los activos (financieros y reales) en que ahorran los empresarios. En este cruce de información no se considera el ahorro efectuado en organismos de previsión social.

El 88,89% de los encuestados, correspondiente a 16 empresarios toman seguros, mientras que sólo dos (11,11% de la muestra) declaran no hacerlos.

**Tabla n°2 Tipo de bienes asegurados versus el número de empresarios que los asegura**

Tipo de bienes asegurados por los empresarios	Numero de empresarios que los asegura
Casa	16
Auto	7
Negocio	13
Tarjeta de créditos y/o deudas	9
Deudas con casas comerciales	6

Fuente : elaboración propia, a partir de los datos obtenidos de las encuestas.

Todos los encuestados que toman seguros lo hacen por más de un bien y/o situación. El 100% de los empresarios que usan seguros aseguran su casa, el 81,25% asegura su negocio además de la casa, el 53,25% toma seguros sobre deudas y/o tarjetas de crédito y el 43,75% asegura su auto. Un encuestado asegura cinco bienes, cinco encuestados aseguran cuatro bienes, seis encuestados aseguran tres bienes y cuatro encuestados toman seguros sobre dos bienes.

Para quienes no toman seguros se observa un nivel de riesgo superior, en promedio, a quienes los usan. Los dos empresarios que no recurren a seguros presentan un nivel de “riesgo medio”, mientras que de los diez y seis empresarios que contratan seguros nueve son calificados como de “riesgo leve” y siete con “riesgo medio”. Aunque, en el último caso se aprecia un sesgo a favor del “riesgo leve”, la cantidad de encuestados clasificado en los dos niveles antes señalados no permite observar una relación clara.

#### 4.3. - Factores que Determinan la Asunción de Riesgo por parte del Empresario.

En este estudio se ha logrado determinar dos factores altamente limitantes que consideran, en general, todos los pequeños empresarios de la cámara de comercio detallista de Valdivia que fueron entrevistados para tomar decisiones con respecto al desarrollo de sus negocios.

Estos factores se han determinado a través de la encuesta y entrevista que se le aplicó a cada empresario de la muestra. Aquí se observó que los dos factores más importantes que los empresarios consideran limitantes al desarrollo de su negocio son: “El insuficiente control de la delincuencia” y “Mejores precios y condiciones de crédito ofrecidas a los clientes por las grandes tiendas”.

A pesar de que un 77,78% de los encuestados manifestaron que “los mejores precios y condiciones de crédito ofrecidas a los clientes por las grandes tiendas” son una limitante grave, un 22,22%, dijeron que este factor no incide de ninguna forma como limitante para el desarrollo de su negocio. Este último porcentaje se puede explicar ya que por la naturaleza del negocio, estos no tienen como competencia a las grandes tiendas o grandes supermercados.

El segundo factor más importante (“insuficiente control de la delincuencia”), fue considerado como una gran limitante para el desarrollo de los negocios por un 66,67% de los empresarios de la muestra. Pero, otros encuestados le dieron otros grados de importancia como lo fue el 22,22% de los entrevistados que consideraron que era una limitante de mediana gravedad y un 11,11% que la categorizó como limitante leve.

Para los empresarios con nivel “medianamente riesgosos”, los factores más importantes que limitan gravemente el desarrollo de sus negocios son seis: “insuficiente control de la delincuencia”, “mejores precios y condiciones de crédito ofrecidas a los clientes por las grandes tiendas”, “Cobertura geográfica de las grandes tiendas o supermercados”, “Poder de los grandes compradores” y “Tasa de desempleo” junto con el “nivel de salarios”. Al explicar cada uno de ellos, los empresarios calificados en el señalado nivel de riesgo afirman que “los mejores precios y condiciones ofrecidas a los clientes por las grandes tiendas”, “Cobertura geográfica de las grandes tiendas o supermercados” y el “Poder de los grandes

compradores” pueden ser considerados como factores relacionados (la cobertura geográfica, que se traduce en grandes niveles de venta impacta en los volúmenes de compra, esto, sumado al poder comprador que les permite adquirir a mejores precios posibilitan a su vez la venta a mejores precios y condiciones a sus clientes). Este factor (agrupado para empresarios calificados como medianamente riesgosos), está concentrado en dos extremos: un 66,67% piensa que es una limitante grave y un 33,33% piensa que es un factor sin ninguna incidencia en el desarrollo de sus respectivos negocios. Esto se explica, también, debido a la naturaleza de los negocios que no tienen como competencia a las grandes tiendas o supermercados. El “insuficiente control de la delincuencia” también es un factor que los empresarios calificados como “medianamente riesgosos” toman como principal limitante (55,56% de los empresarios calificados como “medianamente riesgosos”). De los otros dos factores, la tasa de desempleo se encuentra perfectamente relacionada con el nivel de salario por lo cual se complementan y solo son considerados como un solo factor. Este factor muestra que un 55,56% de los empresarios consideran este factor como altamente limitante, un 22,22% lo considera como limitante de mediana importancia, mientras un 22,22% considera este factor como limitante de poca importancia o sin ninguna incidencia sobre el desarrollo del negocio.

Así como se encontraron factores que incidían gravemente como limitantes al desarrollo de los negocios, también existen variables que los empresarios encuestados no consideran como limitantes para el desarrollo de su negocio estas son: “las variaciones del tipo de cambio” (72,22% de los encuestados) y “el compromiso por parte del personal en su trabajo” (72,22% de los encuestados).

Muchos de los pequeños empresarios encuestados dan a conocer su poco interés en la incidencia que tiene el factor “tipo de cambio”, a pesar de que sus productos son importados. Los empresarios consideran que, como ellos compran a un intermediario que es importador directo, no les incide el precio que toma el dólar, ya que ellos realizan las transacciones en pesos chilenos. Esta conclusión de los empresarios es errada, ya que el distribuidor les traspasará el mayor o menor costo por variaciones del tipo de cambio.

Al analizar el otro factor que no incide como limitante para el desarrollo del negocio (“falta de compromiso del personal”) tiene como explicación que para los

entrevistados su personal se involucra en gran medida con la actividad del negocio, situación que creen, no puede ser de otra manera.

En forma mas particular se puede observar que para los empresarios calificados como “medianamente riesgosos” los factores que menos inciden como limitantes para el desarrollo de su negocios son: “La burocracia del SENCE” ( 88,89% de los empresarios “medianamente riesgosos”), “falta de compromiso del personal” (con un 77,78% de los mismos), “tipo de cambio” (con un 77,78%) y “falta de cumplimiento en las condiciones por parte del proveedor y/o distribuidor” (con un 66,67%).

Los factores “tipo de cambio” y “falta de compromiso del personal” se explican por las razones antes descritas, que son las mismas para estos empresarios, ya que están dentro de la misma muestra. El factor que menos incide en el desarrollo de los negocios es “la burocracia del SENCE” esto se explica porque los entrevistados dijeron que era una herramienta poco confiable para la capacitación de sus empleados, por lo cual no la utilizan. Otro factor poco influyente es la “falta de compromiso en las condiciones por parte de los proveedores y/o distribuidores, ya que los entrevistados señalaron tener buenas relaciones con sus proveedores.

## 5. CONCLUSIONES

- El pequeño empresario de la ciudad de Valdivia no tiene un perfil de riesgo claramente definido, pues los resultados obtenidos fueron que la mitad de la muestra era “levemente riesgoso” y la otra mitad “medianamente riesgos”, lo que si está claro es que no existe el empresario riesgoso. Por lo antes expresado, se rechaza la hipótesis de trabajo.

Se evidencia que los empresarios “medianamente riesgosos” se caracterizan por ser de sexo masculino, con edad que oscila entre los 51 a 70 años, 16 a 30 años de experiencia en el rubro, con ventas de hasta \$50.000.000 de pesos.

- Los dos factores percibidos como de fracaso para los pequeños empresarios en general fueron “Insuficiente control de la delincuencia”y “Mejores precios y condiciones de crédito ofrecidas a los clientes por las grandes tiendas”, estos dos factores fueron relevantes pues el primero se refiere al miedo que sienten los pequeños empresarios a la delincuencia en las calles, estos se sienten desamparados, sin ningún arma para defenderse. El segundo factor se refiere a la competencia de los grandes supermercados y tiendas, los cuales poseen un gran poder de comprar con respecto a los pequeños negocios, además de facilidades al realizar ventas, representadas por el uso masivo de tarjetas de crédito.
- Respecto del insuficiente control de la delincuencia, pese a ser considerada como limitante grave por los empresarios de la muestra, éstos declaran que al momento de invertir e introducir modificaciones al negocio deben considerar costos adicionales destinados a la protección de activos, lo que claramente impacta en las utilidades y rentabilidad del negocio. Adicional a lo señalado, los empresarios señalan que no pueden hacer más respecto del punto.

En cuanto a la limitante que representan los “Mejores precios y condiciones de crédito ofrecidas a los clientes por las grandes tiendas”, los empresarios encuestados afirman que su negocio es viable en la medida que no entre en competencia frontal con supermercados o grandes tiendas. El empresario sabe que su oportunidad de negocio está en abordar nichos alternativos y espacios o necesidades no cubiertas por estos grandes actores del mercado, lo anterior reduce su nivel de requerimientos de capital y financiamiento para inversión.

- Los resultados de la investigación no son extensivos a todos los empresarios valdivianos ya que el universo y, por tanto la muestra, corresponden únicamente a empresarios asociados a la Cámara de Comercio Detallista de Valdivia.  
Dado el reducido tamaño de la muestra, los resultados y conclusiones del estudio son limitados.
- Para finalizar se concluye que la mayoría de los empresarios, llegaron a serlo por necesidad, ya que necesitaron generar ingresos de alguna manera.



## 6. BIBLIOGRAFÍA

Hernández, Roberto. Fernández, Carlos y Baptista, Pilar.1998. *Metodología de la investigación*. México, D.F, México: McGraw-Hill.

Bodie, Zvi. Merton, Robert. 1999. *Finanzas*. México D.F: Prentice Hall

Knight, Frank. 1947. *Riesgo Incertidumbre y Beneficio*. Madrid, España: M. Aguilar.

O'kean Alonso, José María. 1991. *Empresario y entorno económico*. Bilbao, España: Ediciones Deusto

Santos Redondo, M. 1988. El empresario como factor de producción en el pensamiento económico de Frank H. Knight. *Información Comercial Española* 656 (Abril): 115-124.

Rebolledo Berroeta, Rolando.2002. *Aplicaciones a los seguros*. Material Académico PUC Facultad de Matemáticas.

Buehler, Kevin. Pritsch, Gunnar. 2003. *Conviviendo con el riesgo*. The McKinsey Quarterly

Lorente, Luis. 2004 Octubre 8. Actitudes frente al riesgo: test del empresario: *CEGA* <[www.cega.org.co/Investigaciones\\_y\\_estudios/servicios/articolum/Actitudes%20frente%20al%20riesgo.pdf](http://www.cega.org.co/Investigaciones_y_estudios/servicios/articolum/Actitudes%20frente%20al%20riesgo.pdf)> Accesado 2005 Abril 26.

Yanes Estévez. Vanessa. 2003. *Percepciones del entorno y riesgo estratégico asumido: la influencia de lo exterior en el proceso estratégico*. <[www.dmsp.dauphine.fr/MANAGEMENT/PapersMgmt/62Yanes.pdf](http://www.dmsp.dauphine.fr/MANAGEMENT/PapersMgmt/62Yanes.pdf)> Accesado 2005 Mayo 1

## 7. ANEXOS

### Anexo nº 1

#### ENCUESTA

ANALISIS DEL PERFIL Y LA CONDUCTA DE LOS PEQUEÑOS  
EMPRESARIOS DE LA CAMARA DETALLISTA DE LA CIUDAD DE  
VALDIVIA EN RELACION A LA ADOPCION DE RIESGO BAJO UN  
ENTORNO DE INCERTIDUMBRE.

#### OBJETIVOS

ESTE ENCUESTA TIENE COMO OBJETIVO ANALIZAR EL PERFIL DEL  
PEQUEÑO EMPRESARIO DE LA CAMARA DE COMERCIO DETALLISTA DE  
LA CIUDAD DE VALDIVIA RESPECTO FRENTE AL RIESGO Y SU  
CAPACIDAD DE ARRIESGAR E IDENTIFICAR LOS FACTORES QUE  
AFECTAN ESTA DECISION.



# Universidad Austral de Chile

Escuela de Ingeniería Comercial

## **MODULO SEGUROS:**

### **1) ¿Esta afiliado en alguna AFP?**

- 1.1) Si
- 1.2) No ¿Por qué? → Saltar a pregunta 4

### **2) ¿En que fondo de pensiones de AFP cotiza?**

- 2.1) A
- 2.2) B
- 2.3) C
- 2.4) D
- 2.5) E

### **3) Por Favor señale el motivo por el cual Ud. Seleccionó el fondo de AFP en que cotiza:**

- 3.1) Recomendación del ejecutivo de la AFP
- 3.2) Elección propia por mayor esperanza de rentabilidad
- 3.3) Elección propia por menor riesgo
- 3.4) La AFP me asignó a ese fondo
- 3.5) No sabe

### **4) ¿Ahorra para la vejez?**

- 4.1) Si
- 4.2) No ¿Por qué? → Saltar a pregunta 7

### **5) ¿De que forma ahorra para la vejez?**

- 5.1) AFP
- 5.2) Fondos Mutuos
- 5.3) APV
- 5.4) Libreta de ahorro (banco)
- 5.5) Deposito a plazo
- 5.6) Otros (especifique)

### **6) ¿Por qué eligió esa forma de ahorrar?**

**7) Si usted tuviera la posibilidad de elegir ¿Preferiría ser trabajador dependiente?**

7.1) Si ¿Por qué?

7.2) No ¿Por qué?

**8) ¿Preferiría un sueldo fijo a uno variable?**

8.1) Si ¿Por qué?

8.2) No ¿Por qué?

**9) ¿Usted contrata seguros?**

9.1) Si

9.2) No ¿Por qué? → Pasar a pregunta 11

**10) ¿Qué bienes asegura?**

10.1) Casa

10.2) Auto

10.3) Negocio

10.4) Tarjetas de crédito

10.5) Deudas contraídas en casas comerciales

10.6) Otros

### **MODULO INVERSIÓN:**

**11) ¿Cuales diría usted que son las principales motivaciones que lo llevaron a crear su propia empresa?**

**12) ¿Cómo financió inicialmente su negocio? (Puede seleccionar más de una respuesta)**

12.1) Ahorro

12.2) Préstamo bancario

12.3) Préstamo familiar

12.4) Crédito de proveedores

12.5) Otros (especifique)

**13) ¿Su negocio creció respecto de su tamaño original?**

13.1) Si

13.2) No ¿Por qué?

**14) ¿Cómo financió ese crecimiento? (Puede seleccionar más de una alternativa)**

14.1) Ahorro

14.2) Préstamo bancario

14.3) Préstamo familiar

14.4) Utilidades retenidas

14.5) Crédito a proveedores

14.6) Otros (especifique)

**15) ¿Actualmente tiene planes de expansión para su negocio?**

- 15.1) Si
- 15.2) No ¿Por qué? → Saltar a pregunta 17

**16) ¿Cómo piensa financiar la expansión?**

- 16.1) Ahorro
- 16.2) Préstamo bancario
- 16.3) Préstamo familiar
- 16.4) Utilidades retenidas
- 16.5) Crédito a proveedores
- 16.6) Otros (especifique)

**17) Si usted tuviera un proyecto de negocio que le permite obtener utilidades de \$7.000.000 durante 5 años, ¿Prefiere ejecutar el proyecto o venderlo si le ofrecen \$18.000.000 por él ahora?**

- 17.1) Ejecutar el proyecto
- 17.2) Venderlo

**18) De estas dos alternativas, ¿Cuál es la que usted prefiere?**

- 18.1) Obtener una ganancia de \$10.000.000
- 18.2) Evitar una pérdida de \$10.000.000

**19) Un amigo suyo que vive desde hace 9 años en Paraguay le propone iniciar juntos un negocio en el referido país. El amigo es una persona de fiar y un buen empresario. Aceptar el proyecto implica vender todas sus pertenencias (casa, muebles, auto, negocio y otros) para aportar Caja al negocio además de trasladarse con su familia a vivir a Paraguay. ¿Acepta el proyecto?**

- 19.1) Si
- 19.2) No ¿Por qué?

**20) La totalidad de sus ahorros asciende a \$90.000.000. Usted no puede iniciar un negocio y solo dispone de las siguientes opciones de las cuales debe escoger una:**

- 20.1) Deposito a plazo en U.F. con una tasa de interés de 0.5% anual.
- 20.2) Deposito a plazo en pesos con una tasa de interés del 4.4% anual.
- 20.3) Inversión en acciones sabiendo que la bolsa de acciones rentó más del 60% durante el año anterior.

**21) Usted tiene un proyecto de negocio para el que requiere capital por \$100.000.000. Todos sus ahorros ascienden a \$75.000.000. Las opciones de financiar el saldo son:**

- 21.1) Buscar un socio que aporte el 25% del capital
- 21.2) Solicitar un préstamo al banco para lo cual debe constituir hipoteca sobre su casa y prenda sobre sus demás bienes muebles.

**22) Al iniciar un negocio prefiere optar por:**

- 22.1) Ideas ya aprobadas en el mercado
- 22.2) Ideas novedosas con productos y servicios no conocidos en el mercado

**23) Usted ha tenido algún fracaso empresarial?**

23.1) Si

23.2) No → Pasar a pregunta 27

**24) Desde su último fracaso, cuanto tiempo le tomo iniciar un nuevo negocio.**

**25) Luego de su último fracaso, la decisión de iniciar un nuevo negocio fue:**

25.1) Propia, por supuesto, e influenciado por terceros

25.2) Propia, por supuesto, pero sin influencia de ninguna persona

**26) Su último fracaso en negocios fue financiada por:**

26.1) Íntegramente con recursos propios

26.2) Dinero de familiares y amigos

26.3) Préstamo bancario

26.4) Otros, especifique

**27) La idea de iniciar su actual negocio fue:**

27.1) Propia, por supuesto, e influenciado por terceros

27.2) Propia, por supuesto, pero sin influencia de ninguna persona