

Distr.  
RESTRINGIDA

LC/MEX/R.540  
29 de noviembre de 1995

ORIGINAL: ESPAÑOL

---

CEPAL

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

**BIBLIOTECA NACIONES UNIDAS MEXICO**

**EL APOYO A LAS INICIATIVAS EMPRESARIALES DE LOS POBRES**

*Experiencias en el Istmo Centroamericano,  
México y la República Dominicana*

INDICE

	<u>Página</u>
RESUMEN .....	1
INTRODUCCION .....	3
I. EL APOYO A LAS INICIATIVAS EMPRESARIALES DE LOS POBRES COMO PARTE DE UNA ESTRATEGIA GENERAL CONTRA LA POBREZA .....	7
1. La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y su enfoque integrado de desarrollo económico y social .....	7
2. El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y el apoyo a la "economía popular" .....	9
3. El sector informal y la heterogeneidad de sus unidades productivas .....	10
4. Pobreza e inserción ocupacional: Algunas cuantificaciones .....	14
5. El papel potencial de las pequeñas unidades empresariales en el combate a la pobreza .....	21
II. HACIA UNA CARACTERIZACION DE LA ACTIVIDAD MICROEMPRESARIAL A BASE DE LOS RESULTADOS DE ENCUESTAS EN TRES PAISES .....	23
1. Características de las microempresas .....	24
2. Algunos rasgos del perfil de los microempresarios .....	30
III. LOS PRINCIPALES MECANISMOS E INSTITUCIONES DE PROMOCION Y APOYO DE LAS INICIATIVAS PRODUCTIVAS DE LOS POBRES .....	33
1. Las experiencias nacionales .....	34
2. Las experiencias regionales en Centroamérica .....	49
IV. ALGUNAS AREAS DE ACCION PARA EL FOMENTO DE LAS MICROEMPRESAS COMO PARTE DE UNA ESTRATEGIA CONTRA LA POBREZA .....	55

1.	El mercado y la viabilidad económica de las microempresas . . . . .	55
2.	La necesidad de apoyos específicos . . . . .	56
3.	La educación y otras políticas contra la pobreza . . . . .	61

Anexos:

I	Los principales resultados de la encuesta de micro y pequeñas empresas en la República Dominicana . . . . .	63
II	Los principales resultados de la encuesta de la microempresa salvadoreña . . . . .	75
III	Principales conclusiones de la Encuesta Nacional de Economía informal en México . . . . .	79
IV	Algunos aspectos relativos a la informalidad urbana derivados de la Encuesta Nacional de Empleo de México, de 1993 . . . . .	85
V	Algunos resultados relevantes de una encuesta de la micro y pequeña industria en México . . . . .	91

## RESUMEN

En este documento se evalúa el potencial que ofrece el apoyo a las iniciativas empresariales de los pobres, como política para superar su situación, en ocho países de la Subregión Norte de América Latina y el Caribe.

Aunque es promisoría esta política que ataca las causas de la pobreza —la insuficiente generación de ingresos—, presenta limitaciones en sus alcances. Así, el abatimiento de la pobreza —de peso mayoritario en varios países— se hace depender primeramente de condiciones macroeconómicas favorables dentro de una estructura distributiva más equitativa. Otros obstáculos son los inherentes a la condición misma de los pobres, en particular su ínfimo nivel educativo y de desarrollo de destrezas, que requieren esfuerzos complementarios.

Gracias a las encuestas sobre microempresas y el sector informal levantadas en El Salvador, México y la República Dominicana, se conocen aspectos generales de sus características y comportamiento. También se presenta una serie de avances institucionales y de mecanismos de apoyo a las microempresas —públicos y privados, nacionales y regionales— que se presumen de utilidad para los agentes comprometidos en este campo.

En el desarrollo del sector microempresarial, deben desplegar importantes acciones el Estado, el sector privado, las organizaciones no gubernamentales y los propios microempresarios. Entre ellas, sobresale combatir el sesgo que favorece a las grandes empresas en detrimento de las menores; también, contar con una entidad rectora que oriente a los microempresarios. Funciones reguladoras adecuadas, marcos legales especiales, apoyos crediticios, de capacitación y de desarrollo tecnológico figuran entre las principales medidas, así como un tratamiento especial a las mujeres del sector, por su mayor vulnerabilidad. Igualmente deben explorarse formas de protección social y laboral a sus integrantes, frecuentemente expuestos al desamparo. Mediante la organización y asociación es posible, por último, lograr un mayor peso político del sector, desprotegido en esta esfera.

## INTRODUCCION

El propósito de este documento es presentar los alcances y las limitaciones de una de las políticas orientadas a disminuir la pobreza, consistente en apoyar las iniciativas empresariales de los pobres; asimismo, se pretende generar un material que refleje las valiosas experiencias en este campo en ocho países de esta subregión: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá y la República Dominicana. Ello contribuiría a un fecundo intercambio de enfoques y análisis.

Constituyen tendencias generalizadas a escala mundial la flexibilización de los mercados laborales y la rigidez del sector formal para generar puestos de trabajo suficientes, en parte por los efectos de los avances tecnológicos sobre el empleo. Asimismo, se nota la creciente descentralización de la producción vía la multiplicación de pequeñas unidades integradas entre sí mediante redes. Luego, en países en desarrollo con una adversa evolución social en los últimos años (entre ellos, la mayoría de los aquí considerados), se han tomado en cuenta estos elementos, y por ello se ha buscado promover, entre otras políticas, el desarrollo de distintas formas de autoempleo de los grupos de la población con menor ingreso y el apoyo a sus iniciativas microempresariales. En síntesis, se reitera el valor de atacar las causas mismas de la pobreza —la insuficiente generación de ingresos de los pobres—, y no sólo sus manifestaciones, lo que suele lograrse con la intensificación de un gasto social más eficiente y otras medidas redistributivas.

Esta posición compartida en gran medida por organizaciones internacionales, cooperantes bilaterales, gobiernos de los países y, dentro de éstos, muchos de los agentes sociales, se enfrenta, empero, con grandes obstáculos en su materialización.

La abrumadora magnitud de la marginación social es tal vez el más determinante, por ser mayoritaria la pobreza en muchos de estos países, y por depender su atenuación sobre todo de condiciones favorables de crecimiento de la economía en el contexto de una estructura distributiva más equitativa. Otro obstáculo radica en la enorme heterogeneidad que caracteriza a la inserción ocupacional de los pobres, normalmente en actividades de ínfima productividad, como trabajadores por cuenta propia, trabajadores familiares no remunerados e incluso patrones y asalariados, en una alta proporción del sector informal. A esta heterogeneidad acompaña una confusión de conceptos que suelen superponerse (microempresario, trabajador por cuenta propia, autoempleado, integrante del sector informal, etc.), lo que frecuentemente llega a limitar la eficacia de programas de apoyo que se emprendan, sobre todo si siguen un solo patrón general. En fin, otros obstáculos estriban en las limitaciones inherentes a la condición de pobres de la población objetivo de estos programas, entre las que destacan el ínfimo nivel educativo y de desarrollo de destrezas, la carencia de una cultura empresarial y su baja representación económica y política. Estos aspectos se recogen en el capítulo I.

Con todo, se reconoce que el apoyo a las iniciativas empresariales de los pobres ofrece un gran potencial por el efecto en su nivel de vida de un aumento en la productividad y en la generación de ingresos de un vasto sector, mayoritariamente informal, que llega a aportar, como ocurre en El Salvador, una proporción estimada en 52% del producto interno bruto (PIB), y que emplea a 58%

de la población económicamente activa (PEA). Este peso, desde luego, varía de un país a otro de manera notoria.

Gracias a las encuestas sobre microempresas, empleo y el sector informal que se levantaron en tres países —El Salvador, México y la República Dominicana—, y que se resumen en el capítulo II, puede constatarse esta heterogeneidad de unidades productivas, pese a la cual se derivan ciertas tendencias que predominan en el comportamiento de las microempresas, de los microempresarios y de sus trabajadores.

Una primera distinción se refiere a la lógica empresarial. Son las llamadas "pequeñas empresas" (de entre 11 y 50 ocupados) —y sólo excepcionalmente pocas "microempresas" (con hasta 5, y según otros hasta 10 ocupados)— las que se guían por una lógica empresarial moderna, de acumulación. Son éstas —en particular las manufactureras— las que podrían cumplir con las expectativas de un desarrollo industrial descentralizado con proyección al futuro, como el que acaba de esbozarse. En cambio, la inmensa mayoría de las microempresas —sobre todo las reservadas a los pobres— son unidades económicas con una lógica tan sólo de subsistencia.

Entre éstas predominan las empresas unipersonales, constituidas, en rigor, por un trabajador por cuenta propia, más que por un microempresario propiamente. También mayoritariamente, son de propiedad femenina, y se dedican en una alta proporción al comercio al menudeo. Este comercio, por lo demás, lo realizan en el vecindario, ya sea en casa de los clientes, en la propia o en vehículos. Aproximadamente en un tercio de las microempresas las ventas llegan sólo a un salario mínimo, aunque suelen ser actividades complementarias, dentro de la lógica de pluriempleo que caracteriza a los hogares pobres. Este tipo de unidad es la más vulnerable y fácilmente sucumbe en el primer año de creación.

En unidades de dos o tres ocupados predomina el trabajo familiar no remunerado. Cuando su escala es un poco mayor, en las empresas de propiedad femenina no suelen incorporarse asalariados y, cuando ocurre, son de preferencia mujeres. Tal es el caso de talleres de confección y expendios de alimentos y bebidas. En cambio, en las empresas de los varones tienen mayor presencia los aprendices y los asalariados, sobre todo en las de tipo artesanal, fabril o en talleres de reparación. El uso de registros contables y el acceso al crédito empieza a manifestarse en esta escala de unidades que, por lo demás, aportan ingresos parciales a los hogares, donde, a su vez, otros miembros de la familia obtienen recursos complementarios de fuentes alternativas.

La flexibilidad de horas de apertura de los establecimientos y su intensidad, que implica muy a menudo los siete días de la semana, responden a la lógica de un sector que recibe la mano de obra sin cabida en la economía moderna (niños, jóvenes y viejos) y, en buena medida, mujeres que cumplen así una doble jornada.

Sólo una porción mínima de microempresas, gracias a su flexibilidad y capacidad de adaptación, están articuladas a otras empresas, mayores, siguiendo las pautas de subcontratación. Acceder a esta lógica empresarial moderna requiere, además de capital, desarrollo tecnológico, el uso de técnicas administrativas y contables y un perfil particular de empresario, trabajadores con un nivel educativo muy superior al predominante en las microempresas, en las que tienen un alto peso el analfabetismo, la baja escolaridad y la ausencia de capacitación; en suma, la improvisación. Así,

los bienes y servicios que gran parte de las microempresas ofrecen son de baja calidad y precios que, para ser medianamente competitivos en mercados igualmente deprimidos, suponen el sacrificio de márgenes de beneficios.

La apertura comercial que ha avanzado en todos estos países, por su parte, ha aprovechado los canales informales de distribución que este sector ofrece. Así, empresas internacionales se benefician de bajos costos de autoempleados —comisionistas, en rigor, sin "cargas" fiscales ni sociales— para distribuir sus artículos, en muchas ocasiones de desecho. En este sentido, la articulación del sector informal con el moderno deriva efectos concentradores a favor del segundo, es cierto que generándose empleo en el primero, pero en condiciones de explotación y desprotección social bastante generalizadas. Empresas locales también aprovechan estos nichos.

El desarrollo de la actividad de las microempresas sobre una base de autosostenibilidad y rentabilidad cobró ímpetu como política compensatoria ante los estragos sociales de los programas de ajuste estructural introducidos en estos países. Algunos de los fondos de inversión social creados con este propósito en la segunda mitad del decenio pasado asumieron la función de su promoción, favoreciendo a instituciones que han desarrollado experiencias novedosas en este campo. En otros países se sumaron a esfuerzos oficiales ya emprendidos en el pasado, sobre todo en el ámbito del impulso a la industria, y en otros se abrieron cauces a la actividad rentable y eficiente del sector privado como promotor de microempresas exitosas. El otorgamiento de créditos ha sido la función central de todas ellas, que se ha complementado con labores de capacitación y de asistencia técnica.

El intercambio de experiencias singulares —públicas y privadas— en la promoción de microempresas entre países es un elemento sumamente positivo que se ofrece en el capítulo III. También lo es el derivado de esfuerzos desplegados a nivel regional, en Centroamérica, donde se ha avanzado excepcionalmente en materia de planificación local y desarrollo productivo comunitario en zonas con particularidades sociales y en el apoyo a la asociación y organización de los microempresarios a nivel nacional y regional.

Los grandes avances consolidados de todo tipo, no obstante, sólo han podido beneficiar a una porción sumamente reducida del gran universo de las empresas de los pobres. Se requieren esfuerzos suplementarios en este campo que se considera potencialmente promisorio, aunque, desde luego, no el único elemento de una estrategia integral de combate a la pobreza. En efecto, importantes acciones deben acometerse simultáneamente en otras áreas —señaladamente la educativa—, que deben complementarlos, tal como se reitera en el capítulo IV.

En todo caso, las políticas a ponerse en práctica deberían guiarse por el criterio de rentabilidad y viabilidad económica de las empresas. La formalización de las unidades del sector informal —como suele aconsejarse— podría atentar contra su sobrevivencia, y por ello se requerirían tratamientos especiales por consideraciones de empleo, atendiendo a la especificidad de cada país, en este campo tan problemático. Asimismo, se reconoce que formas asociativas de microempresarios son las que pueden conducirles a mayores economías de escala, conservando al mismo tiempo sus ventajas de flexibilidad.

Si se quiere efectivamente apoyar el desarrollo de este sector que se ha llamado "economía popular" o "sector social productivo", deben emprender importantes medidas el Estado, el sector

privado, las organizaciones no gubernamentales y, principalmente, los propios microempresarios. Sobresale entre ellas combatir en la economía el sesgo que favorece a las grandes empresas, en detrimento de las pequeñas y las microempresas. Asimismo, es manifiesta la necesidad de contar con una entidad rectora —pública, con representación privada— que orientara en diversos tópicos a los microempresarios, sobre todo en la identificación de las cadenas productivas que los vinculen con las grandes empresas. Funciones reguladoras adecuadas, marcos legales especiales, apoyos crediticios, de capacitación y de desarrollo tecnológico, figuran entre las principales medidas por reforzar o emprender, así como un tratamiento especial a las mujeres de este sector, por sus propias características de mayor vulnerabilidad.

Igualmente deben explorarse formas de protección social y laboral a este sector expuesto frecuentemente al desamparo y a extorsiones, por su carácter de "ilegal" y abierto, por la globalización a la competencia de países que no observan las normas laborales mínimas ni los acuerdos internacionales en la materia. Mediante la organización y asociación en cámaras y federaciones es posible, por último, lograr un mayor peso político como el que merece el sector, tan desprotegido en esta esfera.



## I. EL APOYO A LAS INICIATIVAS EMPRESARIALES DE LOS POBRES COMO PARTE DE UNA ESTRATEGIA GENERAL CONTRA LA POBREZA

En marzo de 1995, los países reunidos en la Cumbre Mundial de Desarrollo Social, que convocó la Organización de las Naciones Unidas (ONU), dejaron asentada en la *Declaración de Copenhague* su preocupación y compromiso relativo a la erradicación de la pobreza como un imperativo ético, social, político y económico de la humanidad. Por ello, los gobiernos acordaron "desarrollar y poner en práctica políticas que aseguren que toda la población goce de protección económica y social durante el desempleo, la enfermedad, la maternidad, la crianza, la viudez, la incapacidad y la vejez", así como "asegurar que los presupuestos nacionales y las políticas se orienten, en lo necesario, a satisfacer las necesidades básicas, reducir desigualdades y combatir la pobreza, como objetivo estratégico." <sup>1/</sup>

Esta preocupación de las Naciones Unidas sobre los temas relativos a la pobreza no es reciente, sino que cobra en la actualidad una relevancia particular por el dramático avance que desde el decenio de los ochenta ha tenido la insatisfacción de las necesidades básicas en la mayoría de las regiones del mundo, entre ellas la latinoamericana. Fue, en efecto, a partir de entonces —la llamada "década perdida"— cuando las distintas agencias de la Organización en actividades relacionadas con este tema afinaron sus propuestas para atenuar el importante retroceso de los niveles de vida de la población derivado del debilitamiento del modelo de desarrollo económico seguido y de los programas de ajuste estructural implementados para superar la crisis mediante nuevos patrones.

### 1. La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y su enfoque integrado de desarrollo económico y social

En respuesta a este retroceso en los niveles de vida, la CEPAL presentó en los inicios de los años noventa la propuesta de reactivación económica para América Latina y el Caribe, conocida como *Transformación productiva con equidad*, que posteriormente se complementó con otro aporte, *Equidad y transformación productiva: Un enfoque integrado*. <sup>2/</sup>

En síntesis, se sostiene en ellos que la reactivación económica depende de la estrecha integración de las variables económicas y sociales del desarrollo, de forma tal que se cree una "sinergia" en que se refuercen mutuamente. Sin esta integración, se insiste, no puede avanzarse ni en el sentido de la transformación productiva que demanda el nuevo orden económico mundial, ni

---

<sup>1/</sup> Véase, ONU, *Copenhagen Declaration, adopted by the World Summit for Social Development* (Advanced unedited text), Copenhague, marzo de 1995.

<sup>2/</sup> Véanse, CEPAL, *Transformación productiva con equidad, la tarea prioritaria del desarrollo de América Latina y el Caribe en los años noventa* (LC/G.1601-P), Santiago de Chile, 1990, y *Equidad y transformación productiva: Un enfoque integrado* (LC/G.1701 (SES.23/3)), Santiago de Chile, febrero de 1992.

en el sentido de vencer las desigualdades en la distribución del ingreso y la marginación social, que se oponen a cualquier desarrollo sostenible. La difusión del progreso técnico, la generación de empleo productivo y la inversión en recursos humanos constituyen los tres ejes en que se sustenta toda esta estrategia.

La transformación productiva "no puede estructurarse solamente en la empresa de gran tamaño. Para que el crecimiento sea sólido y sus frutos lleguen a las grandes mayorías, la modernización debe movilizar al grueso del empresariado y de la fuerza de trabajo nacional, lo que implica incorporar en esta dinámica a la empresa pequeña y mediana, ámbito en que se forman y gestan la mayoría de las nuevas empresas, así como las nuevas generaciones del futuro, donde se produce el grueso del valor agregado de la región, y donde se emplea la enorme mayoría de la fuerza de trabajo. Sólo así podría superarse la enorme heterogeneidad productiva y el desequilibrio tecnológico que separa la gran empresa del resto de las empresas de la economía, y con ello aproximar los niveles de ingreso entre diferentes sectores y estratos." 3/

Estas consideraciones se refieren al grueso de las empresas pequeñas del sector formal que no tienen acceso fluido a los mercados de capitales. Sin embargo, no toman mayormente en cuenta la situación particular de las microempresas o de las pequeñas empresas informales, en las que está inserta ocupacionalmente una alta proporción de la población en condiciones de pobreza de los países de la región.

La importancia real y potencial de las pequeñas unidades productivas 4/ en manos de los pobres en el marco de una estrategia de reducción de la pobreza se puso de manifiesto más bien en un estudio circunscrito a los países del Istmo Centroamericano en el que se presentaba una propuesta de Programa Regional de Ataque a la Pobreza, también a principios de los años noventa. 5/

Esta propuesta se basa en el efecto complementario de cuatro áreas sobre la reducción de la pobreza: a) el manejo de las políticas macroeconómicas con un sesgo a favor de los grupos vulnerables; b) las acciones de mejoramiento humano sobre la base de la ejecución eficiente del gasto social acrecentado; c) las políticas de generación de empleo remunerado, y d) el fomento de las unidades productivas en manos de los pobres. En todo caso, se ratifica el papel protagónico del Estado en la implementación de esta estrategia, que se sustenta en la participación de los distintos actores sociales y, en particular, de la población objetivo.

Alejándose de un enfoque tradicional asistencialista, en este esquema se trata, por un lado, de crear condiciones y acciones para incrementar la participación de la población pobre en el proceso de formación de capital y modernización productiva y, por el otro, de fomentar y apoyar el desarrollo de unidades económicamente viables y rentables, capaces de elevar sus ingresos.

---

3/ Véase, CEPAL, *Equidad y transformación productiva:...*, *op. cit.*, págs. 174-175.

4/ El término de "unidades productivas" es ampliamente aceptado aun cuando una elevada proporción de las empresas a las que se refiere corresponden en rigor a la esfera distributiva por el hecho de ser comerciales.

5/ Véase, CEPAL, *Bases para la transformación productiva y generación de ingresos de la población pobre de los países del Istmo Centroamericano* (LC/MEX/G.3/Rev.2), enero de 1992.

En este planteamiento se subraya, en suma, que las acciones orientadas a lograr la reducción sustantiva de la pobreza son parte constitutiva de la estrategia de desarrollo global integral, y por ello los esfuerzos deben enfocarse a atacar las causas que originan a la pobreza misma, aunque también sus manifestaciones. Por lo tanto, se proponen dos tipos de acciones: las que contribuyan al aumento del ingreso y la capacidad productiva, y aquellas que promuevan el mejoramiento humano (salud, sanidad, educación, etc.), todas ellas en un marco favorable de las políticas macroeconómicas que inciden directa o indirectamente en la elevación del nivel de vida de los pobres.

## 2. El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y el apoyo a la "economía popular"

Sobre la misma cuestión, entre las contribuciones de las distintas agencias de las Naciones Unidas destaca la propuesta del PNUD de apoyo a la llamada "economía popular" en el marco de la estrategia de su Proyecto Regional para la Superación de la Pobreza. <sup>6/</sup> En este esquema, el apoyo a las unidades productivas en manos de la población pobre representa una opción viable para elevar sus niveles de productividad y de ingresos, y se concibe, al mismo tiempo, como parte de una serie de esfuerzos encaminados a lograr la recuperación económica.

El enfoque, por lo demás, coincide con muchos de los planteamientos de la CEPAL, y con los de organismos financieros internacionales y agencias bilaterales de cooperación, cuyo resultado han sido las acciones instrumentadas en varios países en el marco de sus programas compensatorios, ejecutados a menudo mediante los fondos de inversión social creados para este propósito. <sup>7/</sup>

Asimismo, la estrategia desarrollada por el PNUD propone "impulsar un crecimiento económico que, por el lado de la oferta, tenga dos sostenes fundamentales: la economía moderna y la economía popular. Por el lado de la demanda, el motor principal sería el crecimiento de los ingresos de los pobres, como resultado de dos fenómenos complementarios: el crecimiento de la economía popular (aumento de su producción, de su productividad y de una mayor apropiación del valor generado) y de la mejoría de los salarios reales y de los niveles de empleo en la economía moderna". <sup>8/</sup> El aumento de los ingresos de los pobres ocurriría a través de dos vías: la del empleo asalariado y la de potenciar las actividades de la economía popular.

El papel del Estado también tiene gran importancia en este contexto, para asegurar un ajuste institucional que garantice que los programas se lleven a cabo efectivamente. Más aun, se sostiene la necesidad de acciones firmes para "superar la debilidad política y decisoria del sector social en el conjunto del Estado".

---

<sup>6/</sup> Véase, PNUD, *Economía Popular. Una Vía para el Desarrollo sin Pobreza en América Latina*, Proyecto Regional para la Superación de la Pobreza, noviembre de 1991. En otros países, como Costa Rica, la economía popular se ha conocido como "sector social productivo".

<sup>7/</sup> En particular destacan las contribuciones tanto conceptuales como financieras en este campo del Banco Mundial, del Banco Interamericano de Desarrollo y de la Cooperación Holandesa.

<sup>8/</sup> Véase, PNUD, *Economía Popular...*, *op.cit.*

La dimensión tecnológica y la dimensión de género también forman parte de esta estrategia para asegurar el desarrollo de una productividad eficiente en la economía popular y el logro verdadero de la equidad social. Las mujeres de estratos pobres tienen una gran participación en las pequeñas unidades productivas, por lo que no es posible soslayar su situación particular.

Según el PNUD, el examen de la economía popular desde la óptica empresarial permite distinguir distintos niveles de desarrollo, según el propósito que oriente la actividad productiva.

Así, en el nivel más bajo se ubica la pequeña empresa, cuya estructura típica es el trabajo por cuenta propia que persigue la supervivencia familiar. Luego, se combina la producción en mínima escala con el trabajo de otros miembros de la familia; la vivienda funciona además como centro de producción y de venta, y no existe distinción entre ingreso familiar e inversión.

Un segundo nivel de desarrollo se observa en el trabajador por cuenta propia que persigue alcanzar el equivalente a un ingreso salarial para mantener un determinado nivel de vida. En este caso el objetivo principal es el autoempleo. Aunque su capital invertido es generalmente bajo, tiene posibilidades de acceder a un nivel empresarial superior conforme vaya incrementando sus ingresos.

En el tercer nivel estarían aquellas empresas pequeñas que en forma progresiva han ido adquiriendo características más de tipo empresarial, como la contratación de personal asalariado en lugar de familiar, la separación entre actividades administrativas y operativas, y la inversión en equipo productivo. No obstante, el concepto de acumulación de capital no integra aún su estrategia de funcionamiento, y "el ahorro invertido más se le entiende como un medio para trabajar que como una inversión".

El último nivel de desarrollo corresponde a aquellas empresas que se guían por un criterio estrictamente empresarial, cuyo propósito principal se enfoca a lograr que su actividad productiva sea rentable; acusan mucha semejanza con la empresa pequeña del sector formal.

De acuerdo con este enfoque, el apoyo adecuado que se otorgue a cada rango permitirá el desarrollo progresivo del espíritu empresarial, que es limitado o está ausente en los primeros niveles debido a que su propósito único es la supervivencia. De tal manera, "este espíritu empresarial irá apareciendo progresivamente, justamente en la medida en que los recursos productivos que se manejen, le vayan creando una especie de sustento material". <sup>9/</sup>

### **3. El sector informal y la heterogeneidad de sus unidades productivas**

Aquí es pertinente abordar algunos aspectos de la informalidad porque en este sector está inserta la mayor parte de las unidades productivas de pequeña escala en manos de los pobres. El primero de estos aspectos se refiere a la falta de consenso en la definición y conceptualización de la informalidad, lo que ha creado una justificada confusión.

---

<sup>9/</sup> *Ibidem.*

a) **Tres enfoques sobre sector informal**

Por la propia dinámica del sector informal, se ha dejado de considerar lo excepcional, o bien tradicional —en el sentido de actividades vegetativas y condenadas a la extinción— o bien ilegal, porque se constata su significativa participación en el PIB.

En el último cuarto de siglo se han multiplicado los esfuerzos por conceptualizar el sector informal, que chocan con la dificultad de extrapolar categorías vigentes en los países industrializados a la realidad de los países en desarrollo, y viceversa. Así, han destacado tres enfoques respecto de las causas y posibles líneas de acción para el desarrollo del sector productivo de los pobres: el de la racionalidad productiva, el de la ilegalidad y el de la racionalidad del mercado. <sup>10/</sup>

El primer enfoque se basa en la lógica propia de operación del sector informal cuya racionalidad económica consiste en garantizar la subsistencia del grupo familiar, a diferencia del sector formal (capitalista), que persigue la acumulación. En general, los intentos de definirlo se apoyaron en las características que separan al sector formal del informal: propiedad familiar, escala de operación pequeña, destrezas adquiridas fuera del sistema educativo formal, uso intensivo de la mano de obra, su desconexión de los circuitos financieros formales, etc. <sup>11/</sup> A ello se suman otros elementos que lo engloban, como la heterogeneidad estructural de la economía, las características de los mercados laborales y las desigualdades en la distribución del ingreso.

Estos conceptos contribuyen, en principio, a esclarecer los objetivos de las iniciativas espontáneas de los grupos en situación de pobreza, que es la subsistencia, tal como podrá apreciarse en el análisis de las encuestas del próximo capítulo.

En esta lógica de subsistencia, las empresas informales con trabajadores pagados mantienen con ellos relaciones de trabajo no reguladas y desprotegidas, pues de otra manera les resultaría incosteable asumir tal regularización. Es por la misma razón que no llevan registros fiscales ni administrativos.

En general, entre los principales exponentes de este enfoque —la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y el Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC)— ha existido un cierto consenso de que la definición de sector informal atañe sólo al ámbito urbano, con exclusión de las actividades agropecuarias. Tampoco se contemplan las actividades delictivas y la mendicidad y, para ciertos propósitos, el trabajo doméstico.

Este enfoque de la racionalidad productiva gozó de su mayor aceptación en el decenio de los setenta y la primera mitad de los ochenta, y obtuvo un reconocimiento por parte de los gobiernos que aún promovían políticas desarrollistas. Con todo, en la práctica, no se percibieron cambios

---

<sup>10/</sup> Véase, al respecto, la interesante discusión sobre la definición del sector informal en Clara Jusidman de Bialostozky, "El sector informal en México", *Cuadernos de Trabajo* 2, Secretaría del Trabajo y Previsión Social, México, 1992.

<sup>11/</sup> Consideraciones de la OIT, PREALC y otros autores citados en Clara Jusidman. *Ibidem*.

mayores de política, en el sentido de favorecer las actividades del sector informal pues se siguió alentando a sectores modernos.

En el segundo enfoque, referido a la ilegalidad y utilizado principalmente en los países industrializados, la diferencia entre el sector formal y el informal radica en su condición legal, o sea la falta (o no) de cumplimiento de la reglamentación establecida en el ámbito económico (fiscal, laboral, sanitaria, etc.). Incluso se atribuyó su expansión a los obstáculos de orden burocrático que erige el sistema impositivo y de las regulaciones vigentes de los gobiernos, que frenan las iniciativas económicas de la población. <sup>12/</sup>

La noción de "economía subterránea", que por lo general entraña este enfoque, suele traslaparse con el anterior, de la racionalidad productiva, en la medida en que muchas actividades tienen que caer en la ilegalidad para ser viables y lograr un mínimo de subsistencia.

El tercer enfoque es más actual y se relaciona con la racionalidad del mercado, tanto a nivel local como internacional. Retoma aspectos de los dos anteriores y parte de la base de que el crecimiento del sector informal urbano se nutre de las transferencias de mano de obra que ha sido incapaz de absorber al ritmo requerido el sector moderno de la economía. Según los creadores de este enfoque —M. Castells y A. Portes—, el sector informal urbano no es exclusivo de los países en desarrollo, pues también se le encuentra en los industrializados, ya que sus actividades son netamente capitalistas —con asalariados abiertos o encubiertos— y forman parte de la economía moderna. Estas actividades derivan de la descentralización de la producción, de los contratos flexibles de trabajo y de la creciente subcontratación. Esta última es, por lo demás, el vínculo entre la economía formal y la informal.

Además, se reconoce que la existencia del sector informal urbano conviene al capital por el aprovechamiento de la mano de obra excedentaria y el mantenimiento de formas de explotación ancestrales: la legislación laboral excesiva en estas condiciones estimula la elusión de regulaciones laborales.

Este enfoque aporta elementos importantes acerca de una posible mayor articulación del sector de subsistencia con el sector moderno nacional o internacional, e incluso del paso hacia una lógica de acumulación.

#### **b) La heterogeneidad del sector informal: Un intento de tipificación**

Un segundo aspecto a destacar sobre el sector informal se refiere a la heterogeneidad derivada de estar conformado por empresas de diverso grado de desarrollo y una pluralidad de actividades económicas. Esta heterogeneidad ha sido objeto de confusión, por la percepción de que en este

---

<sup>12/</sup> La obra que dio mayor difusión de este enfoque en América Latina fue la de Hernando De Soto, *El otro sendero: La revolución informal*, Editorial Diana, México, 1987.

sector reside una generalizada potencialidad económica, cuyo desarrollo permitiría a sus integrantes superar la situación de pobreza. 13/

La Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO) en su investigación de la informalidad en Centroamérica subraya la heterogeneidad y complejidad de este sector y la necesidad de tomar en consideración las diversas lógicas que presenta. No hacerlo así significa ventajas sólo para un porcentaje reducido del sector informal y excluye al de mayor cuantía, que es el trabajo por cuenta propia, donde predominan lógicas de subsistencia y producción simple. Igualmente, este modelo único orienta su apoyo hacia las actividades de mayor dinamismo —industria y servicios—, y deja al margen a las actividades comerciales, que son las de mayor peso en el sector informal.

De acuerdo con la FLACSO, las formas de producción insertas en este sector funcionan según distintas lógicas, que van de la supervivencia a la acumulación. Así, las lógicas de acumulación se manifiestan más en la microempresa que en el trabajo por cuenta propia, "sin que esto signifique que microempresa sea sinónimo de acumulación y trabajo por cuenta propia, de subsistencia". 14/ Además, en la adopción de lógicas de acumulación incide una gran variedad de factores económicos y sociales, tales como familia, atributos del empresario, tiempo de existencia del establecimiento, uso de tecnología, número de empleados, etc.; del cruce de estos elementos surgen las distintas lógicas de funcionamiento propias de la informalidad.

Con el propósito de definir con mayor claridad el significado de la heterogeneidad, la FLACSO elabora una tipología de establecimientos informales utilizando dos criterios: i) la inversión en maquinaria, equipo y medios de transporte, y ii) el tipo de contabilidad que utiliza el establecimiento.

De esta manera, en función del cumplimiento de esos criterios, los establecimientos presentan una situación dinámica, intermedia o de subsistencia. En la primera se da al menos una de las formas de inversión mencionadas y se lleva una contabilidad sistemática (ya sea en cuaderno contable o con los servicios de un profesional); se considera que las unidades productivas en este nivel estarían en posibilidades de iniciar la transición hacia el sector formal. Una situación intermedia es la de aquellos establecimientos donde sólo se cumple uno de los requisitos mencionados, por lo que representan la continuidad entre el primer caso y el tercero, en donde los establecimientos no tienen capacidad de inversión ni llevan registro contable.

Los resultados de este estudio muestran, además, que el número de trabajadores empleados es un buen indicador del dinamismo de los establecimientos informales y que es por esta línea donde deberían orientarse los estudios para definir con mayor precisión el sector informal.

Por otra parte, la evidencia recabada lleva a la FLACSO a suponer que contextos dinámicos influyen de manera favorable en el desarrollo de lógicas de acumulación, mientras que en contextos

---

13/ Para la región centroamericana, véase especialmente, J. Pérez Sáinz y R. Menjívar Larín, Coord., *Informalidad urbana en Centroamérica. Entre la acumulación y la subsistencia*, FLACSO, San José, Costa Rica, 1991 y J. Pérez Sáinz, *El dilema del nahual*, San José, Costa Rica, 1994.

14/ *Ibidem*.

de depauperación generalizada, en particular la de varios países centroamericanos, tiende a haber ausencia de dinamismo.

En resumen, la heterogeneidad del sector informal es un hecho que debe ser tomado en consideración en la formulación y desarrollo de políticas para combatir la pobreza. De manera particular se ha insistido en el reconocimiento de las racionalidades propias de la informalidad en el nivel de subsistencia, las cuales están asociadas con factores de orden cultural y social. Por ejemplo, la estrecha vinculación entre la dimensión productiva y la reproductiva, que caracteriza a los establecimientos de subsistencia, remite a una concepción diferente de la organización laboral, del tiempo y el espacio, que se asemeja más a la de la esfera doméstica que a la del mundo formal.

Una mejor comprensión de esas lógicas evitará suponer que los criterios económicos de la empresa moderna son los mismos de la microempresa del sector informal y, fundamentalmente, permitirá que se otorgue a los establecimientos de este sector el apoyo específico que necesitan para acceder a formas de producción rentables.

#### 4. Pobreza e inserción ocupacional: Algunas cuantificaciones

El tipo de inserción ocupacional es uno de los determinantes más poderosos de la pobreza. En los ocho países que cubre este estudio la pobreza afecta a una parte frecuentemente mayoritaria de la población. Las mediciones de pobreza a partir de las encuestas de hogares se disponen sólo para cinco de ellos, tal como se consigna en el cuadro 1. En él se aprecian en primer lugar las marcadas diferencias entre, por un lado, Costa Rica, con 25% de hogares pobres, y en el otro extremo, Honduras y Guatemala, con alrededor del 70%. En una posición intermedia, de 36%, se ubican México y Panamá. Otras estimaciones concluyen que la incidencia de la pobreza en El Salvador y Nicaragua (71 y 75%, respectivamente, en 1990) es incluso superior a la de Honduras y Guatemala. <sup>15/</sup> Por su parte, en la República Dominicana, estimaciones locales basadas también en el método de la línea de pobreza situaban, en 1989, debajo de ella, a 49% de los hogares urbanos y a 59% de los rurales. <sup>16/</sup>

Otras apreciaciones que surgen de este cuadro se refieren precisamente a las diferencias entre las áreas urbanas y las rurales. La mayor incidencia de la pobreza —y de la pobreza extrema o indigencia— se concentra en estas últimas. En el caso de Honduras y Guatemala, y presumiblemente de Nicaragua y El Salvador, resulta mayoritaria en el campo la población que no cubre ni mínimamente sus necesidades de alimentación, esto es, que cae en la categoría de indigente. Sin embargo, se ha reconocido ampliamente que en el decenio pasado el avance de la pobreza fue mayor en las ciudades que en el campo, lo cual hizo más notorio el crecimiento del sector informal urbano.

---

<sup>15/</sup> Véase, CEPAL, *Bases para la transformación productiva...*, op.cit.

<sup>16/</sup> Véase, José Luis Alemán, *Reforma social y disminución de la pobreza en República Dominicana*, Pontificia Universidad Madre y Maestra y Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Santo Domingo, septiembre de 1994.



Cuadro 1

PAISES SELECCIONADOS DE NORTE Y CENTROAMERICA:  
MAGNITUD DE LA POBREZA E INDIGENCIA

(Porcentajes)

	Costa Rica (1992)	Guatemala (1986)	Honduras (1992)	México (1992)	Panamá (1991)
Hogares bajo la línea de pobreza	25	68	73	36	36
Urbano	25	54	66	30	34
Capital	22	45	...	...	32
Resto urbano	29	59	...	...	40
Rural	25	75	79	46	43
Hogares bajo la línea de indigencia	10	43	50	12	16
Urbano	8	28	38	7	14
Capital	7	20	...	...	14
Resto urbano	9	31	...	...	15
Rural	12	53	59	20	21

Fuente: CEPAL, sobre la base de encuestas de hogares de los países.

En cambio, excepcionalmente en Costa Rica no se advierten tales diferencias de nivel de pobreza entre el campo y la ciudad, aunque sí en los niveles de indigencia, de mayor intensidad en el campo.

En el ámbito urbano, en los tres países de los que se dispone una mayor desagregación de la información, se observa un nivel de ingreso más elevado de los hogares de la capital, en detrimento del resto de la población urbana.

Otro determinante de la situación de pobreza es la inserción ocupacional del jefe de familia. En los cuadros 2 y 3 se aprecian las diferencias de ingreso de las distintas categorías ocupacionales dentro del ámbito urbano, en el primer caso, y del rural, en el segundo. 17/

En las ciudades destaca ante todo el grupo de los empleadores, por sus ingresos excepcionalmente elevados, en particular en México y Guatemala. Los asalariados urbanos se han beneficiado de los procesos de industrialización, urbanización y ensanchamiento de las clases medias que caracterizaron el modelo de desarrollo seguido por estos países en el segundo tercio del siglo. Los empleados del sector público —entre ellos, los de la armada— han sido en dicho período un estamento particularmente protegido y beneficiario de las mejores prestaciones sociales. 18/ En promedio, sus ingresos rebasan a los del sector privado, que abarca tanto a grupos igualmente protegidos como amplios contingentes que lo están menos. Entre los asalariados del sector privado se nota cómo la mayor escolaridad de los técnicos y profesionales se refleja en ingresos superiores, mientras que los más bajos los perciben los trabajadores de establecimientos de hasta cinco ocupados. Son precisamente éstos, junto con los trabajadores por cuenta propia (no profesionales ni técnicos) y los familiares sin remuneración, quienes reciben las percepciones más exiguas y, consecuentemente, estas categorías de inserción ocupacional albergan a mayor número de pobres. Forman parte de ellas tanto trabajadores del sector formal como crecientemente del sector informal. En la clasificación anterior tampoco se incluye a los desempleados abiertos, o que no trabajan un mínimo de tiempo por semana, categoría a la que se adhiere buen número de pobres.

En las zonas rurales se reproduce exactamente el mismo esquema, con diferencias de intensidad según el país. En todo caso, en el campo también corresponden los menores ingresos a los trabajadores por cuenta propia y los familiares no remunerados. 19/

En los cuadros 4 y 5 se presenta la proporción de la población económicamente activa ocupada, que forma parte de cada una de estas categorías, tanto en las zonas urbanas como rurales. Con diferencias sustanciales entre los cinco países, se constata el peso que tiene dentro de la PEA

---

17/ Recuérdese que estos dos cuadros no son comparables entre sí debido a que difiere la línea de pobreza calculada para los hogares urbanos de la de los rurales. (La línea de pobreza urbana suele ser entre 85 y 100% superior a la rural.)

18/ Véase, entre otros, CEPAL, *Seguridad social y equidad en el Istmo Centroamericano* (LC/MEX/L.268), junio de 1995.

19/ Debe tenerse presente que los múltiplos de líneas de pobreza consignados en los cuadros 2 y 3 corresponden al promedio de ingresos de cada categoría, por lo que pese a ser éstos superiores a dichas líneas en todos los casos, pueden albergar a una alta proporción de perceptores por debajo de ellas, esto es, a pobres.

Cuadro 2

PAISES SELECCIONADOS DE NORTE Y CENTROAMERICA: INGRESOS MEDIOS  
DE LA PEA URBANA OCUPADA SEGUN SU INSERCIÓN LABORAL

(En múltiplos de líneas de pobreza urbana)

	Costa Rica (1992)	Guatemala (1989)	Honduras (1992)	México (1992)	Panamá (1991)
Total	5.1	3.5	2.4	4.7	5.0
Empleadores	10.0	18.1	8.6	23.0	11.8
Asalariados	5.0	3.1	2.4	3.8	5.5
Sector público	6.9	4.8	3.5	...	7.4
Sector privado	4.1	2.5	2.1	3.8	4.4
Profesionales y técnicos	7.5	3.1	4.8	5.8	8.2
No profesionales y técnicos					
Establecimientos de más de 5 personas	4.0	3.2	2.1	4.3	4.8
Establecimientos de hasta 5 personas	3.1	1.7	1.4	2.4	3.0
Trabajadores por cuenta propia y familiares no remunerados	4.3	3.2	1.9	3.6	2.5
No profesionales y técnicos	3.9	3.0	1.6	3.3	2.3

Fuente: CEPAL, sobre la base de encuestas de hogares de los países.

Cuadro 3

PAISES SELECCIONADOS DE NORTE Y CENTROAMERICA: INGRESOS MEDIOS  
DE LA PEA RURAL OCUPADA SEGUN SU INSERCIÓN LABORAL

(En líneas de pobreza rural)

	Costa Rica (1992)	Guatemala (1989)	Honduras (1992)	México (1992)	Panamá (1991)
Total	5.3	2.5	1.7	2.9	3.4
Empleadores	9.9	21.2	4.9	10.5	10.8
Asalariados	5.2	2.3	2.2	2.7	5.2
Sector público	7.8	4.9	4.0	...	7.7
Sector privado	4.8	2.1	1.8	2.7	4.0
Trabajadores por cuenta propia y familiares no remunerados	4.6	2.4	1.4	2.1	1.9
Agrícolas	4.6	2.1	1.4	2.1	1.9

Fuente: CEPAL, sobre la base de encuestas de hogares de los países.

Cuadro 4

PAISES SELECCIONADOS DE NORTE Y CENTROAMERICA: DISTRIBUCION  
DE LA PEA URBANA OCUPADA SEGUN SU INSERCIÓN LABORAL

(Porcentajes)

	Costa Rica (1992)	Guatemala (1989)	Honduras (1992)	México (1992)	Panamá (1991)
Total a/	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Empleadores	4.6	2.6	1.6	4.8	3.4
Asalariados	77.0	63.8	66.1	76.8	73.1
Sector público	25.0	14.7	14.9	...	26.6
Sector privado	52.0	49.2	51.2	76.8	46.5
Profesionales y técnicos	6.7	7.6	6.6	6.6	4.1
No profesionales y técnicos					
Establecimientos de más de 5 personas	32.3	20.3	28.1	47.9	30.0
Establecimientos de hasta 5 personas	9.6	14.3	9.9	19.0	5.4
Trabajadores por cuenta propia y familiares no remunerados	18.4	33.6	32.3	18.4	23.5
No profesionales y técnicos	16.6	32.7	30.8	17.4	22.5

Fuente: CEPAL, sobre la base de encuestas de hogares de los países.

a/ Las diferencias de la suma con el total resultan de categorías insuficientemente especificadas.

Cuadro 5

PAISES SELECCIONADOS DE NORTE Y CENTROAMERICA: DISTRIBUCION  
DE LA PEA RURAL OCUPADA SEGUN SU INSERCIÓN LABORAL

(Porcentajes)

	Costa Rica (1992)	Guatemala (1989)	Honduras (1992)	México (1992)	Panamá (1991)
Total a/	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Empleadores	5.1	0.5	0.5	1.6	2.9
Asalariados	67.5	38.3	36.9	48.9	39.1
Sector público	10.1	2.9	6.4	...	12.5
Sector privado	57.4	35.4	30.5	48.9	26.6
Trabajadores por cuenta propia y familiares no remunerados	27.5	61.2	62.6	49.5	58.0
Agricultores	15.1	47.9	42.5	33.6	45.5

Fuente: CEPAL, sobre la base de encuestas de hogares de los países.

a/ Las diferencias de las sumas con el total resultan de categorías insuficientemente especificadas.

urbana lo que podría corresponder al sector moderno de la economía: empleadores, asalariados del sector público y, dentro de los trabajadores del sector privado, los profesionales y técnicos y aquellos ocupados en establecimientos de más de cinco personas. Su participación en la PEA urbana total oscila entre 71% en Costa Rica y 45% en Guatemala. En el otro extremo, los que corresponderían al sector tradicional —formal o informal— varían de la proporción inversa de 48% en Guatemala a 29% en Costa Rica y Panamá. En las zonas rurales, la ponderación de los trabajadores por cuenta propia y familiares no remunerados oscila entre 63% en Honduras y 28% en Costa Rica.

### **5. El papel potencial de las pequeñas unidades empresariales en el combate a la pobreza**

En suma, como se desprende de las páginas anteriores, la magnitud de la pobreza es abrumadora en la mayoría de los ocho países considerados en este estudio, y esa pobreza se origina, principalmente, de una deficiente inserción ocupacional. En efecto, son pobres la mayoría de los trabajadores por cuenta propia, los trabajadores familiares sin remuneración y, desde luego, los desempleados. A ello, hay que sumar el sesgo urbano-rural, como se ha visto, y las diferencias regionales. También sufren de una mayor incidencia de la pobreza las mujeres, los niños y los ancianos, además de los indígenas y otros grupos de la población, como los desplazados. En cambio, se ubican en el sector moderno, los patrones, los asalariados y los técnicos y profesionales, que, en su mayoría, escapan a esa condición de insatisfacción de necesidades básicas.

Aun así, el sector moderno muestra también limitaciones crecientes en el sentido de que, por una parte, presenta rigideces en la generación de empleo, en parte por la reconversión de las economías apoyada en los cambios tecnológicos y, por la otra, ocurre que una proporción cada vez mayor de los asalariados no llega a cubrir sus necesidades básicas, por la baja de los salarios reales, lo que les conduce a demandar actividades complementarias —o alternativas— para sí mismos o para otros miembros de su familia.

Es en este contexto que cobra mayor significado el fomento de las pequeñas unidades empresariales de los pobres como una vía potencial de reducir la pobreza, de "democratizar" la producción y de estimular el crecimiento económico, con las salvedades que impone su diversidad y convivencia de lógicas distintas, tal como lo han destacado los trabajos del PNUD y de la FLACSO. Dentro de la enorme heterogeneidad señalada, se sostiene, sin embargo, que por lo menos una parte de las microempresas —las más modernas— ofrecen un enorme potencial de elevación de su productividad, de generación de empleo e ingresos y de contribuir a ampliar el mercado interno. Incluso, se vislumbra la posibilidad, como se verá a lo largo de este estudio, de su articulación con la economía moderna y de participar junto con ella de un mismo mercado, en ciertos nichos que le representan ventajas comparativas o aprovechando sus ventajas propias de flexibilidad en las tendencias de descentralización y de subcontratación. En esta nueva apreciación de las formas de producción popular se considera que pueden favorecer la globalización económica y los cambios tecnológicos recientes, que han propiciado un reordenamiento de la producción, haciendo posible la transferencia de algunas actividades y la participación de la microempresa en procesos de exportación. Contrariamente, esta misma globalización puede suponer otras desventajas adicionales por el riesgo acrecentado de verse desplazadas.

Sin embargo, en este variado mosaico, la bajísima productividad de una elevada proporción de ellas, su carencia de capital, de tecnología y de educación básica y destreza de sus ocupados, además de restar optimismo a esta vía de combate a la pobreza, imponen cuantiosos retos que vencer, por las limitaciones que muchas llegan a presentar para procurar siquiera un sustento básico.



## II. HACIA UNA CARACTERIZACION DE LA ACTIVIDAD MICROEMPRESARIAL A BASE DE LOS RESULTADOS DE ENCUESTAS EN TRES PAISES

El propósito de este capítulo es esbozar un perfil general de la inserción ocupacional de los grupos de menor ingreso en las actividades espontáneas de autoempleo y microempresariales, tanto en el sector formal como en el informal. La caracterización que se pretende obtener se basa en el conocimiento de este campo a partir de encuestas levantadas sobre la actividad de las microempresas, del sector informal o bien, a nivel más general, sobre el empleo en tres países de la subregión: El Salvador, México y la República Dominicana.

Surgen limitaciones en este ejercicio comparativo, principalmente por la falta de homogeneidad de conceptos y definiciones en cuanto al sector formal e informal, a la micro y la pequeña empresa, los autoempleados y, entre otros, los trabajadores por cuenta propia.

Pese a ello y al distinto tratamiento que reciben las microempresas en las encuestas disponibles de los países, aparecen coincidencias que permiten esbozar una caracterización de los principales rasgos económicos, sociales y culturales de los microempresarios, frecuentemente de sus trabajadores, de la forma de operación de sus empresas y de las causas de su éxito y de su fracaso.

Este intento se ha valido de la Encuesta de Micro y Pequeñas Empresas que levantó la entidad privada FondoMicro en la República Dominicana en marzo de 1992, en que se consideraron más de 4,000 empresas. (Véase el anexo I.) También se echó mano de la recientemente publicada Encuesta de la Microempresa Salvadoreña, que aplicó entre más de 7,000 microempresarios, en abril de 1995, el Programa de Fomento de la Microempresa en las Zonas Marginales (FOMMI). (Véase el anexo II.) En tercer lugar, en el caso de México, se consideran las conclusiones de tres encuestas: primeramente, la Encuesta Nacional de Economía Informal en México, practicada por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) en 1988-1989, a cerca de 3,500 establecimientos de cinco áreas metropolitanas y dos ciudades fronterizas. (Véase el anexo III.) A continuación, la Encuesta Nacional de Empleo, también del INEGI y de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, de enero de 1993, que arroja luz de las diferencias de diversa índole entre el sector formal y el informal. (Véase el anexo IV.) <sup>20/</sup> Por último, asimismo se aprovechan las conclusiones de un trabajo de investigación sobre micro y pequeña industria, que elaboró, en México, Clemente Ruiz Durán entre más de 1,000 empresas. Si bien la dimensión de las unidades consideradas en esta última rebasa la escala de las microempresas de interés de este estudio, aporta información útil para evaluar los requisitos de promoción de un desarrollo de la producción sustentado en pequeñas unidades eficientes y competitivas como el que suele proponerse, esto es, para pasar de una empresa con racionalidad de subsistencia, como son la mayoría de la empresas en manos de los pobres, a otra, con una lógica capitalista de acumulación. (Véase el anexo V.)

---

<sup>20/</sup> Véase, Molly Pollack y Clara Jusidman, *El sector informal urbano desde la perspectiva de género: El caso de México* (LC/MEX/R.497 (SEM.69/2)), y CEPAL, Taller sobre el sector informal urbano desde la perspectiva de género: El caso de México, México, D.F., noviembre de 1994.

Con objeto de ofrecer material de análisis que permita contrastar experiencias de la región, y derivar una utilidad para los agentes comprometidos en la operación de las microempresas, se presentan a continuación las principales conclusiones de estas encuestas.

### 1. Características de las microempresas

La gran heterogeneidad de las microempresas y la ausencia de una definición precisa de ellas dificultan la caracterización de un "tipo" de unidad que pudiera generalizarse. Existen, como acaba de señalarse, distintos criterios de definición de microempresa, siendo uno de los más comunes el límite de 5 o de 10 ocupados.

#### a) Participación en la economía y el empleo del sector microempresarial

En todo caso, resulta evidente que el mayor número de unidades microempresariales corresponde al de aquéllas con menos ocupados. Así, por ejemplo, en la República Dominicana las empresas con menos de 50 trabajadores (consideradas micro y pequeñas empresas) representan 98% del total nacional de establecimientos, y ocupan a 26% de la PEA. Entre ellas, a su vez, las que tienen hasta 10 ocupados representan exactamente el mismo porcentaje, de 98, y aquellas con un solo ocupado, 53% de las unidades, que absorbe a 6% de la PEA. En El Salvador, de las empresas que ocupan hasta 10 personas, este mismo porcentaje de 98 corresponde a empresas con menos de 5 trabajadores: 90% de ellos son trabajadores por cuenta propia. En México se estima que en las empresas (urbanas) con hasta 5 ocupados labora 26% de la PEA, que aporta 10% del PIB, lo que es indicativo de una productividad inferior a la media de estas unidades. Si se hace equivaler a éste con el sector informal, su peso es mayor en el comercio, al significar 35% de los establecimientos del sector, que aportan 13% del PIB respectivo. En los otros servicios su peso es menor: 25 y 15%, respectivamente, y aun resulta más pequeña su participación en las manufacturas (18% de los establecimientos, que contribuyen con 9% del PIB sectorial).

#### b) Actividad económica

El mayor peso del comercio —sobre todo al menudeo— como actividad microempresarial es una característica hasta cierto punto compartida en los países de los que se dispone información. En la República Dominicana, 68% de las microempresas se dedican a él —57% al menudeo—, 18% a las actividades manufactureras y 12% a los servicios. En términos de ocupación es evidente que los establecimientos comerciales y de servicios procuran menor ocupación, mientras que los industriales más. Así, en términos de empleo, la estructura se modifica en cierta medida: corresponde 59% al comercio (47% al minorista), 29% a las manufacturas y 10% a los servicios. <sup>21/</sup>

---

<sup>21/</sup> Las actividades de restaurantes y hoteles se consideran dentro del comercio y también emplean a 10% de los ocupados considerados en la muestra. (Véase el cuadro I-5 del anexo I.)

En El Salvador se observa la misma estructura, aunque con diferentes proporciones, pues 44% del sector informal urbano se concentra en el sector comercial, 28% en la industria y 16% en los servicios. En cambio, en México se percibe una diferencia debido al distinto tamaño de su economía y grado de desarrollo relativo. En el comercio se concentra 34% de la PEA informal urbana, 22% en las manufacturas y en los servicios, 13%.

### c) **Tamaño de las unidades microempresariales**

Como se señaló, en la República Dominicana, 53% de las microempresas son unipersonales, a cargo de su propietario, y 24% cuenta con dos personas: el propietario —trabajador por cuenta propia— y generalmente un familiar no remunerado. En menor proporción figuran los ayudantes pagados o aprendices. <sup>22/</sup> Un 60% de las empresas unipersonales es de propiedad femenina. En las microempresas de dos ocupados o más predomina crecientemente la propiedad masculina —o conjunta—, de forma tal que son relativamente pocas las mujeres propietarias de empresas mayores. <sup>23/</sup> Otra de las características de las microempresas en la República Dominicana es la mayor dependencia, cuanto más pequeñas son, de clientes del vecindario; de ahí la importancia, para su éxito, de su buena localización. En efecto, a medida que adquieren escalas superiores de operación, horizontes más amplios se abren de colocar sus productos entre individuos fuera de sus inmediaciones, y sobre todo entre otras empresas (36% de las unidades con más de 11 ocupados, con predominio en los servicios financieros y de las ramas de las manufacturas, en general). Este último punto resulta particularmente importante en un esquema potencialmente moderno de integración a una red de producción, en el marco de una racionalidad de acumulación.

En El Salvador, 98% de las empresas de hasta 10 empleados sólo ocupa de 1 a 4. Son unipersonales el 67% de las empresas, y tiene entre 2 y 4 ocupados un 32% adicional. De las empresas unipersonales, poco más de la mitad se concentra en el sector comercio, 27% en la industria y 16% en los servicios (excluyendo los domésticos). Sin embargo, es mayor la incidencia de los establecimientos unipersonales en el sector de los servicios (72%), en particular en los de reparaciones en general, de peluquería y de lavandería y limpieza. Sigue el sector comercio (69%), en el que predomina el de alimentos y bebidas y el de ropa y, todavía con una incidencia ligeramente menor, la industria, principalmente por la confección de ropa, de alimentos, así como por actividades manuales a base de madera, metales y cuero. En cambio, en la actividad de la construcción predominan las unidades de 2 a 4 ocupados.

La presencia femenina es mayor en El Salvador que en otras partes, quizás por los efectos de la guerra y de la migración masculina. En todo caso, 58% de los ocupados en unidades con menos de cinco empleados son mujeres, así como 54% en el sector informal urbano. En este sector ocurre la mayor incidencia de mujeres que asumen la jefatura del hogar (30% frente al 20% en el sector moderno). Tienden a concentrarse en el comercio casi la mitad de ellas (49%), aunque su presencia en la industria y sobre todo en los servicios es sustancialmente superior a la de los

---

<sup>22/</sup> Es obvio que a medida que aumenta el tamaño de la empresa mayor presencia tienen aprendices y sobre todo los asalariados. (Véase el cuadro I-13 del anexo I).

<sup>23/</sup> Véase el cuadro I-4 del anexo I.

hombres, que en cambio, constituyen la inmensa mayoría en las ramas de la construcción y de transportes y comunicaciones, seguramente por razones culturales. Se observan, en efecto, ocupaciones "femeninas" —por cierto, con la menor rentabilidad— tales como las relativas a alimentación y bebidas, lavandería y limpieza y peluquería para mujeres.

En México se confirman las mismas tendencias, pues mientras que en el sector formal urbano el 65% de las empresas cuenta con más de 50 trabajadores, en el informal prácticamente la totalidad (99%) tiene un máximo de 6 ocupados. (Véase el cuadro IV-5 del anexo IV.) El 69% de las empresas con un máximo de 5 ocupados son unipersonales, 18% tienen 2 ocupados y en un 3% éstos son 3. Esta situación determina una estructura de 66% de dueños de los negocios, 57% de los cuales son en realidad trabajadores por cuenta propia y sólo 9% patronos, un 15% de asalariados y 18% de trabajadores sin pago, en su mayoría familiares. (Véase el cuadro III-2 del anexo III.)

#### d) **Generación de empleo y relaciones laborales**

En la República Dominicana se observa que las empresas de propiedad masculina se valen de un mayor número de trabajadores (2.8, en promedio) que las de propiedad femenina (1.7), aunque éstas son las que emplean a las mujeres: en ella la participación femenina en el empleo es de 73%, mientras que este porcentaje baja marcadamente, a 15, en las masculinas. (Véase el cuadro I-3 del anexo I.)

Por rama de actividad son las escasas empresas de comercio al por mayor y de construcción las que mayor número promedio de trabajadores ostentan (7.8 y 4.6, respectivamente). Las manufacturas se encuentran en una posición intermedia (3.7), junto con la actividad de restaurantes y hoteles (3.1), que hasta cierto punto es significativa. En cambio, en el otro extremo se ubica la mayoritaria actividad de comercio al detalle, con la menor generación de empleo (1.8). Como se indicó, en esta actividad imperan las empresas unipersonales.

En El Salvador también las empresas industriales ocupan un mayor número de personas (2.6) que las comerciales y de servicios (2). La fabricación de ladrillos y tejas, la reparación de automóviles y motocicletas y las panaderías requieren más mano de obra que la compraventa de ropa y las actividades de lavandería y limpieza.

En México predominan las mujeres en establecimientos de un trabajador (familiar no remunerado), y los hombres en empresas con asalariados y aprendices. Entre las empresas informales, la preparación y expendio de alimentos en fondas y restaurantes también son de las actividades que absorben a mayor número de trabajadores, en elevada proporción mujeres.

#### e) **Generación de ingresos y economía familiar**

En una estructura como la descrita es evidente que un elevado porcentaje de unidades deriva ingresos mínimos, prácticamente de subsistencia. En la República Dominicana se dispone de información de ventas —no de ganancias—, y 29% de las unidades llegan a percibir hasta un salario mínimo; un 16% adicional realiza ventas entre 1 y 2 salarios. Pero también reviste significación el

otro extremo, puesto que un 30% de las empresas reportaba ventas por encima de los 5 salarios mínimos. Estas últimas no eran sólo las empresas que rebasan las dimensiones convenidas de las microempresas —que serían sólo el 8% del total, en realidad clasificables como "pequeñas empresas"—, sino también algunas con bajo número de ocupados.

Para un tercio de los microempresarios dominicanos urbanos, los ingresos que obtenían de sus empresas eran los únicos del hogar y para dos tercios, más de la mitad del total. En el campo esta dependencia de la microempresa como fuente de ingresos fue menor, pues para 43% de los microempresarios rurales no significaron ni la mitad de sus percepciones totales. A nivel nacional, mayor es el aporte de la empresa al ingreso familiar cuanto mayor es la empresa: se eleva a 77% en las pequeñas empresas de entre 21 y 50 trabajadores, frente a sólo 30% en las unipersonales, muchas de las cuales vienen a ser en realidad actividades complementarias. Esto es particularmente válido para las mujeres: sólo para 23% de ellas la empresa es la única fuente de ingresos de su hogar, mientras que este porcentaje se eleva a 48 en el caso de los varones. En promedio, dependen 3.7 personas del ingreso del propietario: cifra que fluctúa entre 3.2 en las microempresas unipersonales y 5.9 entre las pequeñas empresas.

En El Salvador las mayores ganancias se obtienen en servicios como reparación de automóviles y en industrias como la fabricación de ladrillos y tejas, mientras que las menores, como se mencionó, corresponden a actividades femeninas, como las de limpieza y lavandería y de comercio de ropa, en una relación de 12 a 1. También en este país se hace manifiesta la necesidad de los hogares —mayoritariamente pobres— de obtener ingresos de fuentes múltiples. En las tres cuartas partes de los casos son varios los miembros de la familia que contribuyen con el sustento del hogar. Sólo ocurre en 17% de los casos que el microempresario sea el único proveedor de ingresos: poco más de la mitad de éstos deben desplegar, además, actividades secundarias.

Por su parte, en México en el sector informal el 65% de los trabajadores eran hombres y el 35% mujeres. De éstas, 80% eran familiares sin retribución y 20% asalariadas. Esta relación se invertía en los casos de los hombres, 60% de los cuales devengaban un salario mínimo. Los dueños tuvieron ganancias promedio de dos salarios mínimos, habiendo sido la más rentable la industria de la madera y la menos el comercio al menudeo, en una relación de sólo 2 a 1. Asimismo, 18% de los hombres y 33% de las mujeres del sector informal urbano recibía ingresos inferiores al salario mínimo (13% sin retribución), y 35% entre 1 y 2 salarios, situación que contrasta con el sector formal, donde un tercio percibe más de 3 salarios mínimos. En empresas mayores —pequeñas empresas con un promedio de 15 ocupados— las remuneraciones medias de los trabajadores equivalían a 2.2 salarios mínimos, y a 2.5 para los empleados.

#### f) Recursos financieros de la microempresa

En la República Dominicana, 88% de los propietarios había sido el iniciador de su negocio; 5% lo había heredado y 4% adquirido. El 77% de las empresas nunca ha recibido crédito, 8% había acudido a la familia o los amigos, 7% al sistema bancario y 2% a los prestamistas. Cuanto más

tiempo de establecida tiene la empresa mayor es su acceso al crédito. <sup>24/</sup> Igualmente, cuanto mayor dimensión tienen las empresas —a menudo las manufactureras—, con más frecuencia reciben crédito bancario: las pequeñas —sobre todo comerciales— suelen acudir a familiares y amigos. Las empresas de mujeres gozan de menor acceso al financiamiento.

En El Salvador, 66% de las microempresas se crearon con ahorros propios de sus propietarios, 12% por herencia y el 16% mediante el acceso al crédito. A diferencia de la República Dominicana, de aquellos que constituyeron su empresa mediante el crédito no familiar, 47% había acudido a los prestamistas, 27% a cajas de crédito y 26% a bancos. Estas proporciones varían para las empresas ya funcionando: del total, sólo 21% declaró haber recibido financiamiento, observándose una mayor incidencia en la actividad comercial. La fuente de crédito principal fue las cajas de crédito (29%), mientras que el peso de los prestamistas disminuyó (14%). Casi la quinta parte de los deudores declararon tener dificultades para reembolsar los créditos. También un 6% reconoció haberlos empleado en fines distintos a los de la empresa.

Como en otros países, en El Salvador los microempresarios del comercio y de los servicios tienen menos requerimientos de capital, posiblemente por trabajar en su propia casa (32 y 43%, respectivamente) y en forma ambulante (10 y 4%). Otros, en cambio, deben alquilar un local.

En México, 15% de las empresas del sector informal no tenía capital. En el resto, su valor promedio era de 10 salarios mínimos. El mobiliario y equipo constituía 44% del capital, 28% los vehículos, 20% la maquinaria y 9% las herramientas. Las unidades más capitalizadas eran las de comercio minorista, la industria textil y del cuero, entre otras, y las menos la construcción de vivienda privada. En realidad, 24% de las actividades se realizan en el domicilio del cliente, 22% en la vía pública, 21% en el domicilio propio, siendo el resto las "misceláneas", talleres y fondas.

Las empresas de escala un poco mayor de México —las pequeñas empresas— se financiaron inicialmente con recursos propios y de familiares (79%), 12% mediante crédito bancario, y el resto mediante instituciones públicas y no financieras.

En materia contable y administrativa, en El Salvador sólo 16% lleva registros, la mayoría (62%) "cuenta el dinero", y 21% no practica ningún tipo de control administrativo.

En México, 72% de las microempresas informales no llevaba ningún tipo de contabilidad, 24%, apuntes y sólo 4% mantenía contabilidad formal. Además, 94% no efectuaba registros ante la seguridad social, 83% ante el ministerio de industria y comercio y 59% ante las autoridades fiscales. En la determinación de los precios de venta, 39% se guiaba por los demás, 21% por regateo, 20% por el costo y sólo 17% por el precio oficial. En general, se reconoce que los productos o servicios que ofrecen son baratos y de baja calidad, para mercados igualmente empobrecidos.

---

<sup>24/</sup> Es probable que la reinversión de utilidades las haga ser mejores sujeto de crédito.

**g) Jornadas laborales**

De la República Dominicana se tiene evidencia de una intensidad de operación mayoritaria —del 73%— de las empresas que trabajan 7 días a la semana, y de 96% las que operan 12 meses al año. Son pocas las que trabajan menos de 5 días a la semana, pero todas ellas son de pequeña dimensión, en especial unipersonales. 25/ (Véase el cuadro I-11 del anexo I.)

En El Salvador, algunas de estas tendencias coinciden, ya que 51% de las microempresas opera más de 8 horas diarias y 55% los siete días de la semana. Existe un 45% que trabaja entre 4 y 8 horas, pero por debajo de las 4 horas sólo funciona una proporción mínima. En general, se observó que las mujeres tienden a trabajar menos horas pero más días.

Se advierte una diferencia importante en la lógica y la flexibilidad de operación de las microempresas informales frente a las formales. En México, una considerable proporción (60%) de las microempresas formales operan entre 35 y 48 horas, con arreglo a las jornadas legales. En cambio, en el sector informal, este porcentaje es de sólo 36, habiendo una proporción casi tan elevada (30%) de unidades que trabajan menos horas, gracias a su flexibilidad característica. (Véase de nuevo el cuadro IV-5 del anexo IV.) También hay una proporción mayor de microempresas informales que trabajan más horas (28% contra 13%). Por su parte, las pequeñas empresas industriales funcionan en promedio 53 horas a la semana, aunque sólo 24 días al mes.

**h) La edad de las empresas: Subsistencia, expansión o fracaso**

La supervivencia de las microempresas es un tema de primordial importancia. Una alta proporción de ellas (36%) no había cumplido el año de existencia en la República Dominicana. Es en este período cuando se enfrenta a mayores riesgos y es por ello que los oferentes de crédito suelen proporcionarlo a empresas con una cierta antigüedad, en general de seis meses o un año. Sólo el 43% había cumplido los tres años.

En México, esta tendencia se repite hasta cierto punto, pues un tercio de las empresas no había cumplido los dos años, mientras que, en el otro extremo, 45% de ellas tenían ya 7 años o más. Estas cifras difieren en El Salvador, donde 72% de las unidades tiene arriba de 3 años de establecidas, y sólo 7% menos de un año.

En la República Dominicana se constató que el mayor número de desapariciones ocurre en los primeros tres años, con una mayor incidencia entre las unidades de pocos trabajadores. También se apreció que dos tercios de las empresas habían permanecido estáticas, con el mismo número de trabajadores desde sus inicios, un 29% lo había aumentado y el 4% restante, reducido. El peso de las empresas estacionarias era todavía mayor en el campo. (Véase el cuadro I-14 del anexo I.) Las

---

25/ Es de suponerse que estas empresas son de propiedad femenina, en su mayoría no sólo por el hecho de ser el 60% de las empresas unipersonales de mujeres, sino también por la holgura de operación que este tipo de empresa les brinda para cumplir simultáneamente con sus responsabilidades no compartidas en el hogar.

empresas más dinámicas como generadoras de empleo eran las pocas de comercio al por mayor, de la construcción y de manufacturas. Pero incluso las ramas mayores, como el comercio al detalle y los servicios, también mostraron un dinamismo de 5 al 7% anual. Las empresas de mujeres crecían más que las de hombres, pese a que normalmente no reciben créditos. <sup>26/</sup>

Es claro en el caso dominicano que el número de cierres es muy inferior al de las aperturas de nuevos negocios. Son las empresas pequeñas las que más desaparecen (de ellas, 90% tiene hasta 3 trabajadores), las de creación reciente, y en un 85% las dedicadas a la actividad comercial. La inmensa mayoría dependía de clientes individuales del vecindario (no empresas) y de suministros locales. En un 33% se adujo el cierre a baja rentabilidad por problemas de mercado, y en 27%, en cambio, a problemas personales. De los microempresarios fracasados, 29% formó otra empresa, 22% consiguió trabajo como empleado, y 19% quedó desempleado, cifra esta última con una incidencia mayor entre las mujeres, que en 37% de los casos se refugiaron en un oficio doméstico no remunerado.

En El Salvador se repiten muchos de estos rasgos, pues suelen ser las actividades comerciales las más vulnerables. Los problemas de mercado (23%), la mala ubicación del negocio (17% adicional) y el haber encontrado un negocio mejor (15%) sobresalen entre las principales causas de cierre. Entre las causas no de cierre sino de freno a la expansión destacó adicionalmente la falta de capital y en menor medida la falta de apoyos del gobierno. En todo caso, 44% de los microempresarios fracasados abrió otro negocio, 20% se reinsertó como asalariado y 32% de las mujeres como amas de casa.

## 2. Algunos rasgos del perfil de los microempresarios

Existe una coincidencia en los tres países de los que se dispone de información de encuestas en cuanto a la edad promedio de los microempresarios (relativamente madura). En la República Dominicana fue de 41 años; en El Salvador de 42, con tres años de diferencia entre los hombres (44) y las mujeres (41); en México el 46% de los ocupados del sector informal oscilaba entre 20 y 39 años, 19% entre 12 y 19 y un 35% rebasaba los 40 años. Esta distribución, por cierto, difiere de la del sector formal, en donde casi dos tercios de la población ocupada tiene entre 20 y 39 años, y constituye una proporción mucho menor aquélla por debajo de los 20 y por encima de los 50 años. Se reconoce que el sector informal es un refugio para adolescentes —y niños— y también para trabajadores de edad avanzada que el sector formal rechazaría, así como también para muchas mujeres.

Por lo que respecta al estado civil, en El Salvador eran casados —o en unión libre—, el 75% de los microempresarios, varones y el 66% de las mujeres; las proporciones de solteros en ambos

---

<sup>26/</sup> El autor de la encuesta atribuye este "despegue" de las mujeres a haber vencido ciertas barreras socioculturales. En el caso salvadoreño se pone de manifiesto que una de las mayores limitaciones de las mujeres es justamente escoger actividades tradicionales, muy competidas y de baja rentabilidad.



géneros se acercaba a la quinta parte, y en cambio sí se observó una diferencia entre el peso de los viudos o separados, el doble de las mujeres (14%) respecto de los hombres (7%).

En México 53% de los ocupados del sector informal estaban casados —o en unión libre— y se observaba una mayor proporción de solteros (38%) y de viudos y separados (8%) que en el sector formal.

El grado de escolaridad de los microempresarios es bajo. En la República Dominicana el 49% no había terminado la educación primaria, proporción que incluye a 8% de los propietarios sin ninguna educación formal. El 82% declaró no tener entrenamiento en su actividad; del resto, la mayor parte había recibido cursos técnicos o vocacionales y otros comerciales y administrativos.

En El Salvador eran analfabetos el 10% de los propietarios, 38% no había concluido la primaria, 30% sí, y había un excepcional 1% con estudios universitarios. Este nivel de escolaridad es superior al de sus trabajadores. Se observó una escolaridad ligeramente menor de las mujeres, y, por rama de actividad, en el comercio, donde se refugian más iletrados (14%). Casi la mitad de los microempresarios adquirió por su cuenta el oficio, y casi la cuarta parte como aprendiz; 15% trabajando con familiares y sólo 13% cursó estudios formales. La actividad previa de casi la mitad de ellos la habían desempeñado como asalariados, la quinta parte como amas de casa y casi la décima parte como estudiantes. El resto había estado inserto en otra actividad. Esta, en su mayoría, era comercial y en segundo término industrial.

En México se advierte una mayor escolaridad de los ocupados del sector formal, con respecto al informal. En efecto, en aquél sólo 1.5% no tenía instrucción alguna, frente a 8% de este último. El 5% de los dueños de microempresas carecían por completo de educación, 34% había terminado la primaria, 29% no, 17% había concluido la secundaria, e incluso un 3% tenía preparatoria y 4% estudios superiores. Curiosamente, la escolaridad de los trabajadores era ligeramente superior a la de los propietarios. En todo caso, la adquisición de los conocimientos acerca del negocio había ocurrido en una alta proporción de una manera informal. De hecho, 59% fue "sobre la marcha", 29% como ayudantes en un negocio familiar; sólo 5% declaró haber pasado por una escuela técnica y 4% haberse formado en una empresa grande.

En este campo de la educación se presenta una diferencia significativa entre los microempresarios, considerados en su mayoría de subsistencia, y el grupo de micro y pequeños empresarios industriales encuestado recientemente en México, con empresas con un promedio de 15 ocupados por unidad, ventas medias de 368,000 dólares y un potencial de despegue en formas modernas de producción industrial. Precisamente, en estas empresas, 39% de los empresarios tenía educación universitaria y 14% técnica. (Véase el cuadro V-2 del anexo V.) En cuanto a sus trabajadores, 40% había concluido su educación básica, 36% la secundaria y 21% había accedido

a la educación técnica o superior. Sin embargo, sólo 9% declaró contar con una especialización; 84% había recibido capacitación para el trabajo. 27/

De los microempresarios de este grupo, 46% provenía de otras empresas donde, trabajando como obreros y empleados, adquirieron sus destrezas, 19% se dedicaba al comercio, 9% era trabajador por cuenta propia y 5% estudiante. (Véase el cuadro V-3 del anexo V.) En su mayoría, estos propietarios eran hombres (87%), mayores de 30 años (91%), con un nivel educativo superior a la secundaria (68%) y provenientes de un medio urbano (79%). El 45% de ellos tenía conocimientos previos del negocio, 17% se había basado en un análisis de mercado y 13% en consejos de amigos y parientes. En suma, a diferencia de muchas microempresas de subsistencia, la actividad de este grupo no es espontánea, sino que está respaldada por experiencia previa, frecuentemente obtenida en un empleo formal. 28/

---

27/ Sobre este aspecto de la capacitación, no se tiene información de la que reciben los microempresarios en unidades de hasta 5 ocupados. Seguramente ésta es mínima, salvo la que forma parte obligatoria de los paquetes que acompañan a los créditos que las entidades especializadas suelen conceder.

28/ Véase, de nuevo, Clemente Ruiz Durán, *La economía de la pequeña empresa, hacia una economía de redes como alternativa empresarial para el desarrollo*, Ariel Divulgación, México, D.F., abril de 1995.

### III. LOS PRINCIPALES MECANISMOS E INSTITUCIONES DE PROMOCION Y APOYO DE LAS INICIATIVAS PRODUCTIVAS DE LOS POBRES

La creación de instituciones especializadas de apoyo a las distintas formas de autoempleo y de proyectos productivos en beneficio de la población pobre cobró su verdadero impulso en el decenio pasado, obedeciendo en gran medida a un reconocimiento bastante difundido entre organizaciones internacionales de su papel para elevar los ingresos de los grupos depauperados, en particular los afectados directamente por los programas de ajuste estructural introducidos en los ocho países aquí considerados. Por ello es frecuente encontrar que las entidades especializadas de apoyo y promoción nacieran al amparo de los fondos de inversión social, o emergencia, que fueron apareciendo en ese entonces.

En países de mayor grado relativo de industrialización, las pequeñas y medianas empresas recibieron con mucho mayor antelación apoyos gubernamentales y financieros que su expansión requería. Pero tal como se observó anteriormente, estas empresas manufactureras, normalmente con más de cinco trabajadores, distan de ser las que podría promover espontáneamente la población en situación de pobreza, tanto masculina como femenina, caracterizada por su bajo nivel educativo y de capacitación, y por su escasa o nula capacidad financiera. Por lo demás, serían éstas las empresas que significaran para una reducida proporción de ellos el paso de una actividad tradicional de subsistencia a otra de acumulación.

El desarrollo de microempresas de tipo tradicional —pequeños talleres o comercios— más bien recibió el apoyo de las iglesias e instituciones de asistencia, que hoy día se las suele incluir en la categoría de organizaciones no gubernamentales (ONG). Las ONG, en medio de su gran variedad, son las entidades que mayor esfuerzo han desplegado en este sentido y, aprovechando su grado de especialización, en los últimos años se han destacado como brazos ejecutores de muchos de los programas públicos de desarrollo productivo promovidos por los fondos de inversión social. Entre ellos los especializados en mujeres han ocupado un lugar significativo. Sin embargo, estos apoyos han sido sólo reducidos respecto de la elevadísima proporción de la población pobre que ha desarrollado espontáneamente sus actividades de subsistencia en el sector informal, tanto en forma de trabajadores por cuenta propia como de familiares sin retribución, o bien, en menor medida, como asalariados, y que ha sobrevivido al margen de cualquier respaldo.

A continuación se presentan los aspectos más relevantes de los mecanismos de apoyo puestos en práctica en los países aquí considerados como de las instituciones encargadas de ello. En general, estos apoyos se centran en el otorgamiento de créditos sobre bases excepcionales de garantías y en los programas de capacitación y de asesoría técnica conexos, sobre todo de tipo administrativo. En ocasiones pueden percibirse instrumentos novedosos de apoyo, tanto públicos como privados, que se centran en la creación de fondos de garantía e incluso se relacionan con aspectos de mercadeo. También se han consolidado avances inéditos en términos de participación comunitaria en la planificación local y en el compromiso en los proyectos productivos, que se han extendido a nivel regional.

Sin embargo, el exponencial crecimiento del sector informal, que en buena parte proviene de la rigidez del formal para generar empleo productivo suficientemente remunerado y de la

flexibilización de los mercados laborales, demanda apoyos generalizados de los gobiernos para el fomento de las pequeñas unidades de producción y distribución, tanto en términos de reglamentación como de operatividad. Obviamente, todavía existe una gran laguna en la política económica de todos estos países en términos de disminuir el sesgo que favorece a las unidades mayores en detrimento de las más indefensas, por las propias fuerzas del mercado.

## 1. Las experiencias nacionales

### a) Costa Rica

En Costa Rica más que en otros países de la región, el apoyo a las microempresas, empresas asociativas, cooperativas y otras formas de autoempleo —el llamado sector social productivo— ha formado parte central de la política social, y de la de combate a la pobreza en particular.

En 1989 se creó el Fondo Rotatorio de Apoyo a la Microempresa (FRAME), administrado por el Ministerio del Trabajo y ejecutado por medio de diversas ONG. Mayor fuerza cobró el apoyo a las microempresas al implementarse el Plan Nacional de Desarrollo 1990-1994 de la pasada administración. El importante componente del fortalecimiento del sector social productivo recibió el apoyo del Gobierno de los Países Bajos y quedó ubicado en la Primera Vicepresidencia de la República. Se integró con una serie de programas, entre los que sobresalían el de apoyo a la microempresa, la creación de un sistema de información, la construcción de techos industriales para microempresarios, además de otro, de modernización del movimiento cooperativo, la creación de un fondo de financiamiento para el sector social productivo y de otras acciones para la generación de empleo permanente. 29/

En el Plan Nacional de Desarrollo 1994-1998 se reconoce la función del sector social productivo en el combate a la pobreza como elemento que permite ampliar las posibilidades de generación de ingreso. Para ello, se contempla implementar el programa por trabajo, que amplíe las oportunidades de los pobres de asegurar la satisfacción de sus necesidades básicas con sus propios medios, mediante el acceso a los recursos productivos, o bien mejorando su utilización.

Más concretamente, se hace alusión a la preocupación de la actual administración por la democratización económica, como base de una sociedad justa, que en buena medida descansa en las cooperativas eficientes y modernas y la transformación de los medianos y pequeños empresarios. 30/ Para estos últimos, se postula que se simplificarán los trámites y procedimientos, así como también brindar mecanismos de apoyo a las organizaciones o núcleos de pequeños empresarios que se fomenten para uniformar su producción y disfrutar de los beneficios

---

29/ Entre estas últimas puede mencionarse, por ejemplo, el relativo a las áreas deprimidas, del Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).

30/ Este texto no se refiere expresamente a los microempresarios, aunque se cita como ejemplo de ellos en el sector servicios a los taxistas, peluqueros y operarios independientes.

de una acción conjunta en aspectos como abastecimiento de materias primas, especialización y complementación productiva, búsqueda de mercados, apoyos financieros, etc.

En el campo específico del apoyo a los microempresarios, la principal entidad gubernamental que opera es el Programa Nacional de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (PRONAMYPE). Fue establecida por el Ministerio del Trabajo y Seguridad Social y Asignaciones Familiares (DESAF), con el apoyo del Gobierno de los Países Bajos y de la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Su objetivo ha sido procurar el desarrollo del sector informal, brindando apoyo a micro y pequeños empresarios.

Mediante sus 21 Unidades Ejecutoras, que gozan de suficiente grado de descentralización y que están distribuidas en todo el país, otorga créditos y capacitación y la asistencia técnica asociada a los micro y pequeños empresarios. <sup>31/</sup> Estos deben tener por lo menos un año de instalados, o dos o cinco años de experiencia en su campo, respectivamente, aceptar la supervisión del PRONAMYPE, y entre otros requisitos, un máximo establecido de inversión y el ser la empresa beneficiada la única fuente de ingresos de la familia.

Sin embargo, además de haber recibido críticas de operar con rigideces burocráticas y de insuficiencia de fondos prestables, <sup>32/</sup> en la actualidad son aun más fuertes las limitaciones financieras que pesan sobre este Programa al haberse agotado la capacidad del fondo de garantías que se había constituido y presentarse dificultades presupuestarias de primer orden que amenazan el nivel de operaciones que tuvo en años pasados.

Las labores de capacitación y asistencia técnica, ligadas a la concesión de créditos han contado con el respaldo del Instituto Nacional de Aprendizaje (INA), que es el reconocido instituto nacional de capacitación para el trabajo y formación profesional de Costa Rica. El INA ha desarrollado una metodología particular para los microempresarios, <sup>33/</sup> así como también cursos especiales para los cooperativistas y los pequeños y medianos empresarios.

Adicionalmente, ante las nuevas condiciones que impone la globalización en términos de productividad y competencia, se pretende desarrollar un proyecto que plantea la estrategia de diseñar un sistema de alianzas con otros de los más reconocidos centros de capacitación del país para aplicarla a los microempresarios, como la Unidad de Asistencia Técnica a la Industria (UATI) de la Cámara de Industrias, la Cámara de Comercio, la Unión de Cámaras, el Centro de Gestión Tecnológica (CEGESTI) y el Centro de Formación de Formadores (CEFOF). Todos ellos habrán de formar el Sistema Integral de Apoyo a la Microempresa (SIAME).

---

<sup>31/</sup> Entran en la categoría de microempresas aquellas que tienen un máximo de cinco trabajadores, y de 10 —incluyendo al empresario— en la de pequeña empresa.

<sup>32/</sup> Véase la Ponencia de Costa Rica en el Comité Centroamericano de Empresarios de la Microempresa (COCEMI), *Memoria de la Segunda Conferencia Centroamericana de Asociaciones de Microempresarios*, Embajada Real de los Países Bajos para Centroamérica y Proyecto PROMICRO de la OIT, San Salvador, 1993.

<sup>33/</sup> Véase, Instituto Nacional de Aprendizaje, *Programa de capacitación para formación de micro y pequeñas empresas productivas*, San José, 1993.

De esta alianza se espera una serie de resultados. Entre ellos destaca la articulación de las microempresas con empresas prósperas del sector formal por medio de la subcontratación, poniendo en operación la ventanilla única de bolsa de subcontratación de la Cámara de Industrias. También se plantea promover la afiliación de las micro y pequeñas empresas industriales a ésta y ofrecerles asistencia técnica y capacitación mediante su Unidad de Asistencia Técnica a la Industria (UATI). Por su parte, en este esquema la Cámara de Comercio y la Unión de Cámaras colaborarían en la afiliación con cuotas diferenciales y la subcontratación de estas empresas por parte de las mayores y con los distintos programas de comercialización y representación a nivel centroamericano e internacional. En fin, CEGESTI y CEFOF brindarían capacitación y asistencia técnica tanto a la Coordinadora Nacional del Sistema como a las Unidades Ejecutoras y al PRONAMYPE mismo: la primera en el campo del fortalecimiento institucional, en la formulación de planes de negocios y en su seguimiento, y la segunda a nivel técnico especializado. 34/

Entre enero y mayo de 1995 PRONAMYPE concedió cerca de 5,000 créditos, por casi 1,400 millones de colones (alrededor de 8 millones de dólares), con lo que fortaleció a más de 12,000 empleos y colaboró en la creación de 1,700; en total, se benefició a 14,000 familias, o sea alrededor de 62,000 personas. Aproximadamente una quinta parte de los créditos otorgados se orientó a microempresarias, que corresponden a alrededor del 16% del total. También en este período de cinco meses, 34% del monto total otorgado se destinó a los microempresarios agrícolas, 6% a los ganaderos, 12% a los industriales, 22% a los comerciantes y 26% a los que se dedican a otros servicios. 35/

## **b) El Salvador**

El ambiente generalizado de depresión económica padecido en El Salvador en el decenio anterior motivó la búsqueda de fuentes alternas de generación de ingresos para su población, entre las que sobresale el fomento de la actividad microempresarial. Igualmente, se extendió el reconocimiento de que el sector informal se ha constituido en una fuente generadora de ocupación para un alto porcentaje de la PEA, por lo que requiere un tratamiento y un sistema de apoyos específicos.

Sin embargo, más allá de tratar el área del apoyo a la microempresa y otras formas de autoempleo exclusivamente como parte de la política social contra la pobreza, las autoridades salvadoreñas se encuentran en el proceso de rescatar sus implicaciones productivas, y económicas en general, dentro de un enfoque más integrado.

El Banco Central de Reserva calcula que operan alrededor de 375,000 pequeñas empresas en el país, que generan conjuntamente cerca del 52% del PIB. Basándose en la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples del Ministerio de Planificación, se estimó que las micro y pequeñas empresas

---

34/ Véase, MSC. Carmen María Romero, *Coloquio de Asesores Técnicos, Embajada de los Países Bajos, PROMICRO*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Programa Nacional de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (PRONAMYPE), San José, mayo de 1995.

35/ Véase, PRONAMYPE, *Informe de Labores*, inédito, San José, junio de 1995.

—con menos de 10 empleados— generaron en 1992 más de 1,000,000 de empleos, que representaba 58% de la PEA.

Los obstáculos identificados en el desarrollo de la micro y pequeña empresa responden en su mayor parte a factores de índole estructural, entre los cuales destaca la escasez de recursos para capital de trabajo, problemas en el abastecimiento de insumos y bienes finales, bajo nivel de desarrollo tecnológico, mano de obra con escasa capacitación, canales de comercialización poco adecuados, insuficiente desarrollo de la gestión administrativa y falta de acceso a financiamiento en las condiciones requeridas.

Por estas razones, de acuerdo con el Ministerio de Planificación, los ocupados en el sector de la microempresa perciben, en promedio, ingresos entre 40 y 50% inferiores a los captados por quienes trabajan en las empresas medianas y grandes, diferencia que se ensancha en el caso de las mujeres. Esta situación genera un círculo vicioso pues agrava las condiciones de origen socioeconómico, derivadas de la situación de pobreza de la mayoría de los microempresarios, que se reflejan en su baja productividad.

Coexisten en El Salvador buen número de instituciones públicas y privadas para promover y fortalecer a las micro y pequeñas empresas. En general, dichos organismos orientan sus acciones hacia las tres áreas tradicionales: la capacitación en aspectos administrativos, la asistencia técnica especializada y los apoyos crediticios.

Las principales instituciones del sector público con programas de atención a las microempresas son el Banco de Fomento Agropecuario (BFA), la Federación de Cajas de Crédito (FEDECCREDITO), el Fondo de Financiamiento y Garantía para la Pequeña Empresa (FIGAPE), Financiera Nacional de Tierras Agrícolas (FINATA), Secretaría Nacional de Reconstrucción (SNR) y la Dirección de Desarrollo Comunal (DIDECO).

Con algunas diferencias específicas, estas instituciones cubren los tres sectores económicos: el agropecuario, el industrial y el de servicios. Los montos crediticios otorgados para capital de trabajo, formación de capital y funcionamiento oscilan entre 60 y 550 dólares.

En el sector privado el apoyo a la pequeña y microempresa asume dos modalidades orgánicas, la expresada en instituciones de desarrollo (ONG) y aquella que representa intereses particulares mediante gremios y asociaciones.

Entre las primeras figuran el Programa de Promoción a la Pequeña y Microempresa (PROPEMI), de la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo (FUSADES), que ofrece oportunidades de capacitación administrativa y asistencia crediticia y asesoría empresarial a productores vinculados con la industria, comercio y servicios. Otras instituciones de desarrollo, como la Fundación Salvadoreña de Desarrollo y Vivienda Mínima (FUNDASAL) el Plan Internacional de Desarrollo Juvenil Comunitario, el Arzobispado y Overseas Educational Fund, cuentan con programas orientados a elevar el nivel de ingreso de la población y entre las estrategias de atención se incluye la conformación, capacitación y asistencia técnica a pequeñas unidades productivas. Estas instituciones de desarrollo humano ejecutan programas enfocados a su población beneficiaria. En

general, los programas de crédito proporcionan asistencia financiera a aquellos microempresarios sin respaldo patrimonial, garantizando sus créditos por medio de grupos solidarios o fondos de garantía.

También participan asociaciones gremiales como la Federación Nacional de la Pequeña Empresa (FENAPES), la Asociación de Medianos, Pequeños y Microempresarios Salvadoreños (AMPYMES) y la Asociación de Medianos y Pequeños Empresarios Salvadoreños (AMPES). Opera también la Federación de Asociaciones Cooperativas de El Salvador (FEDECACES), que agrupa a 50 cooperativas con más de 20,000 miembros y que cuenta con vastos programas de asistencia técnica y crediticia a sus afiliados, algunos de ellos del sector informal. <sup>36/</sup> Sin embargo, se estima que en las diferentes asociaciones gremiales se encuentra afiliado apenas un 5% del total de micro y pequeños empresarios, hecho que demanda acciones correctivas.

Dada la magnitud y el aporte económico de la micro y pequeña empresa, la frecuente dispersión de acciones para su fomento y el bajo grado de organización gremial de los microempresarios, el gobierno del país creó a fines de 1992 el Programa de Fomento y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa bajo la responsabilidad de la Vicepresidencia de la República. Este Programa tiene como objetivo primordial la coordinación de instituciones públicas, privadas y organismos internacionales para brindar en forma más efectiva los servicios al sector. <sup>37/</sup>

Para ello se definieron cinco componentes básicos: capacitación administrativa, asesoría empresarial y trámite de créditos, capacitación técnico-vocacional y apoyo en la adquisición de insumos. Dentro de su estructura organizativa se ha conformado una Comisión Nacional integrada por el Vicepresidente, los Ministerios de Planificación y Coordinación del Desarrollo Económico y Social y de Economía, los presidentes de las instituciones financieras principales y dos representantes de la Junta Directiva de las gremiales del sector de la micro y pequeña empresa.

La estrategia gubernamental pretende aglutinar los esfuerzos institucionales, respetando y fortaleciendo el espacio de acción particular de cada una de las instituciones de fomento y desarrollo del sector en cuestión.

Se reconoce que el fomento a las micro y pequeñas empresas requiere un nuevo enfoque en términos de objetivos de la política económica y no de política social contra la pobreza. Sólo así el desarrollo de este sector comenzará a articularse a la estrategia de desarrollo nacional y ganar el status que le corresponde en términos de su contribución a la economía nacional. Sin embargo, se reconoce también un posible riesgo de burocratización institucional que se intentaría aminorar en la estructura propuesta.

---

<sup>36/</sup> Véase, Héctor David Córdoba, "Programa de Asistencia para el Sector Informal con el Sistema FEDECACES de Cooperativas de Ahorro y Crédito de El Salvador", en CEPAL, *Proyectos contra la pobreza* (LC/MEX/G.2), mayo de 1991.

<sup>37/</sup> Véase en la encuesta de microempresas levantada por este Programa un esfuerzo para el mayor conocimiento de sus características y operación.



c) **Guatemala**

En Guatemala se hizo manifiesta la preocupación gubernamental por el fomento de la actividad microempresarial desde 1987 en que se constituyó la Comisión Nacional para el Fomento de la Microempresa y Pequeña Empresa, cuyo brazo ejecutor fue el Programa Nacional de Fomento a la Microempresa y Pequeña Empresa (PNFMP). En el interior de éste funcionó el Sistema Multiplicador de Microempresarios (Programa SIMME), que se instrumentó a fines del decenio pasado y que tuvo una cierta resonancia en el ámbito centroamericano. 38/

Este mismo PNFMP persiste en la actualidad como estructura administrativa para ejecutar los planes y proyectos del Consejo Nacional, cuya coordinación sigue a cargo de la Vicepresidencia de la República. Su objetivo ha sido crear la infraestructura institucional para canalizar los recursos financieros internos y externos de apoyo a pequeñas unidades productivas. 39/

El mencionado Programa Nacional de Fomento a la Microempresa y Pequeña Empresa fue objeto de reestructuración en enero de 1995, tras una marcada reducción del capital de operación y de la planta de técnicos. Dentro de él, se creó un nuevo plan nacional, de Soporte y Movilizador Empresarial (SYME), que contiene un sistema de créditos y otro de garantías.

El Plan Nacional SYME está conformado por empresarios, ONG vinculadas que trabajan con los empresarios, el PNFMP que coordina y orienta al Plan, entidades del Estado que apoyan sus acciones, organismos internacionales que aportan recursos, los bancos que otorgan financiamiento, e incluso las universidades.

Mediante las ONG debidamente acreditadas se canalizan los créditos a los microempresarios que los soliciten. Son ellas, por lo demás, las que ofrecen a las instituciones bancarias una garantía. A su vez, estas ONG exigen a los microempresarios solicitantes de crédito otra garantía, que puede ser fiduciaria, prendaria, hipotecaria o bien mixta. Las tasas de interés serán las del mercado y los créditos que concedan estas ONG se ubicarán entre 20 y 2,000 dólares, aproximadamente, a 24 meses; de 2,000 a 4,000 dólares, a 30 meses el primer refinanciamiento, y de 4,000 a 6,000 dólares, a 36 meses el segundo. Cabe añadir que existen tres vías de otorgamiento de créditos a las microempresas y pequeñas empresas: el que se concede directamente, el otorgado a empresas asociativas y el de las cajas comunales.

---

38/ Véase, Yasid Barrera Santos, "Guatemala: la microempresa, una alternativa de desarrollo (Programa SIMME), en CEPAL, *Proyectos contra la pobreza* (LC/MEX/G.2), México, mayo de 1991. Sin embargo, con posterioridad a la redacción de este texto se advirtieron problemas de cartera morosa y la incosteabilidad de las tasas de interés, aunque más poderoso en su declinación resultó el haber estado vinculado directamente este programa con oscilaciones políticas.

39/ Se definió como microempresa a las unidades de producción o de servicios que realicen actividades productivas o comerciales, donde el propietario participe en la producción de las unidades con un máximo de seis trabajadores y activos de hasta el equivalente a 5,000 dólares, aproximadamente. El máximo de ocupados en las pequeñas empresas se estableció de veinte y el de activos en el equivalente también de 25,000 dólares.

En el PNFMP se ha propuesto como metas el otorgamiento de 50,000 créditos durante los primeros tres años, la implementación de un modelo de Caja Comunal capaz de ser puesta en práctica en todo el país, la inversión de 4 millones de dólares en la dotación de 3,500 cajas, el fomento de 30 proyectos agroindustriales en los primeros dos años, el establecimiento de un fondo de garantía por 3 millones para las Cajas Comunales y de 5 millones para micro y pequeños empresarios y, por último, la elaboración de un sistema de garantías en el que participan los organismos internacionales, las ONG, el Programa y los beneficiarios.

Adicionalmente, en la política macroeconómica de Guatemala, y como parte de su estrategia de combate a la pobreza, se incluye la generación de empleos productivos para la creciente población económicamente activa que actualmente se encuentra subempleada o desempleada, mediante programas que promuevan la creación y el fortalecimiento de la micro, pequeña y mediana empresa. <sup>40/</sup>

Parte de esta estrategia descansa en la actividad, para las zonas rurales, de los fondos especialmente creados para estos fines sociales, entre los que destacan el Fondo de Inversión Social (FIS) por su apoyo al sector social productivo en el campo. Este fondo se creó en 1993 con una duración prevista de 8 años y su objetivo central es la inversión en actividades que mejoren el nivel de vida y las condiciones socioeconómicas de grupos poblacionales en situación de pobreza y pobreza extrema del área rural, exclusivamente.

El financiamiento para los ocho años que tendrá el FIS cuenta con la participación del Banco Mundial, del gobierno alemán, del gobierno guatemalteco y en menor proporción del Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE).

El FIS ofrece su apoyo a lo que define como las Empresas del Fondo de Inversión Social (EFIS), es decir, las unidades de producción o de desarrollo social compuestas por 20 o más personas individuales, mayores de edad, pertenecientes a comunidades pobres y extremadamente pobres del área rural, que mediante la aportación en dinero, bienes no dinerarios o en trabajo, se asocien con objeto de llevar a cabo una actividad productiva o de desarrollo social que sea parte de los programas del FIS, con la previa aprobación de éste. Sus miembros responderán en forma subsidiaria y solidaria de las obligaciones de la empresa.

Los miembros de la agrupación suscribirán un convenio con el FIS donde se responsabilizan en forma solidaria del destino de los fondos percibidos y se comprometen a presentar en un plazo máximo de tres meses la propuesta de proyecto para su constitución como las EFIS.

La meta del FIS de financiar 1,500 proyectos en 1995 se cumplió en abril de este mismo año. Aun así, existen en la actualidad problemas financieros, de coordinación institucional y apoyo gubernamental.

---

<sup>40/</sup> Véase, punto III, inciso 2 de la *Agenda de Gobierno para el bienio 1994-1995*, Guatemala, 1994.

Entre los proyectos productivos, los referentes al autoempleo no han tenido el impacto que se esperaba por falta de financiamiento. No obstante existen otros proyectos productivos de bastante éxito como el de los Bancos Comunales, los cuales ya ascienden a 30 en cuatro municipios del país.

La formación de un Banco Comunal consiste en el otorgamiento de recursos financieros a grupos o comunidades organizadas, que viven en situación de pobreza en el área rural, para realizar actividades productivas de rápida rotación de capital y que fomenten el ahorro. Incluye fondos para la capacitación, asistencia técnica y afiliación a una institución con capacidad técnica comparable para el seguimiento y supervisión del proyecto. Son beneficiarios finales, grupos solidarios integrados por mujeres, hombres, o mixtos. Una parte importante de ellos está formado por mujeres y son los más exitosos en función de que ellas muestran mayor responsabilidad y cumplimiento del compromiso adquirido, no tienen problemas de alcoholismo y no migran tanto como los hombres.

Finalmente, otros apoyos reciben los pequeños empresarios —que rebasan los cinco ocupados—, junto con los medianos, a través de la Federación de Pequeños y Medianos Productores (FEPYME). El sector de la pequeña y mediana empresa agrupa a más de 38,700 unidades, que aportan al país alrededor del 55% del PIB y generan cerca de 765,000 empleos (25.2% de la PEA en 1993). Se estima que 29,025 de ellas son empresas pequeñas y 9,675 medianas. 41/

En particular es digna de mención la actividad que desarrollan en Guatemala las diversas ONG especializadas. Sobre todo en el campo textil se han impulsado proyectos importantes de desarrollo, básicamente de mujeres, que han conducido a la formación de asociaciones gremiales. Asimismo, su labor se ha extendido a la producción agrícola, cuyo ejemplo de mayor éxito ha sido el de la Cooperativa Agrícola Integral "Unión de Cuatro Pinos", impulsada inicialmente por una ONG suiza. 42/

#### d) Honduras

En este país existe una conciencia compartida entre instancias gubernamentales y privadas —con el importante concurso de la cooperación internacional— del papel de la actividad microempresarial para elevar los ingresos de una proporción mayoritaria de su población que se encuentra en situación de pobreza e indigencia.

Fue a partir de 1990 en que tomaron forma los principales mecanismos de apoyo gracias a la creación del Fondo Hondureño de Inversión Social (FHIS), mediante sus distintos programas entre los que sobresale el recientemente autónomo Programa de Apoyo al Sector Informal (PASI). Ambas entidades han trabajado estrechamente con un gran número de organizaciones no gubernamentales,

---

41/ Se define como pequeña empresa a aquella que tiene entre 5 y 20 empleados, con un capital neto que oscila entre un equivalente de 3,500 a 17,500 dólares, en tanto que la mediana empresa emplea entre 21 y 60 personas, con un capital neto entre aproximadamente 17,500 y 85,000 dólares.

42/ Véase, Alberto Hintermeister, "Desarrollo con equidad: el caso de la Cooperativa, "Unión de Cuatro Pinos, de Santiago Sacatepéquez, Guatemala", en CEPAL, *Proyectos contra la pobreza*, Anexo (LC/MEX/G.2/Add.1), mayo de 1991.

que en Honduras se conocen como organizaciones privadas de desarrollo (OPD) y que, por su parte, también han realizado importantes aportes en este sentido.

Precisamente, entre los objetivos del FHIS se cuenta el de aumentar la productividad y los ingresos de los grupos sociales marginados de las zonas rurales y urbanas, además de las actividades tradicionales de este tipo de fondos de satisfacer en lo posible los requerimientos de infraestructura productiva y social de la población objetivo y de contribuir al aumento de la cobertura de las necesidades básicas.

En sus primeros años se concluyó en el FHIS un elevado número de proyectos como parte de los Programas de Infraestructura Social y Productiva, de Crédito a la Microempresa Rural, y de Apoyo al Sector Informal, entre otros. Revistió gran importancia la puesta en marcha del PASI, encaminado a favorecer el autoempleo productivo, las microempresas, las cooperativas pequeñas rurales y urbanas, y otras formas asociativas de producción de menor escala. Su constitución se gestó a través de fondos rotatorios, fondos de garantías y otras formas de financiamiento con cargo a devolución que atendieran requerimientos de activos fijos y capital de trabajo. Se dio, además, apoyo a los mecanismos de comercialización para ampliar los mercados de las unidades productivas y aprovechar las escalas en la adquisición de insumos más baratos y de mejor calidad.

Por su parte, el Programa de Apoyo a la Microempresa Rural se sumó a la labor del PASI, concentrando su acción en el área rural y financiando con similares condiciones la iniciativa de microempresarios rurales, atendidos a través de las OPD mencionadas.

Con el paso del tiempo se ha logrado una mayor participación de la población objetivo y una mayor sostenibilidad de las obras mediante el desarrollo de actividades que generan ingresos y aseguran la adecuada operación y mantenimiento, lo que permite a las comunidades proteger la calidad ambiental y ejecutar proyectos de rentabilidad económica e incluso, por ejemplo, de inversión en ecoturismo. A fines de 1994 existían cerca de 5,700 microempresarios netamente rurales, la mayoría de los cuales, además de representar unidades de producción, incursionaban exitosamente en la comercialización de sus productos. Destacan aquí los buenos resultados obtenidos en los créditos otorgados a mujeres microempresarias por la correcta administración de sus unidades productivas y la puntualidad en sus pagos (sólo un 3% de mora).

En total el FHIS ha desarrollado arriba de 6,000 proyectos que han significado una generación de más de 150,000 empleos. Sin embargo, se estima que de las 300,000 microunidades productivas que existen en el país, más del 75% requiere de apoyo financiero. Las necesidades en este campo son enormes, particularmente si se considera que el FHIS sólo financia a cerca del 2% de microempresas del país.

En los primeros meses de 1995 se completaron las medidas para alcanzar la autonomía del PASI, mediante reajustes en el esquema financiero en conjunción con la banca comercial y el reforzamiento de la asistencia técnica y la capacitación, con arreglo a las recomendaciones de los representantes de los gobiernos de los Países Bajos y Honduras, de la OIT y del PNUD.

La autosuficiencia financiera del PASI es una meta de mediano plazo. Además, podrían considerarse para su desarrollo futuro ciertos planteamientos referidos a la organización de un banco

para la microempresa, o el otorgamiento de fondos rotatorios permanentes a organizaciones intermediarias, con una tasa de interés que cubra sus gastos operativos.

Actividades marginales de capacitación para el autoempleo y la actividad microempresarial de las mujeres lleva a cabo el Programa de Asignaciones Familiares (PRAF), que se dirige principalmente a grupos en situación de pobreza extrema. Existe, en efecto, un programa de capacitación y empleo para mujeres beneficiarias del bono de asignación familiar, que habitan en zonas rurales, deprimidas y marginales. Sólo se requiere que la mujer sea alfabeta para darle un "microemprendimiento" para sacarla del hogar y despertar sus habilidades; luego se la capacita y se mejora la calidad de su trabajo y, finalmente, se supervisa la autoadministración de su microempresa. Esta labor toma aproximadamente un año y medio, y desafortunadamente se observa un alto grado de fracaso debido a que las mujeres son desmotivadas por sus esposos y presionadas por las labores del hogar.

En cambio, se ha obtenido más éxito en la organización, capacitación y financiamiento de microempresas de mujeres jefas de familia, las cuales llegan a organizar hasta tiendas de consumo que abaten costos de producción y de insumos para el hogar. La organización de tiendas de consumo se hace con la intermediación de las OPD y con el apoyo del Programa Mundial de Alimentos (PMA).

Adicionalmente, está en proceso de implementación un proyecto de microempresas dirigido a mujeres y a sus hijos, en el que el Centro Asesor para el Desarrollo de Recursos Humanos (CADERH) incorpora, en calidad de becarios, a la madre y hasta dos hijos, a la capacitación para la gestión de microempresas, así como a la bolsa de trabajo existente en esta institución. Por su parte, la Universidad Tecnológica desarrolla un proyecto llamado "Incubadoras de Microempresas" que investiga los giros de producción donde éstas se podrían crear y, por último, la Cámara de Comercio Americana también se plantea proporcionar un capital inicial para la formación de microunidades de producción.

#### e) México

Dentro del vasto campo de las microempresas y de las distintas formas de autoempleo, sobre todo en el sector de los servicios, en México han recibido atención privilegiada las manufactureras —las microindustrias— junto con las pequeñas empresas, también del sector industrial. Estas representaban, según la información censal de 1988, 96% de los establecimientos manufactureros, y se concentraban en cinco ramas: alimentos, bebidas y tabaco; madera y muebles; imprentas y editoriales; minerales no metálicos, y productos metálicos. Ocupaban el 32% del total de empleados del sector y generaban 16% del valor agregado. <sup>43/</sup>

---

<sup>43/</sup> Véase, José Octavio Martínez, "Política macroeconómica, reforma estructural y pequeñas empresas", en Thomas Calvo y Bernardo Méndez, coords., *Micro y pequeña empresa en México frente a los retos de la globalización*, Misceláneas, México, D.F., julio de 1995.

El apoyo a estas empresas se llevó a cabo en el contexto proteccionista de sustitución de importaciones en que se sustentó el desarrollo económico del país. Nacional Financiera (NAFINSA), mediante el Fondo de Garantía Industrial (FOGAIN) inició su programa de financiamiento en 1953, que se reforzó en la década de los setenta con el Programa de Apoyo Integral a la Pequeña y Mediana Empresas (PAI). A fines del decenio pasado se vinculó el fomento de las pequeñas empresas al proceso de cambio estructural y en 1988 se expidió la Ley Federal para el Fomento de la Industria Pequeña y Mediana, el cual se vio favorecido por la intensificación de los créditos de NAFINSA.

En 1986 NAFINSA puso en operación su primer programa especializado de atención a la microempresa industrial, el Programa de Apoyo Integral a la Microindustria Informal (PROMICRO). Su objetivo ha sido canalizar recursos y ofrecer respaldo técnico y capacitación a las microindustrias informales sin acceso al crédito bancario. Adicionalmente, entre los programas de descuento crediticio figura el Programa de Financiamiento a la Microempresa y Pequeña Empresa (PROMYP). El Banco Nacional de Comercio Exterior también dispone de facilidades de este tipo para las empresas exportadoras. 44/

Con un universo más amplio, y no sólo circunscrito a las empresas industriales, el Programa Nacional de Solidaridad se constituyó en el principal apoyo con que cuentan las microempresas informales, mediante el Programa Nacional de Apoyo para las Empresas de Solidaridad ("Empresas de Solidaridad"). Su objetivo ha sido consolidar las iniciativas empresariales de los más pobres, y fomentar la llamada "propiedad privada social".

Este programa se creó en diciembre de 1991 y se diseñó para mexicanos de escasos recursos que pudieran integrarse en grupos sociales organizados para la producción, e impulsar proyectos productivos viables y rentables. Luego, sus áreas de atención son los talleres y microempresas familiares, así como pequeñas empresas de propiedad social que normalmente no son objeto de crédito de ninguna institución. Esto lo hace mediante la aportación de capital de riesgo temporal y minoritario (hasta 35% del capital total), o con servicios de crédito, además de asistencia técnica y capacitación desde el proceso mismo de identificación del proyecto de inversión, para lo cual tiene convenios suscritos con centros de enseñanza superior y colegios de profesionales. 45/

Empresas de Solidaridad colabora en la formulación del proyecto —o bien lo pueden llevar a cabo universidades o consultores privados—, y una vez asegurada de que es viable y rentable suele asociarse con los propietarios hasta que éstos decidan recomprar su parte. Los recursos crediticios provienen de los 40 distintos fondos de financiamiento creados, o de la banca de fomento, pues la

---

44/ Véase también, Mario López Espinosa, *El financiamiento de la Pequeña y Mediana Empresa en América Latina, Propuestas de acción a partir de la experiencia de México*, Proyecto Regional de Políticas Financieras para el Desarrollo CEPAL-PNUD, Santiago de Chile, julio de 1994.

45/ Véase la intervención de Enrique del Val, Gerente de Empresas de Solidaridad, en el Seminario Internacional sobre el Papel de la Microempresa, Pequeña y Mediana Empresa en el Proceso de Globalización de la Economía Mundial, México, D.F., marzo de 1993, en *El financiamiento de la pequeña y mediana empresa...*, op. cit.

banca comercial suele exigir tasas de interés y garantías que exceden la capacidad de las microempresas. 46/

En sus tres primeros años de operación —entre 1992 y 1994—, Empresas de Solidaridad recibió 1,964 solicitudes de apoyo, 527 de las cuales fueron aprobadas, lo que supuso la canalización de recursos del orden de 8 millones de dólares. Otras 304 solicitudes quedaron pendiente de aprobación. De las empresas constituidas gracias a los apoyos mencionados, el 8% dejó de operar por razones varias. En total, se generaron cerca de 6,800 empleos directos, con lo que se benefició a una población de alrededor de 25,000 personas. Entre los programas de atención prioritaria de Empresas de Solidaridad figura el de molinos de nixtamal y tortillerías —la base de la alimentación en este país y la fuente única de calcio de los niños en zonas marginadas—, la industria ladrillera, las empresas artesanales —alfarería, textiles, madera, orfebrería, etc.— y turismo ecológico. 47/

La constitución de fondos de financiamiento y fondos de garantía con la banca de desarrollo —NAFINSA y el Banco Nacional de Crédito Rural (BANRURAL)— ha permitido canalizar recursos a sectores que de otra manera no habrían reunido los requisitos para recibirlos. Los fondos de financiamiento los constituye Empresas de Solidaridad con asociaciones civiles de microempresarios para apoyar a sus socios, o bien directamente con los gobiernos de los estados. Estos fondos se han reforzado con Programas de Garantías Complementarias para microempresarios con proyectos rentables en los sectores de la agroindustria, la industria de la transformación, y el comercio y los servicios en general. En el ámbito rural han prosperado las cajas solidarias, también promovidas por esta entidad gubernamental, con servicios de ahorro y crédito. 48/ Debe mencionarse, entre sus actividades, el convenio con BANRURAL y el Banco Nacional de Comercio Exterior para identificar e impulsar proyectos productivos de grupos campesinos y urbanos populares que tengan posibilidades de exportación para apoyarlos con créditos y garantías.

Como en otros países, existen en México instituciones privadas y organismos no gubernamentales que apoyan la creación y el desarrollo de las microempresas en general. Se han creado entidades privadas especializadas en microempresas —entre ellas, la Asesoría Dinámica a Microempresas (ADMIC)— que ofrecen la enorme ventaja de satisfacer las necesidades específicas de crédito y de capacitación del sector, aunque suele suceder que las condiciones crediticias que

---

46/ Estos fondos de fomento están acreditados por NAFIN y respaldados financieramente por ella y por los gobiernos de los estados, e incluso ocasionalmente con la participación de grandes empresarios. En el campo operan los fondos de garantía del Banco Nacional de Crédito Rural. Los créditos entrañan una tasa de 6 puntos por encima del costo promedio de captación, sobretasa que cubre gastos administrativos y posibles capitalizaciones.

47/ Véase, Fondo Nacional de Apoyo para Empresas de Solidaridad, Dirección General de Microempresas, *Informe de Gestión 1992-1994*, México, D.F., noviembre de 1994.

48/ Las cajas solidarias empezaron a operar en enero de 1993. A mediados de 1995 existían 124 de ellas, con casi 110,000 socios agrupados en casi 2,500 cajas locales, que en conjunto manejaban recursos del orden de 20 millones de dólares. Existían más de 4,500 cuentas de ahorros por un total que rebasaba el millón de dólares. Estas cajas han despertado confianza por su elevado grado de rentabilidad y capitalización.

exigen son onerosas, sobre todo por basarse en tasas de interés de mercado. <sup>49/</sup> En general, existe un sistema financiero informal bastante desarrollado, basado en créditos de amigos y parientes, de agiotistas, prendario, cajas de ahorro, las llamadas "tandas", etc., al que se suman experiencias innovadoras de bancos comunitarios y uniones de crédito y ahorro. <sup>50/</sup> Las ONG, por su parte, pueden tener fines más altruistas y han creado empresas o proyectos productivos ejemplares, pero de una manera dispersa y aislada. <sup>51/</sup>

Otra iniciativa reciente digna de mención, pese a ser prematura la evaluación de su efectividad, es la creación, con fondos públicos, de un centro de orientación para vendedores ambulantes, localizado en el centro de la ciudad de México. Mediante esta entidad se persigue ofrecer asesoría legal y operativa a los miles de vendedores del sector informal.

A nivel más general, desempeña un papel trascendente la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial en la creación de foros para que las grandes empresas puedan presentar a las medianas, pequeñas y microempresas los listados de suministros que demandan, normalmente importados, y que éstas podrían producir. Estos encuentros se han revelado como muy positivos y es un ejercicio que otros países podrían emprender para la creación de cadenas productivas.

Finalmente, nótese la labor de orientación y promoción de la actividad microempresarial que despliega en México la Secretaría del Trabajo y Previsión Social mediante una serie de actividades entre las que destaca el levantamiento de encuestas y la elaboración de investigaciones pertinentes sobre los diversos campos relativos a su fomento.

---

<sup>49/</sup> El éxito de este tipo de operaciones es indicativo de que el costo del crédito no suele ser limitante del desarrollo de las microempresas que, a falta de este tipo de instituciones especializadas, sólo podrían acudir a los prestamistas. Sin embargo, en el caso concreto de la crisis financiera mexicana de 1995, un programa de emergencia de renegociación de la deuda tuvo que ser implementado igualmente en el caso de los microempresarios, que sufrieron más intensamente que otros sectores los efectos de la depresión económica.

<sup>50/</sup> En particular se destaca la experiencia del Centro de Apoyo al Microempresario (CAME) en el Valle de Chalco, México, que sigue las líneas de los **village banks** de la Foundation for International Community Assistance (FINCA), de Virginia, Estados Unidos. Véase el exhaustivo aporte sobre este campo de Catherine Mansell Carstens, *Las finanzas populares en México. El redescubrimiento de un sistema financiero olvidado*, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, Editorial Milenio, S.A. de C.V., y el Instituto Tecnológico Autónomo de México, México, D.F., junio de 1995.

<sup>51/</sup> Un caso exitoso consignado, entre tantos otros, es el promovido por el Club de Rotarios —y otros agentes privados y públicos— para elevar las condiciones productivas y de integración económica y social de 30 familias marginadas en el Estado de Morelos. Véase, Naara Alcauter, María Antonieta Ferreira y María de los Angeles Hernández, "El Tepehuaje: proyecto de desarrollo integral en una comunidad rural de Morelos, México", en CEPAL, *Proyectos contra la pobreza*, México, 1991.



**f) Nicaragua**

En Nicaragua, las micro y pequeñas empresas constituyen una elevada proporción, en su mayoría de subsistencia e informales. A su vez, las empresas grandes no pasan de 300. 52/

Al igual que en otros países centroamericanos en posición desventajosa, en Nicaragua se estableció una instancia especializada en el fomento del desarrollo, el Programa de Apoyo a la Microempresa (PAMIC). Inicialmente como parte del Ministerio de Economía y Desarrollo (MEDE), se constituyó éste con capital semilla proporcionado por el Gobierno de los Países Bajos y posteriormente recibió el apoyo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). A partir de enero de 1994 se convirtió en ente autónomo y en la actualidad atiende a 9,000 de los aproximadamente 300,000 microempresarios del país, todos ellos en los cascos urbanos o vinculados directamente con ellos.

Su principal función es otorgar créditos mediante ONG y ofrecer capacitación tanto previa como posterior al crédito. Estos créditos han tenido una valiosa utilidad pues les han evitado caer en manos de los prestamistas que, de otra manera, serían prácticamente sus únicas fuentes de financiamiento; sin embargo, se ha llegado a dar el caso de que por el hecho de operar por conducto de las ONG, algunas de éstas saquen partido de los créditos.

El PAMIC opera sin distinción con microempresarios del sector formal e informal y tiene un buen componente de género, pues 65% de los empresarios beneficiados son mujeres, dada la elevada proporción de jefas de hogar en el país.

El PAMIC tiene vinculaciones con el Centro Tecnológico Industrial (CTI) del MEDE en materia alimentaria, así como con el Instituto Nacional Tecnológico (INATEC) para fortalecer sus labores de capacitación gerencial. De hecho, varios de los múltiples programas de capacitación de este Instituto se orientan a los microempresarios, por la importancia y la magnitud de sus operaciones en la economía nacional.

**g) Panamá**

En Panamá, el apoyo a las microempresas no se realiza, como en algunos otros países, mediante el Fondo de Emergencia Social (FES), creado en los últimos años con un carácter compensatorio. Si bien en sus inicios otorgó financiamiento como una de sus políticas de combate a la pobreza, posteriormente se centró casi exclusivamente en la construcción de infraestructura económica y social.

La orientación del desarrollo y el respaldo a las microempresas ha sido una labor tradicional del Ministerio de Comercio e Industrias (MICI), por considerar que el importante peso de las

---

52/ El desmantelamiento de la planta fabril de Nicaragua ha sido grande en los últimos años. A título de ejemplo, de las más de 600 empresas asociadas a la Cámara de Industrias sólo quedan alrededor de 140.

pequeñas unidades productivas de bienes y servicios en la economía del país merece un respaldo específico.

A la actividad central del Ministerio se suma la labor de otras entidades privadas y no gubernamentales, como la Unión Nacional de la Pequeña y Mediana Empresa (UNPYME) —si bien no está especializada en las microempresas, sino en las de mayor magnitud— y de la Fundación para el Desarrollo (FUNDES), que recibió financiamiento de la Agencia Internacional de los Estados Unidos para el Desarrollo (AID) y el BID con este propósito. Por estar sujeto a las tasas de mercado, el financiamiento que conceden suele resultar oneroso a muchos microempresarios.

La actual administración ha expresado su interés en el desarrollo del sector social productivo, por lo que el MICI redobla sus esfuerzos ahora con el respaldo de la Ley 9, de universalización de incentivos, que se extiende a las microempresas manufactureras (aunque no a las artesanales y las agrícolas).

En los países que cubre este estudio, el MICI es el único ministerio en su género que asume las singulares funciones de conceder créditos, de hasta por 2,000 dólares, mediante la intermediación de las ONG, como ocurre en otros países. Estos créditos los facilita con un sistema de garantías flexibles y, además, los complementa con un programa de asistencia técnica y capacitación.

Se distingue esta labor por su flexibilidad y bajo costo para los empresarios, frente a las condiciones que plantean otras entidades privadas.

#### **h) República Dominicana**

En la República Dominicana, en contraste, gran parte del apoyo a las microempresas proviene de instituciones privadas. No ocurrió en este país, como en algunos de Centroamérica, que se crearan entidades públicas de apoyo a microempresarios, frecuentemente con el respaldo financiero externo (neerlandés principalmente), y como parte del elemento compensatorio de la política de ajuste.

Entre esas instituciones privadas sin fines de lucro destaca el Fondo para el Financiamiento de la Microempresa, Inc., conocido como FondoMicro. Se creó en 1989 por iniciativa de un grupo de 11 empresarios dominicanos y gracias al respaldo financiero de la AID que, mediante la firma de un acuerdo de cooperación, le hizo un donativo de 7.25 millones de dólares a lo largo de siete años destinados a fortalecer su patrimonio y equiparlo para una expansión sostenida.

La función central de FondoMicro consiste en otorgar líneas de crédito para el desarrollo de las microempresas, pero no lo hace directamente a los empresarios —es una institución de segundo nivel— sino a organizaciones no gubernamentales y a cooperativas de ahorro y crédito que tengan como objetivo operar programas de préstamos a las micro y pequeñas empresas.

Las tasas de interés que aplica a sus créditos no son subsidiadas, sino que están referidas a la tasa preferencial promedio de cinco bancos comerciales del país, y son revisables. No es

FondoMicro el que selecciona los sectores de microempresarios a beneficiar, sino las mencionadas ONG y cooperativas, con arreglo a sus propias políticas.

Adicionalmente ofrece un programa de asistencia técnica a sus organizaciones clientes para optimizar la gestión crediticia y financiera mediante asesorías, seminarios, talleres, encuentros y otras actividades.

Su tercera esfera de actividad es la de investigación y publicaciones, que lleva adelante mediante encuestas como la reseñada anteriormente y otros estudios de campo, además de desarrollar modelos analíticos y conceptuales sobre el sector, apoyándose en una amplia base de datos. El acervo de conocimientos acerca del comportamiento del sector de la micro y pequeña empresa no tiene paralelo en la República Dominicana ni en la mayoría de los países de la región aquí estudiados.

La principal de las organizaciones mediante las cuales FondoMicro canaliza su crédito es la Asociación para el Desarrollo de Microempresas, Inc. (ADEMI), que tiene incluso mayor antigüedad, pues se creó en 1983. Se trata de una organización privada sin fines de lucro, que ha recibido el apoyo del sector público y del privado, así como de organismos internacionales de cooperación. Asimismo, ha contado con importantes líneas de crédito del Banco Europeo de Inversiones, de Luxemburgo. Durante sus primeros 10 años ha beneficiado a 27,000 empresas, que emplean a cerca de 130,000 trabajadores. En 1991 extendió sus programas a las pequeñas y medianas empresas.

La política de préstamos de ADEMI es de garantías flexibles, con el fin de facilitar el acceso al crédito a las microempresas. El Asesor de Préstamo desempeña un papel importante en la autorización del crédito. Requiere sólo que la empresa solicitante tenga por lo menos un año de establecida, que sus propietarios muestren aptitudes de éxito y que acepten recibir asesoría gerencial. El monto mínimo de los créditos equivale a 7,500 dólares, con plazos de hasta 36 meses y período de gracia conforme a las necesidades del cliente y, como se mencionó, con tasas reales positivas, lo cual garantiza a ADEMI su sostenibilidad financiera. Uno de sus grandes éxitos es la altísima tasa de recuperación de los préstamos (99%), en parte por pedir al cliente una garantía y por el sistema de intereses moratorios que maneja.

En suma, la experiencia dominicana en el campo del apoyo a las microempresas evita políticas paternalistas que fácilmente pueden fomentar ineficiencias. Si bien las entidades privadas que están a cargo en sus inicios gozaron del apoyo gubernamental y de la cooperación internacional, en sus etapas posteriores han mostrado ser negocios prósperos y en expansión, pese a no perseguir el lucro.

## 2. Las experiencias regionales en Centroamérica

Por sus propias características, los cinco países de América Central —y en ocasiones Panamá— han desarrollado mecanismos integradores a todos los niveles, que se han reflejado en la ejecución de programas sociales regionales, tanto a consecuencia de los esfuerzos sumados de los países como del patrocinio de organismos internacionales y de la cooperación bilateral.

Los objetivos nacionales en materia social, entre los que se cuenta el desarrollo del llamado sector social productivo, forman parte de la agenda de discusión de las frecuentes Cumbres de Presidentes Centroamericanos, y están sujetos a constante revisión. El Comité Regional de Asuntos Sociales (CRAS), por su parte, ha promovido este campo de la generación de ingresos de los grupos más deprimidos, tema que ahora toma a su cargo la recientemente constituida Secretaría de la Integración Social Centroamericana.

Es pertinente destacar, entre la gran lista de programas y proyectos desarrollados en la región centroamericana, la experiencia del Programa de Desarrollo para Desplazados, Refugiados y Repatriados en Centroamérica (PRODERE), que contó con el decidido apoyo internacional. Además de favorecer a comunidades particularmente vulnerables, este Programa elaboró, como se expondrá a continuación, una valiosa metodología de planificación territorial con la activa participación de la población involucrada, e incorporó a todos los sectores en un marco de auténtico desarrollo integral.

A otro nivel, más bien referido a actividades incipientes con un gran potencial, figura la labor en el campo social que impulsa el sector privado. La Federación de Entidades Privadas de Centroamérica y Panamá (FEDEPRICAP) agrupa a una serie de entidades que en el Istmo Centroamericano han apoyado distintos proyectos sociales, lo cual sin duda constituye un área de acción promisoría en las nuevas tendencias de descentralización de la política social y de la mayor participación de los distintos agentes sociales.

También merece una mención el papel de promoción de la actividad microempresarial, de diagnóstico, de orientación y de comunicación entre microempresarios que, a nivel regional, despliega el Proyecto PROMICRO de Apoyo a Programas de Microempresas, que encara la Oficina para América Central y Panamá de la OIT. Esta organización y la Real Embajada de los Países Bajos en Centroamérica han propiciado un marco favorable en la región para la integración de los microempresarios en el Comité Coordinador de Empresarios de la Microempresa de la Región Central de América (COCEMI), que ha derivado de una serie de conferencias regionales de asociaciones de microempresarios, de invaluable utilidad para el intercambio de experiencias y la capitalización de un espacio político.

#### a) **El PRODERE y el desarrollo local en Centroamérica**

En 1990, el PNUD, con el respaldo financiero del gobierno italiano, creó el Programa de Desarrollo para Desplazados, Refugiados y Repatriados en Centroamérica (PRODERE), que constituye una experiencia de desarrollo humano sostenible excepcional en la región. 53/

---

53/ En este proyecto también participaron otras agencias del Sistema de las Naciones Unidas: la Organización Panamericana de la Salud/Organización Mundial de la Salud (OPS/OMS), la Oficina Internacional del Trabajo (OIT), el Alto Comisariado de las Naciones Unidas para Refugiados (ACNUR), el Programa Mundial de Alimentos (PMA), y el Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF), entre otras, que se sumaron con posterioridad.

Dicho juicio es válido porque el PRODERE atendió no sólo a las poblaciones desplazadas por efecto de la guerra sino también a las residentes de 11 áreas territoriales urbanas y rurales seleccionadas en seis países de la región (Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua). En sus cinco años de duración —concluyó sus operaciones a mediados de 1995— benefició alrededor de un millón y medio de personas, a través de sus distintas líneas de acción: salud, educación, derechos humanos y desarrollo de la producción local, principalmente, las cuales fueron posibles gracias a la activa participación de la población interesada.

Una de las singularidades de PRODERE —y su legado, tras la conclusión de este proyecto— estriba en el esfuerzo metodológico desplegado en la planificación económica y social, a nivel local, mediante los 560 Comités Locales de Desarrollo (comunales, municipales y regionales). En contra de los modelos tradicionales de planificación centralizada, PRODERE ha propuesto un sistema no discriminatorio entre desplazados y población local que fortalezca las capacidades de gestión y ejecución local, la consolidación de mecanismos de concertación entre los distintos actores institucionales y la promoción de las Unidades de Planificación Local (UPL) para hacer viables estas propuestas. Entre sus diferentes funciones, estas Unidades también asumen la responsabilidad de elaborar diagnósticos socioeconómicos de las distintas áreas territoriales.

En el campo concreto de la creación de oportunidades de empleo e ingreso, del fomento de microempresas y de la organización de servicios de apoyo a la producción, se crearon las Agencias de Desarrollo Económico Local (ADEL). PRODERE aportó recursos a su establecimiento y gastos de funcionamiento del primer año. En ellas participan todos los actores locales relacionados con el desarrollo económico: dependencias o delegaciones de instituciones públicas nacionales, gobiernos locales, asociaciones gremiales y comunitarias, ONG, universidades y centros de investigación y asistencia técnica e instituciones privadas.

A través de la prestación de servicios de crédito, asistencia técnica y capacitación estas agencias abren oportunidades de acceso al circuito productivo a sectores sociales y áreas geográficas tradicionalmente excluidas del desarrollo económico. Además de promover una cultura empresarial, las ADEL dan apoyo para la elaboración de estudios de factibilidad técnica y ofrecen servicios de comercialización.

Las ADEL procuran la generación de oportunidades de empleos e ingresos permanentes mediante la creación de unidades de producción autosostenibles que se manejen con criterios empresariales. Sus funciones pueden agruparse en tres áreas: la básica de promoción de empresas, la de soporte al desarrollo empresarial y la de mejoramiento del entorno económico.

De acuerdo con la primera, se acude a las actividades de promoción y animación de conciencia empresarial, la formulación de proyectos, la capacitación previa y posterior a la inversión, la asistencia técnica y el apoyo financiero. Las modalidades del apoyo financiero varían según el caso: en unos se crean fondos rotatorios; en otros, fondos de garantías que posibilitan el acceso al crédito de la banca comercial. De hecho, se han diseñado sistemas novedosos que han puesto de relieve el sentido de solidaridad y de responsabilidad a nivel comunitario.

En cumplimiento de la segunda función, se desarrolla el manejo de información, la difusión y comunicación entre productores y la promoción de servicios de apoyo directo a las empresas y a

las organizaciones de productores, entre otras. En cuanto a la tercera, destacan la participación en procesos de planificación territorial, la identificación y el apoyo del diseño de infraestructura económica favorable al desarrollo de las unidades empresariales. 54/

A fines de 1994, eran ocho las ADEL establecidas en los seis países mencionados, y cerca de 70,000 los beneficiarios de proyectos productivos. De ellos 33,000 se habían beneficiado del otorgamiento de créditos —15.3 millones de dólares en total— en poco más de 4,000 microempresas no agrícolas financiadas. Alrededor de 30,000 personas habían recibido capacitación empresarial, 42% de las cuales eran mujeres.

Las ADEL centroamericanas existentes y en proceso de creación se constituyeron en una red, dentro de los mecanismos de integración centroamericana, y dieron a conocer su existencia al Parlamento Centroamericano, como mecanismo alternativo de promoción del desarrollo y como instancias integradoras de los actores locales. 55/

#### **b) FEDEPRICAP y el potencial social del sector privado**

La Federación de Entidades Privadas de Centroamérica y Panamá (FEDEPRICAP), como representante del sector moderno del empresariado centroamericano, ha mostrado su preocupación e interés por los aspectos relativos al sector social en el proceso de integración centroamericana, así como también en la inserción de las economías centroamericanas en el mercado mundial. 56/

El grave desequilibrio social de vastas zonas de la región las convierte en un campo de atención del sector privado —o bien de la llamada sociedad civil— para que en conjunción con el gobierno se lleven a cabo programas de colaboración regional, no sólo en el ámbito de los sectores sociales básicos —salud, educación, vivienda—, sino también en la potencial regionalización de una cultura empresarial social que estaría llamada a promover FEDEPRICAP.

Más que un amplio listado de las actividades en el sector social, lo más relevante de las labores de los asociados de FEDEPRICAP es la búsqueda de nuevas modalidades de incidencia en el fomento de la actividad productiva. Algunas de las actividades que a continuación se reseñan siguen pautas tradicionales de fomento de la actividad microempresarial; sin embargo, en otras se anuncian mecanismos incipientes de un enorme potencial en manos del sector privado

---

54/ Véase el fascículo *Agencias de Desarrollo Económico Local, una red centroamericana en camino*, elaborado por el Comité de Seguimiento y Dinamización de la Red de las ADEL de Centroamérica, Centroamérica, febrero de 1995.

55/ Véase, Agencia de Desarrollo del Departamento de Ocotepeque "Valle de Sensenti" (ADEVAS), *Memoria del Primer Encuentro Centroamericano de Agencias de Desarrollo Local*, Ocotepeque, septiembre de 1994.

56/ Véase, Luis Alberto Chocano, *El sector social en la integración regional*, Convenio FEDEPRICAP-Unión Europea, Proyecto de Formación sobre el tema de la Integración Regional e Inserción de las Economías Centroamericanas en el Mercado Mundial, FEDEPRICAP, San José, 1995.

centroamericano —y de FEDEPRICAP— de influir en la reorganización de la producción regional, basándose en pequeñas unidades descentralizadas.

En Guatemala, por ejemplo, resalta la labor de capacitación de la Fundación Tecnológica (FUNTEC) para fomentar el sentido empresarial entre los jóvenes. En el rubro azucarero, mediante el Convenio FUNTEC-FUNDAZUCAR, se otorgan créditos a los pequeños empresarios, además de haberse puesto en marcha la Unidad de Transferencia Técnica y Educativa (UTTE) empresarial en 38 comunidades, con la participación de más de 25,000 personas.

En Honduras, más que acciones puntuales, se entrevé la necesidad de impulsar un Programa de Desarrollo Social del gobierno, el sector privado y las ONG, que facilite el financiamiento a las microindustrias y pequeñas empresas los estudios de factibilidad, el equipamiento, la capacitación y las asociaciones de empresas integradoras.

En Nicaragua, la Fundación Nicaragüense de Desarrollo (FUNDE) es la entidad privada que cumple con la promoción del desarrollo social de comunidades y grupos sociales organizados de escasos recursos. En este campo, FUNDE cuenta con un apoyo a la iniciativa empresarial de la micro y pequeña producción individual u organizada en asociaciones y cooperativas. Para ello ofrece capacitación, asistencia técnica y apoyo en la gestión de los recursos. Por su parte, Emprendedores Juveniles de Nicaragua (EJN) es una organización educativa que persigue desarrollar el espíritu empresarial de los jóvenes; sus actividades de capacitación las concentra en colegios privados y públicos y en universidades. En fin, Promoción Empresarial constituye una entidad de fomento integral de las pequeñas y medianas empresas, mediante tres componentes: crédito, asesoría técnica y desarrollo organizacional.

En Costa Rica, la Unión de Cámaras y Asociaciones de la Empresa Privada (UCCAEP) está por iniciar un proyecto de apoyo a la actividad microempresarial de jóvenes en situación de pobreza extrema. Además de brindar asesoría y capacitación, un empresario asociado fungirá como "padrino" de los jóvenes que realicen las prácticas laborales en sus industrias. Asimismo, la Fundación para la Pequeña y Mediana Empresa (FUNDAMYPE), como parte de la Cámara de Industrias de Costa Rica (CICR), tiene el proyecto de crear Centros de Producción donde dichas empresas puedan disfrutar en común de servicios, compras de materias primas, asistencia técnica, crédito solidario, etc.

En suma, aspectos como la articulación entre empresas en funcionamiento y microempresarios formados en ellas, la creación de centros de producción que aporten ventajas de diverso tipo a sus integrantes y las asociaciones de empresas integradoras, constituyen elementos de desarrollo no tradicionales de un política no sólo de fomento a las microempresas, sino de reestructuración de la producción misma, basada en la abundancia de recursos humanos de la región.

**c) Las actividades del Comité Coordinador de Empresarios de la Microempresa de la Región Central de América**

El proceso de integración de las organizaciones microempresariales de Centroamérica se inició en 1992 con la realización de la Primera Conferencia Centroamericana de Asociaciones de

Microempresarios, que promovió el Fondo Hondureño de Inversión Social mediante su Programa de Apoyo al Sector Informal, y con la asesoría de la OIT. En la segunda Conferencia, en 1993, se constituyó el Comité Coordinador de Empresarios de la Microempresa de la Región Central de América (COCEMI) como una entidad sin fines de lucro, ni filiación política ni religiosa, para promover la integración económica, social y cultural de los microempresarios y el fortalecimiento de sus empresas y de las entidades en que se agrupan. Como parte de sus actividades regulares, además de la publicación de un boletín informativo, ha puesto en operación la Red Telemática PROMICRO, que es un sistema que posibilita a los microempresarios centroamericanos intercambiar información escrita por computadora y acceder a otras fuentes electrónicas de información nacionales e internacionales útiles al desarrollo de sus negocios. 57/

La organización y representatividad microempresarial, la asistencia técnica, la capacitación profesional, el acceso a la seguridad social, la comercialización, la situación de la mujer microempresaria y los servicios financieros y comerciales constituyen los principales temas de discusión de estas reuniones regulares de empresarios.

También en este campo, como en el del desarrollo social de las entidades privadas, se abre un enorme potencial para las asociaciones o federaciones nacionales de microempresarios —y para el COCEMI— en la medida en que reclamen un mayor espacio político y puedan articular sus esfuerzos con las políticas gubernamentales de fomento productivo y con las del sector privado. El mayor grado de información de las actividades microempresariales y del conocimiento del mercado —y el que se desarrolle en el futuro— permitirá eventualmente establecer redes de complementación y alianzas estratégicas de las microempresas entre sí y con las pequeñas, medianas e incluso grandes empresas. Asimismo, organizaciones como éstas significan un avance en el diagnóstico de necesidades de creación futura de microempresas para atender determinados procesos productivos requeridos, y para planificar y concertar con agentes externos los apoyos financieros, de asesoría técnica y de capacitación que pudieran requerirse. Indudablemente, el poder de negociación de los microempresarios así agrupados y organizados es superior al de cada uno de ellos en lo individual.

---

57/ Véase, COCEMI, *Hacia la consolidación organizativa*, III Conferencia de Organizaciones de Empresarios de Microempresas de la Región Central de América, San José, 1994.



#### IV. ALGUNAS AREAS DE ACCION PARA EL FOMENTO DE LAS MICROEMPRESAS COMO PARTE DE UNA ESTRATEGIA CONTRA LA POBREZA

A lo largo de las páginas precedentes se ha intentado remarcar los rasgos característicos de las unidades productivas en manos de los pobres, dentro de su inmensa heterogeneidad. También se ha tratado de deslindar la lógica de subsistencia que guía a la mayoría de ellas de la de acumulación en que operan las excepciones que, junto con empresas de mayor escala que reúnan ciertos requisitos, estarían supuestamente llamadas a articularse en un nuevo patrón de descentralización productiva.

Los profundos cambios tecnológicos y sus efectos en el empleo, los crecientes procesos de privatización, de desregulación, de apertura y el alejamiento del Estado de la actividad económica, son aspectos que determinan el comportamiento de las empresas grandes, medianas y pequeñas. La flexibilización de los mercados laborales que acompaña a estos procesos y la informalidad consecuente sin duda afectan las formas de inserción ocupacional, ya que el sector de las microempresas y en general el sector informal son un importante receptor de mano de obra que no se absorbe en empleos formales.

Es, sin embargo, en un marco general de viabilidad económica que debe ubicarse el desarrollo de las unidades pequeñas que, como se ha visto, cumplen con una función productiva además de social en la medida en que suelen procurar por lo menos el sustento básico de sus propietarios. De otra manera, una política que eleve por medios artificiales los objetivos sociales de creación de empleo mínimamente remunerado por la vía empresarial significaría caer en subsidios e ineficiencias que a la larga serían costosos para la economía y la sociedad en su conjunto; se volverían, en suma, empresas inviables.

##### 1. El mercado y la viabilidad económica de las microempresas

Un criterio que debe estar presente es, pues, el de la viabilidad económica y la autosostenibilidad de las unidades empresariales en manos de los pobres. En todo caso corresponde primeramente a los propios microempresarios —con espíritu de empresa— determinar su campo de actividad y evaluar si sus beneficios corresponden a su lógica, ya sea de subsistencia o de acumulación. En definitiva, el mismo mercado se encarga de la supervivencia y desarrollo de las unidades rentables, así como del cierre de las que procuran ingresos insuficientes.

En general, suele reconocerse que uno de los objetivos del desarrollo deseable de las microempresas es el de integrarse al sector formal. Al respecto, empero, se han multiplicado las críticas en cuanto al costo financiero que ello implica por la serie de "cargas" fiscales, sociales y trabas administrativas que pesarían sobre ellas, que obviamente atentarían sobre su rentabilidad y sobrevivencia. Aunque, por otra parte, su carácter "ilegal" suele poner al sector en una situación de desventaja, objeto de extorsiones de funcionarios venales que llegan a crear un poder económico paralelo. Sobre este asunto espinoso en todos los países se desarrolla un amplio debate y corresponde a los gobiernos idear la situación más adecuada.

Existen, por lo demás, otras opciones distintas a las individuales en la búsqueda de una mayor rentabilidad y expansión y de una mejor articulación con el sector moderno de la economía. Se considera, en efecto, que, por lo menos en ciertos nichos, tienen mayores posibilidades de "despegue" las pequeñas empresas modernas que las microempresas. Esto es, para formar unidades que generen mayor ocupación, con un capital de operación y con acceso a la tecnología, pueden explorarse distintas formas asociativas entre varios microempresarios o trabajadores por cuenta propia. Estos, aisladamente, se verían imposibilitados de acceder a ciertos mercados donde tienen ventaja empresas con mayores economías de escala, por su flexibilidad, capacidad técnica y por el uso intensivo de mano de obra.

Otras formas asociativas, como las cooperativas tan extendidas en muchos de los países aquí considerados, y las asociaciones y federaciones de microempresarios, de cooperativistas y la creación de cajas de ahorros, son formas organizativas que tienen gran incidencia no sólo en la prosperidad de cada uno de sus agremiados, sino en el logro de una mayor presencia económica y política, que son elementos que contribuyen en dotarles de viabilidad y capacidad de supervivencia.

Entre las actividades que ofrecen ventajas para este tipo de pequeñas empresas asociativas destacan, dependiendo del país, los talleres de confección, de cuero, de madera, las industrias de productos alimenticios —que permiten la articulación con productores agrícolas—, la recolección y procesamiento de materiales reciclables, los servicios de reparación y mantenimiento, de aseo y limpieza, de hospedajes familiares, así como distintas actividades comerciales, como los programas asociativos de tenderos. 58/

En suma, el desarrollo de un espíritu o cultura empresarial por parte de la población pobre a nivel individual o comunitario, tiene frente a sí una serie de opciones viables que deben explorarse y con posibilidades de éxito, sobre todo si cuentan con un entorno favorable, que el Estado está llamado a fomentar.

## 2. La necesidad de apoyos específicos

Es preciso tener presente que en el modelo de desarrollo seguido hasta ahora, la política económica ha tendido a privilegiar el funcionamiento de las grandes empresas, por la dinámica misma de los mercados a escala mundial. El supuesto retorno que se preconiza hacia las unidades pequeñas de producción —en detrimento del "gigantismo" que acompañó el desarrollo económico de este siglo— implica una nueva normativa y marco regulador reformado que las favorezca, así como políticas públicas de apoyo por el reconocimiento de la generación de empleo que su operación entraña. Incluso debería vencerse el sesgo que opera en su contra mediante la acción facilitadora del Estado. 59/

A la vez, recuérdese que entre las pequeñas empresas que sufren el sesgo descrito anteriormente figuran las microempresas en manos de los pobres, que son mayoritariamente

---

58/ Véase también de nuevo, PNUD, *Economía Popular. Una Vía para el Desarrollo...*, op. cit.

59/ Véanse nuevamente, José Octavio Martínez, "Política macroeconómica, reforma estructural...", op. cit., y Clemente Ruiz Durán, *La economía de la pequeña empresa, hacia una economía...*, op. cit.

informales y que se encuentran en una situación de absoluta desprotección económica, social y política.

La vulnerabilidad económica radica en que, formando parte del mercado, las actividades de este sector suelen ser residuales o en el mejor de los casos subsidiarias de la economía moderna, contribuyendo con ello al sesgo concentrador, en vez del "democratizador" que se esperaría. Son, en efecto, pocas (aunque se desearía que fueran todas), las microempresas articuladas positivamente al mercado.

Por su parte, la vulnerabilidad social estriba en que el sector informal —e incluso los microempresarios y trabajadores del sector formal— carecen en una alta proporción de seguridad social, por resultar excesivamente oneroso para la operación y lógica de estas unidades el pago de las cuotas correspondientes. Carecen también de derechos laborales en cuanto a retribuciones y jornadas de trabajo, por lo mismo que presentan la ventaja de dar cabida a grupos de la población —como niños— que no tienen acceso legal a una fuente de trabajo. Esta desprotección social, por lo demás, es la que responde a las tendencias de globalización y de abatimiento de costos para competir con trabajadores equivalentes en países sin protección laboral y sin acatar los convenios internacionales en la materia.

La desprotección política que pesa sobre este sector se desprende de su gran dispersión y atomización —la heterogeneidad tantas veces reiterada—, el prácticamente nulo grado de sindicalización, el bajísimo nivel de asociación y, consecuentemente, su escasa representatividad política. Es por ello que el sector informal se convierte crecientemente en objeto del clientelismo de partidos políticos. <sup>60/</sup>

Resalta el hecho de que el desarrollo de estas iniciativas empresariales de los pobres demanda medidas específicas de protección y fomento. Entre ellas se cuentan las siguientes, en las que el Estado está llamado a desempeñar un papel rector, complementado con las acciones privadas —reflejo del mercado—, de las ONG especializadas y, particularmente, de los propios protagonistas que son los integrantes del sector de las microempresas:

**a) Una entidad orientadora y rectora del sector**

La labor gubernamental podría orientarse primeramente al establecimiento de una entidad de tipo mixto —con representación de las cámaras privadas— que promueva de una manera integral los micronegocios y empresas asociativas, que oriente a los solicitantes acerca de los nichos de actividad viables y que coordine los tipos de apoyo requeridos, tales como los de crédito, capacitación y

---

<sup>60/</sup> Véase acerca de esta desprotección en los tres ámbitos, Carlos Alba Vega y Dirk Kruijt, "El significado del sector informal y la microempresa en América Latina y en México", *Microempresa y pequeña empresa en México, frente a los retos de la globalización*, Centro de Estudios Mexicanos y Centroamericanos de la Embajada de Francia en México, México, D. F., 1995. Véase también la entrevista correspondiente efectuada a Carlos Alba Vega en *Excélsior*, México, D. F., 1º de septiembre de 1995.

asesoría técnica, además de los distintos canales de articulación y subcontratación viables. También podría ofrecer servicios de asesoría administrativa, contable y fiscal, y programas de promoción de espíritu o cultura empresarial, generando un marco propicio para ello. En varios países algunas de estas funciones las desempeñan actualmente los ministerios o entidades financieras especializadas, aunque frecuentemente de una manera dispersa.

**b) Un marco legal, institucional y regulador especial**

En el marco legal, institucional y regulador, las microempresas se exponen a legislaciones y reglamentaciones concebidas para empresas grandes que, por lo demás, disponen de personal para la atención de estos aspectos y para la elaboración y mantenimiento de los sistemas contables exigidos.

Existen, además, posibilidades de encontrar mecanismos innovadores y adecuados a cada país de desregulación y simplificación fiscal, y también acordes a la escala de operaciones de estas empresas, que sustituyan las prácticas vigentes. Mediante un tratamiento fiscal y de requerimientos administrativos favorables a empresas intensivas en mano de obra, o de ciertas ramas productivas que se deseara alentar, puede fomentarse un proceso de subcontratación y de creación de cadenas productivas.

**c) Un tratamiento fiscal favorable**

En general, si bien cualquier sistema de exoneraciones fiscales significa un subsidio, un sacrificio social, el crearlo dentro del sector microempresarial, con arreglo a determinada racionalidad de incentivos, se justificaría plenamente en términos de generación de empleo y de promoción económica. 61/

La adecuación de tarifas públicas al tamaño de la empresa, la derogación de ciertos impuestos específicos que las gravan, un tratamiento preferencial a la depreciación de activos, a la reinversión de utilidades, etc., serían varias de las áreas de fomento por esta vía.

**d) Un sistema crediticio específico**

Otra área de importancia de primer orden es la financiera y crediticia, que generalmente es la que más se ha desarrollado, tanto mediante instituciones públicas —algunas de ellas subsidiarias—,

---

61/ En este contexto, son generalizados en los países los sistemas de exoneraciones con el fin de promoción de las grandes plantas fabriles del sector moderno. Por ejemplo, en México se dieron en el pasado facilidades fiscales a la industrialización sustitutiva, al amparo del régimen proteccionista, y hoy día se ofrecen deducciones al impuesto sobre la renta a la adquisición de automóviles, por los efectos de una reactivación de la demanda de esta rama sobre la actividad económica general.

como privadas, que operan con arreglo a las condiciones del mercado. En este campo se han desarrollado mecanismos novedosos, como los descritos en páginas anteriores, en muchos de los países aquí estudiados, generalmente ligados a programas de capacitación y de asistencia técnica. Sin embargo, han sido pocas, en términos relativos, las unidades beneficiadas, en gran medida porque una alta proporción de ellas no solicitan créditos, y también porque son limitados los créditos subsidiados que podrían estar a su alcance. Para otras unidades, en cambio, no parece ser una limitación el pago de intereses de mercado, ante la gran ventaja de haber obtenido de financieras especializadas flexibilidad en cuanto a los requisitos de una garantía, en créditos cuyo grado de morosidad es mínimo. Es aceptado ampliamente que el acceso al crédito es una de las condiciones principales para el crecimiento de las microempresas y para avanzar a una racionalidad superior de operaciones.

Además de la multiplicación de mecanismos crediticios tan exitosos como los descritos en el capítulo anterior, sería ventajosa la existencia de un sistema financiero especializado, rentable, con la capacidad de captar recursos internos y externos, y con características de adaptación al gran mosaico que representa este sector como las que han probado tener a nivel local las cajas de ahorros y los fondos de garantías, entre otros. En el diseño de un sistema tal, las autoridades financieras de los países tienen una importante misión que cumplir, así como las instituciones privadas —de segundo y primer piso— que han consolidado éxitos en este campo.

En general, se reconoce que las finanzas populares revisten una especificidad que frecuentemente se pasa por alto en los programas crediticios orientados a los pobres. Como se ha reiterado, estos programas deben atender primeramente sus necesidades particulares y no sustentarse en los criterios que aplican en estratos de mayores ingresos. Al respecto, existen en el mundo experiencias ejemplares —como la del Banco Grameen, en Bangladesh— que se basan en el "aval social" y en el ahorro de sus integrantes, que suman casi 1,600,000. Las facilidades ofrecidas al ahorro de los pobres suelen ser tan escasas que experiencias como éstas que vinculan el ahorro con el financiamiento obtienen un gran éxito. <sup>62/</sup>

#### e) Apoyo técnico y capacitación

Siendo el acceso a la tecnología y el uso de técnicas obsoletas de producción y comercialización una de las mayores limitaciones del sector, se impone subsanar esta deficiencia por distintas vías pues, en definitiva, se traduce en la viabilidad económica de las unidades.

Una opción sería el apoyo de la entidad rectora, en conjunción con los centros de investigación, universidades e institutos de formación de recursos humanos, para poner a la disposición de los microempresarios y sus trabajadores las técnicas adecuadas y viables y las capacidades y destrezas necesarias para su manejo. Otra, complementaria, serían los avances en este campo mediante la organización de los propios microempresarios en asociaciones, federaciones y cámaras, para crear centros tecnológicos y de capacitación especializados por rama con los apoyos

---

<sup>62/</sup> Véase de nuevo, Catherine Mansell Carstens, *Las finanzas populares en México...*, *op. cit.*

de los primeros. La participación de ONG especializadas ha probado ser sumamente efectiva en esta área.

En términos generales es en el campo de la capacitación donde más avances se han hecho, sobre todo en las áreas contable, administrativa y de mercadeo, por estar estos programas asociados a la concesión de créditos. No obstante, de las encuestas revisadas se desprende que una elevadísima proporción de los microempresarios no habían tenido ninguna capacitación en su campo, que habían improvisado y aprendido "sobre la marcha". Es tan importante esta deficiencia y la carencia de una base educativa mínima en la que se basen los programas de capacitación que se volverá sobre estos aspectos más adelante.

**f) Un esfuerzo organizativo y asociativo**

Siendo tan disperso y atomizado el sector de los microempresarios, se han visto las ventajas de sus distintas formas de agrupación en asociaciones, cooperativas, federaciones, etc., para lograr ventajas en adquisiciones conjuntas, créditos, programas de capacitación, etc.

**g) La situación particular de las mujeres**

Es tan elevado el porcentaje de mujeres en el sector informal, en las empresas más pobres y vulnerables, que su particularidad exige un tratamiento especial. Si bien son ellas las que ocupan la mayor parte de las empresas unipersonales, comerciales, que fracasan, también hay una evidencia de que una vez superadas ciertas barreras culturales pueden volverse prósperas microempresarias que se caracterizan, entre otras cosas, por ser las pagadoras más cumplidas de las instituciones de préstamo.

Como se ha visto, en alta proporción ellas son jefas de familia en algunos países y, a la vez, las que derivan menores ingresos de sus actividades, justamente por presentarse un sesgo en su contra. Son también ellas la mayoría de los trabajadores familiares sin retribución.

Por lo demás, los distintos programas para incorporar a muchas de ellas a la actividad económica siguen pautas tradicionales en el sentido de reservarles labores de bajísima rentabilidad relacionadas con sus funciones ancestrales dentro del hogar: en particular textiles, confección y elaboración de alimentos.

Las entidades y ONG especializadas en la situación de la mujer tienen un importante papel que cumplir en este campo, así como una tarea cultural de gran envergadura en toda la sociedad para eliminar el sesgo de género que las limita económica, social y políticamente.

**h) Mecanismos de protección social**

La desprotección social que caracteriza al sector informal es un aspecto central que suele ser soslayado. Parte de la crisis financiera e institucional de los institutos de seguro social es la baja de

cotizantes del sector formal, que es a quienes amparan. Mientras tanto, en todos los países crece la informalidad y con ella demandantes de servicios de salud que sólo el Estado puede proporcionar, mínimamente, con cargo a recursos generales, como parte de su indeclinable función redistributiva.

La búsqueda de sistemas descentralizados de salud en que estos grupos participen no sólo como demandantes sino como cotizantes y como proveedores de bienes y servicios es un reto para los formuladores de política social. La formación de cooperativas de salud podría ser otra vía que ha dado buenos resultados en algunos países. Otras formas de seguros privados colectivos podrían explorarse, o bien la extensión voluntaria o facultativa de la seguridad social bajo esquemas preferenciales.

Igualmente ocurre con lo que pudiera constituir un sistema de previsión para la enfermedad, la maternidad y la vejez, en los que, nuevamente por la crisis financiera que sume a los institutos, los cotizantes deben confiar más en sus ahorros y en la solidaridad familiar que en sus pensiones.

Una de las grandes limitaciones que pesan sobre la capacidad de ahorro de los grupos de bajos ingresos es la falta de una cultura acorde, que en parte se justifica por la ausencia de facilidades para ahorrar en el sistema bancario: normalmente se exige un mínimo de recursos —que excede su capacidad económica— y los intereses que se les paga suelen ser negativos en términos reales, a diferencia de los que se ofrecen a grupos de mayor ingreso y poder político.

Las cajas comunales de ahorro y otras experiencias en este sentido ofrecen pautas viables y prometedoras a estos grupos y para el financiamiento de sus proyectos productivos viables.

Nuevamente es necesaria la participación estatal en ambos campos, como rector y normador, y como redistribuidor de recursos financieros que, en este último caso, serían útiles como capital inicial para el desarrollo de estos mecanismos de ahorro e inversión.

### **3. La educación y otras políticas contra la pobreza**

Una mención aparte merece la cuestión educativa en el éxito de una estrategia de fomento de las microempresas pues, además, es un elemento central de cualquier estrategia contra la pobreza. De las encuestas que se presentaron en el capítulo II (véanse también los anexos correspondientes) se desprende el bajo nivel educativo de los microempresarios y sus trabajadores, y las diferencias de escolaridad entre el sector formal y el informal y, sobre todo, la brecha entre el capital de recursos humanos en las microempresas con lógica de subsistencia y las pequeñas empresas modernas con una lógica de acumulación y crecimiento.

El rendimiento de los programas de capacitación para los microempresarios depende en gran medida de la base educativa de los trabajadores beneficiados en que se sustentan. Es elevado el porcentaje de microempresarios, o trabajadores a su servicio, sin capacidad de entender instrucciones escritas y sin conocimientos básicos para desempeñarse en la actividad productiva moderna y, consecuentemente, estas deficiencias redundan en la ínfima productividad de sus actividades, la baja calidad de sus productos o servicios y la viabilidad y sostenibilidad de sus empresas.

Se ha reiterado el papel decisivo que desempeña la educación y la capacitación para el trabajo como eje de la transformación productiva con equidad, tanto por sus efectos en la esfera económica como la social. <sup>63/</sup> Es por tal razón que se insiste en reforzar estos aspectos, en particular en este contexto de la actividad productiva del sector de la microempresa y sus efectos sociales.

Finalmente, debe tenerse presente que el apoyo a las iniciativas empresariales de los pobres es sólo una de las múltiples vertientes que forman parte de una estrategia de combate a la pobreza, y que no puede esperarse que ella sola aporte una solución a este creciente problema.

Esta vertiente, por lo demás, no está aislada de la evolución general de la economía, en la que están las microempresas insertas de una manera subalterna. <sup>64/</sup> Tampoco está aislada del comportamiento de los mercados laborales del sector moderno de la economía, que muestran rigideces para la generación de empleos remunerados, pese a una eventual prosperidad, y para los cuales el sector informal resulta en buena medida residual. También es importante considerar el enorme papel potencial que tendría un gasto público incrementado y empleado con racionalidad y eficiencia, sobre todo si se atiende a cuán exiguo y cuán ineficiente es éste en varios de los países objeto de este estudio. <sup>65/</sup>

Aun así, queda necesariamente un espacio para las transferencias enfocadas a grupos vulnerables y para la creación de empleos temporales, que es otra de las vertientes de la estrategia contra la pobreza que, si bien asistencial, está social y políticamente justificada en múltiples casos.

---

<sup>63/</sup> Véanse los distintos aportes de la CEPAL en este campo, en particular, CEPAL-UNESCO, *Educación y conocimiento: eje de la transformación productiva con equidad* (LC/G.1702 (SES.24/4)), Santiago de Chile, marzo de 1992. Para el caso de la mayoría de los países de la Subregión Norte de América Latina y el Caribe que cubre este estudio, véase, CEPAL, *El grado de preparación del Istmo Centroamericano y la República Dominicana para adherirse a un tratado hemisférico de integración, La dimensión de la formación de recursos humanos* (INT.28-95), 30 de octubre de 1995, documento de discusión interna de próxima aparición.

<sup>64/</sup> Existe una opinión bastante generalizada de que las pequeñas y microempresas operan de una manera relativamente aislada de las fluctuaciones de la actividad económica. Si bien esta situación es válida para ciertos nichos de tipo tradicional, es indudable que la articulación de una gran parte de ellas con el sector moderno de la economía se establece por distintas vías. Así, por ejemplo, en el caso de la crisis financiera de México y de la fuerte depresión económica de 1995, las empresas de menor escala fueron las más vulnerables a la brusca elevación de las tasas de interés y a la caída del mercado interno, y muchas de ellas sucumbieron.

<sup>65/</sup> En particular, se reitera el bajísimo nivel de gasto social gubernamental en El Salvador y Guatemala, no sólo en el ámbito latinoamericano sino a escala mundial.



## Anexo I

**LOS PRINCIPALES RESULTADOS DE LA ENCUESTA DE MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN LA REPUBLICA DOMINICANA**

El Fondo para el Financiamiento de la Microempresa, Inc. (FondoMicro) constituye la principal entidad —privada— de la República Dominicana de apoyo financiero a las microempresas, como banco de segundo piso. FondoMicro recibe aportes, entre otras, de la Agencia para el Desarrollo Internacional (AID), y una de sus funciones es la de investigación y publicaciones. Entre éstas sobresale la publicación de una encuesta levantada en marzo de 1992 —con el financiamiento de la AID— en el sector de las micro y pequeñas empresas, sector constituido por empresas no agrícolas con menos de 50 trabajadores permanentes —330,000 en la República Dominicana—, 98% de las cuales tiene menos de 10 trabajadores. Esta encuesta forma parte de una serie de 20 que ha aplicado en distintos países del mundo la Universidad del Estado de Michigan en las últimas dos décadas, y estuvo coordinada por el señor Miguel Cabal.

En el momento de la encuesta, el sector de las micro y pequeñas empresas en la República Dominicana empleaba a 761,000 trabajadores, equivalentes a 26% de la población económicamente activa del país. Esta cifra representaba 48 empresas y 110 empleados por cada mil habitantes. La densidad de empresas por cada 1,000 habitantes en la zona urbana (56) multiplicaba 1.6 veces la de la zona rural (35), y 1.7 el empleo que generaban (128 contra 74, respectivamente).

Se visitaron 23,789 hogares, en los que residían poco más de 93,000 personas. El 68% de las entrevistas se hicieron en áreas urbanas y el 32% en rurales. La muestra detectó 4,568 empresas existentes, de las cuales 4,128 eran principales. <sup>66/</sup> En estas últimas trabajaban cerca de 10,304 empleados. El 43% se localizaba en Santo Domingo, y en Santiago de los Caballeros el 7.8%.

Al extrapolarse los datos al universo completo, de las 330,000 empresas mencionadas, el 64% del sector de las micro y pequeñas empresas se ubicaba en zonas urbanas. Del empleo señalado de 761,000 trabajadores (incluidos los propietarios), 67% se concentraba en áreas urbanas. El 86% del total se desempeñaba en empresas con menos de 10 trabajadores.

El 53% de las empresas tenía un solo trabajador, y generaba 23% del empleo. Las empresas con dos trabajadores representaban 24% del total, y empleaban a 22% del total de este sector. Consecuentemente, 77% de las empresas contaba a lo sumo con dos trabajadores. Casi dos tercios del empleo era absorbido en empresas de hasta cuatro trabajadores. (Véase el cuadro I-1.)

La edad promedio de las empresas era de 5.8 años. El 36% de las empresas (28% del empleo) apenas cumplían meses, con hasta un año de antigüedad; 10%, de 1 a 2 años, y 11%, de

---

<sup>66/</sup> En caso de haberse detectado más de una empresa como generadoras del ingreso de un hogar, la empresa principal es la que provee la mayor parte, y es sobre ella que se recolectó la información completa.

2 a 3 años, siguiendo una clara tendencia descendente. Sin embargo, en los tres primeros años de vida de las empresas ocurría el mayor número de desapariciones. La mayoría de las empresas que cerraron tenían escaso número de trabajadores, por lo que en las empresas que sobrevivían era más alta la incidencia de aquéllas con 5 o más trabajadores. (Véase el cuadro I-2.)

El 46% de las empresas era propiedad de hombres y exactamente otro tanto de las mujeres; el 8% restante correspondía a empresas de propiedad conjunta. Con todo, se advirtió una gran diferencia en materia de empleo, pues las empresas de propiedad masculina empleaban a 55% de los trabajadores, mientras que las de propiedad femenina sólo a 33%. El promedio de trabajadores era 2.8 en el primer caso y 1.7 en el segundo. Más aún, existía una baja participación de empleo femenino en empresas de propiedad masculina (15%, frente a 73% de empleo femenino). (Véase el cuadro I-3.) El 60% de las empresas de un trabajador era propiedad de mujeres, cifra que descendía a medida que aumentaba el número de trabajadores: de las empresas relativamente mayores —entre 21 y 50 trabajadores— sólo 13% era propiedad de mujeres. (Véase el cuadro I-4.)

El comercio ha sido la actividad económica predominante del sector de las micro y pequeñas empresas. En marzo de 1992, 68% de las empresas que lo integraban en la República Dominicana se dedicaban a esta actividad, y en ellas se empleaban 59% de los trabajadores. En este grupo de empresas se observó una mayor incidencia de unidades con menor número de trabajadores, que podría atribuirse a la flexibilidad laboral, el bajo requerimiento de capital inicial y la escasa especialización requerida.

El 85% de ese porcentaje de empresas (57% del total) lo constituía el comercio al menudeo; dentro de él una parte significativa —una de cada cuatro micro y pequeñas empresas en el país— eran los "colmados", "ventorrillos" y supermercados, que encuentran sus equivalentes en otros países de la región con la denominación de "pulperías", "misceláneas" o "tiendas de abarrotes". La actividad de restaurantes y hoteles —que incluye gran cantidad de establecimientos de alimentación y bebidas— absorbía el resto, siendo insignificante el comercio de mayoreo. Las empresas manufactureras —en su mayoría de textiles y confección— representaban 18% del total, pero ocupaba a 29% de los empleados. El promedio de trabajadores por empresa en las manufacturas fue de 3.7 frente a 3.1 en las de restaurantes y hoteles y de 1.8 en las de comercio al por menor. Los servicios en general ocupaban el tercer lugar en importancia, destacando las peluquerías y salones de belleza. El resto de actividades arrojó valores insignificantes. (Véase el cuadro I-5.)

La propiedad femenina de las empresas se concentraba, lógicamente, en las empresas de comercio al menudeo, en restaurantes y hoteles y en servicios en general, no así en las manufactureras. Sin embargo, como propietarias de los talleres de confección de prendas de vestir, las mujeres dominaban sobre los hombres, en una relación de 2 a 1.

En los resultados de esta encuesta se reconoce la resistencia de un alto porcentaje de empresarios para responder al tema de los ingresos. Con todo, se presentaron las ventas en términos de salarios mínimos. Así, un 29% de las empresas del sector tenía ventas mensuales por trabajador de hasta un salario mínimo. Otro 16%, de 1 a 2 salarios mínimos; un 11% adicional, de 2 a 3: en suma, 56% de los trabajadores efectuaba ventas de hasta 3 salarios mínimos. En el otro extremo, en las empresas más productivas, 15% de los trabajadores realizaba ventas por más de 10 salarios mínimos, y otro 15% entre 5 y 10. (Véase el cuadro I-6.)

En cuanto al destino de las ventas, los vecinos eran los clientes más frecuentes (72%), dado el carácter local de las empresas. Seguían en importancia otras personas (21%) y muy detrás las empresas (7%). A medida que aumenta el tamaño de la empresa, disminuye la incidencia de ventas a los vecinos y se amplía la de las realizadas a otras personas y a las empresas. (Véase el cuadro I-7.)

Son las empresas de giro financiero y manufacturero, más que las dedicadas al comercio, las que efectuaban más ventas a otras empresas. Una de las explicaciones de este fenómeno es que las principales demandantes del sector de la micro y pequeña empresa eran consumidores finales y no intermedios, por lo que su articulación hacia adelante se revelaba mínima. (Véase el cuadro I-8.) Con todo, se advertía un dinamismo 50% mayor en términos de empleo en las empresas que venden a otras empresas, con respecto a las que lo hacen a vecinos. (Véase el cuadro I-9.)

En cuanto a su abastecimiento, las fuentes de insumos del sector eran los comerciantes al menudeo en un 42%, al mayoreo en un 39%, las grandes empresas manufactureras en 7%, y las pequeñas empresas manufactureras un 2%. Producía sus propios insumos el 3%. (Véase el cuadro I-10.)

Se obtuvo también en la encuesta información acerca de la cantidad de días de apertura de las empresas del sector. El 96% de ellas funcionaba los 12 meses del año y el 72% los siete días de la semana. El 17% operaba seis días a la semana; el 4%, 5 días, y el 7%, menos de 5 días. Se encontró un cierto grado de correlación entre la mayor intensidad de operación y el menor número de trabajador por empresa: mientras que el 78% de las empresas con sólo un trabajador tenía actividades todos los días de la semana, este porcentaje bajaba a 55% en las empresas entre 21 y 50 trabajadores. (Véase el cuadro I-11.)

Para más de un tercio, los ingresos derivados de sus empresas eran los únicos en el hogar, y para los dos tercios de los micro y pequeños empresarios representaban la mitad o más de los totales. Esta dependencia se acentuaba en las áreas urbanas. En el campo las actividades de los empresarios de este género suelen ser de tipo secundario —fuera de los períodos de las faenas agrícolas—, y para el 43% de ellos no significaban ni la mitad de sus percepciones totales. (Véase el cuadro I-12.)

En apariencia, habría una correlación entre el tamaño de la empresa y su contribución al ingreso del hogar. Este aporte se eleva a 77% en las empresas de entre 21 y 50 trabajadores, frente a únicamente 30% de las de uno solo, las cuales significarían en buena medida una actividad complementaria. Igual correlación podría encontrarse con el género del propietario. En efecto, si para el 48% de los varones propietarios su empresa es la única fuente de ingresos del hogar, este porcentaje se reduce casi a la mitad (23%) en el caso de las mujeres.

También se deriva de la encuesta que, en promedio, dependen 3.7 personas del ingreso del propietario. Esta cifra oscila entre 3.18 para las empresas unipersonales, hasta 5.9 para las de entre 21 y 50 empleados. Asimismo, al aumentar el número de familiares que trabajan fuera del hogar, menor era la importancia del aporte de la empresa al ingreso familiar.

Del total de trabajadores del sector, 45% lo constituían los propietarios, 36% los trabajadores pagados, 15% los familiares sin retribución y 4% los aprendices. Los propietarios representan 95% de los trabajadores de las empresas de un empleado (para el 5% restante, el dueño está en otra parte). Tanto la participación de los familiares no retribuidos como de los aprendices se incrementa con el tamaño de la empresa, y luego declina. En el primer caso, el máximo se alcanza en las empresas con tres trabajadores, y en el segundo en las de entre 11 y 20. (Véase el cuadro I-13.)

Así, en el proceso de expansión del sector, parecería que la primera fuente de mano de obra son los familiares y, a partir de una cierta escala, los aprendices. Los primeros se concentraban en las actividades comerciales (21%), mientras que los aprendices en las manufactureras (11%). Si se atiende a la antigüedad del negocio, existe una correlación directa con la mayor participación de trabajadores retribuidos, e inversa con la menor participación de los propietarios.

De acuerdo con un cuestionario suplementario distribuido aleatoriamente al 10% de la muestra, se obtuvieron los siguientes datos sobre las características de los empresarios encuestados:

- La edad promedio de los microempresarios era de 41 años, en ambos géneros.
- El 49% no terminó la educación primaria, cifra que incluye al 8% de propietarios que no cuentan con educación formal.
- El 33% trabajaba en otros negocios, la mitad de los cuales poseía una empresa; un 12% estaba desempleado y otro tanto trabajaba en el campo. El 16% de ellos declararon que ése era el primer negocio en el que trabajaban.
- El 88% de los propietarios fue el iniciador de su negocio; el 5% lo heredó y el 4% lo compró.
- En un 80% de los casos, la fuente de recursos fueron los ahorros de familiares o personales; en un 15%, de amigos.
- Cerca de dos terceras partes de los negocios están localizados en el hogar del propietario, sobre todo en áreas rurales; alrededor de un quinto, fuera de las zonas comerciales.

El 67% de las empresas había permanecido con el mismo número de trabajadores desde su inicio hasta el momento de levantarse la encuesta. Un 29% lo había aumentado, y en el 4% restante se había contraído. En las zonas rurales pesaban más las empresas estacionarias. (Véase el cuadro I-14.)

La tasa de crecimiento <sup>67/</sup> promedio anual del empleo era de 8%, siendo más dinámicas las empresas urbanas que las rurales (8.3% contra 6.6%) y las de propiedad masculina o conjunta

---

<sup>67/</sup> Se define crecimiento como la proporción del cambio del número de trabajadores en el momento de la encuesta con respecto al promedio de trabajadores a lo largo de la vida de la empresa.

respecto de las de propiedad femenina (poco más de 9%, contra 6% de estas últimas). Las mayores tasas de crecimiento se daban en los dos primeros años de vida de las empresas, en ambos casos.

En cuanto al tipo de actividad, las relativamente pocas empresas de comercio al por mayor eran las más dinámicas como generadoras de empleo (22%), siguiendo las de la construcción (19%) y, de mayor peso, las manufacturas (11%). El comercio al menudeo, el más vasto como actividad, crecía a 7% y los servicios, también importantes, al 5%.

Dada la alta proporción de empresas estáticas, la cifra tan elevada de crecimiento medio proviene del fuerte dinamismo de las empresas que se expanden (29%, contra el 8% del promedio). Entre ellas, las de las mujeres lo hacían más que las de los hombres (32% contra 28%), contrario a lo que se reveló de comparar al universo total de las empresas. Según el autor de la encuesta, el papel asignado a la mujer en el hogar podría limitar el desarrollo inicial, y una vez superadas las barreras socioculturales, puede ella alcanzar niveles de realización iguales o superiores a los del varón.

Uno de los factores relacionados con el crecimiento es el crédito. El 77% de las empresas nunca lo había recibido; 8% había acudido a la familia o a los amigos; 7% al sistema bancario; 4% a los proveedores, y poco más del 2% a los prestamistas. El acceso al crédito aumenta con la antigüedad de la empresa y, en el caso del otorgado por la banca, con el mayor tamaño de la empresa. Si la familia y amigos eran la principal fuente de financiamiento de las empresas de 1 a 3 empleados —y de reciente creación—, la banca y en menor escala las ONG lo eran para las mayores y de más antigüedad. En general, se observó que las empresas de mujeres recibieron menos créditos que las masculinas. En fin, la banca tiende a financiar en mayor proporción las actividades manufactureras, mientras que los familiares y amigos se concentraban en las comerciales.

En cuanto a la preparación de los empresarios, 82% declaró no tener entrenamiento relacionado con la actividad. Del porcentaje restante, 88% había recibido cursos técnicos o vocacionales, 10% comerciales y 2% administrativos. Una cuarta parte de ellos había asistido a instituciones privadas.

Por último, entre los problemas que percibieron los propietarios en tres etapas —inicial, de crecimiento y actual— resaltan los financieros, seguidos de los de mercado.

En los 23,789 hogares visitados se identificaron 916 empresas desaparecidas, correspondientes a 855 hogares. Al extrapolar la información se descubrió que, al igual que las empresas existentes, 65% de las que desaparecieron eran urbanas, y, en contraste, el porcentaje de las empresas que cerraron casi el doble era propiedad de mujeres respecto de las de los hombres (59% contra 33%).

Entre las causas de cierre se menciona la baja rentabilidad o problemas de mercado (33%) y en segundo término las razones personales (27%). Los problemas financieros (13%) adquieren mayor peso para las mujeres.

En cuanto a la nueva actividad de empresarios con fracaso anterior se observa que un 29% formó una nueva empresa, porcentaje que se eleva en el caso de los hombres. El 22% consiguió un nuevo trabajo como empleado, sobre todo los hombres, tanto en la empresa privada como en el campo. El 19% quedó desempleado, con mayor incidencia de las mujeres, quienes se refugiaron en un oficio doméstico no remunerado (37%).

El 90% de las empresas que cerraron empleaban un máximo de 3 trabajadores. Dos tercios no había cumplido el tercer año de operación. El 85% se dedicaba a la actividad comercial, con una incidencia de cierres más que proporcional. El 97% vendía a consumidores finales y dependía fuertemente de los clientes del vecindario. El 90% de las empresas jamás había crecido. En fin, el porcentaje de empresa que cerró fue inferior al de las existentes que se expandían.

Cuadro I-1

REPUBLICA DOMINICANA: ESTRUCTURA DEL SECTOR DE LA MICRO Y PEQUEÑA  
EMPRESA, POR NUMERO DE TRABAJADORES Y EMPLEO, 1992

(Porcentajes)

Número de trabajadores	Empresas		Empleo	
	Participación	Acumulado	Participación	Acumulado
1	52.7		22.6	
2	24.4	77.1	21.5	44.1
3	9.5	86.6	12.6	56.7
4	4.6	91.2	7.8	64.5
5 a 10	6.8	98.0	20.0	84.5
11 a 20	1.4	99.4	8.2	92.7
21 a 50	0.6	100.0	7.3	100.0

Fuente: Miguel Cabal, Resultados de una encuesta nacional, FondoMicro, Santo Domingo.

Cuadro I-2

REPUBLICA DOMINICANA: ESTRUCTURA DEL SECTOR DE LA MICRO Y  
PEQUEÑA EMPRESA, POR EDAD Y EMPLEO DE LA EMPRESA, 1992

(Porcentajes)

Número de trabajadores	Empresas		Empleo	
	Participación	Acumulado	Participación	Acumulado
0 a 1	36.3		27.9	
1 a 2	10.2	46.5	9.8	37.7
2 a 3	10.6	57.1	10.8	48.5
3 a 4	5.9	63.0	6.5	55.0
4 a 5	5.0	68.0	4.7	59.7
5 a 10	14.3	82.3	16.4	76.1
11 a 20	11.8	94.1	14.1	90.2
>20	5.8	100.0	9.8	100.0

Fuente: Miguel Cabal, Resultados de una encuesta nacional, FondoMicro, Santo Domingo.

Cuadro I-3

REPUBLICA DOMINICANA: ESTRUCTURA DEL SECTOR DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS  
EMPRESAS Y EMPLEO, POR GENERO, 1992

(Porcentajes)

Género del propietario	Empresas	Empleo	Promedio trabajadores	Participación femenina en el empleo
Total	100.0	100.0	2.34	37.5
Femenino	45.5	33.4	1.71	72.8
Masculino	45.6	54.9	2.82	15.0
Conjunta	8.5	11.7	3.20	42.7

Fuente: Miguel Cabal, Resultados de una encuesta nacional, FondoMicro, Santo Domingo.

Cuadro I-4

REPUBLICA DOMINICANA: TAMAÑO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS  
EMPRESAS Y GENERO DEL PROPIETARIO, 1992

(Porcentajes)

Número de Trabajadores	Femenino	Masculino	Conjunta
Total	45.8	45.7	8.5
1	59.8	38.9	1.3
2	36.9	44.0	19.1
3	32.1	53.5	14.4
4	23.0	66.5	10.6
5 a 10	19.5	68.4	12.1
11 a 20	19.6	64.3	16.1
21 a 50	12.8	78.2	9.0

Fuente: Miguel Cabal, Resultados de una encuesta nacional, FondoMicro, Santo Domingo.



Cuadro I-5

REPUBLICA DOMINICANA: ESTRUCTURA DEL SECTOR DE LA MICRO Y PEQUEÑA  
EMPRESA Y EMPLEO, POR ACTIVIDAD, 1992

(Porcentajes)

Actividad	Empresas	Empleo	Promedio de trabajadores
Manufactura	18.2	28.5	3.7
Construcción	0.1	0.1	4.6
Comercio	67.5	58.7	2.0
Comercio por mayor	1.1	2.1	7.8
Comercio al detalle	57.3	46.8	1.8
Restaurantes y hoteles	9.1	9.8	3.1
Transporte	0.7	0.7	2.4
Financiera	1.5	1.8	3.4
Servicios	12.1	10.2	2.3

Fuente: Miguel Cabal, Resultados de una encuesta nacional, FondoMicro, Santo Domingo.

Cuadro I-6

REPUBLICA DOMINICANA: ESTRUCTURA DEL SECTOR  
DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA, SEGUN LAS  
VENTAS MENSUALES POR TRABAJADOR

(Porcentajes)

Ventas mensuales (en salarios mínimos)	Porcentaje del total	Acumulado
1 o menos	29.1	29.1
Más de 1 a 2	16.1	45.3
Más de 2 a 3	10.9	56.1
Más de 3 a 5	13.3	69.4
Más de 5 a 10	15.5	84.9
Más de 10	15.1	100.0

Fuente: Miguel Cabal, Resultados de una encuesta nacional, FondoMicro, Santo Domingo.

Cuadro I-7

REPUBLICA DOMINICANA: ESTRUCTURA DEL SECTOR DE LA MICRO Y  
PEQUEÑA EMPRESA, SEGUN CLIENTE PRINCIPAL Y TAMAÑO  
DE LA EMPRESA

(Porcentajes)

Número de trabajadores	Individuos		Empresas
	Vecinos	Otros	
Total	72.1	21.3	6.7
1	80.2	15.9	3.9
2	73.9	20.9	5.2
3	66.3	26.0	7.7
4	57.9	30.2	11.9
5 a 10	37.6	44.3	18.1
11 a 20	24.7	37.5	37.8
21 a 50	35.0	29.0	36.0
21 a 50	35.0	29.0	36.0

Fuente: Miguel Cabal, Resultados de una encuesta nacional, FondoMicro, Santo Domingo.

Cuadro I-8

REPUBLICA DOMINICANA: ESTRUCTURA DEL SECTOR DE LA MICRO Y  
PEQUEÑA EMPRESA, SEGUN CLIENTE PRINCIPAL Y ACTIVIDAD

(Porcentajes)

Actividad	Individuos		Empresas
	Vecinos	Otros	
Manufactura	44.6	40.1	15.3
Construcción		100.0	
Comercio	79.3	16.1	4.6
Transporte	50.8	44.9	4.3
Financiera	20.3	53.9	25.8
Servicios	78.0	18.1	3.8
Total	72.0	21.3	6.7

Fuente: Miguel Cabal, Resultados de una encuesta nacional, FondoMicro, Santo Domingo.

Cuadro I-9

REPUBLICA DOMINICANA: CRECIMIENTO MEDIO ANUAL DE  
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS POR PRINCIPAL  
CLIENTE Y AREA URBANA Y RURAL

(Porcentajes)

Cliente	Urbana	Rural	Promedio
Individuos			
Vecinos	7.5	6.3	7.0
Otros	9.5	8.4	9.2
Empresas	13.0	6.1	10.6

Fuente: Miguel Cabal, Resultados de una encuesta nacional, FondoMicro, Santo Domingo.

Cuadro I-10

REPUBLICA DOMINICANA: ESTRUCTURA DEL SECTOR DE  
LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA, SEGUN LA FUENTE  
DE MATERIAS PRIMAS Y AREAS URBANA Y RURAL

(Porcentajes)

Principal fuente de materias primas	Urbana	Rural	Total
Grandes manufacturas	8.1	4.1	6.6
Pequeñas manufacturas	2.8	.7	2.0
Comercio al detalle	38.0	49.5	42.3
Comercio al por mayor	39.9	36.2	38.5
Produce sus insumos	3.0	3.5	3.2
Otros	8.2	6.0	7.4

Fuente: Miguel Cabal, Resultados de una encuesta nacional, FondoMicro, Santo Domingo.

Cuadro I-11

REPUBLICA DOMINICANA: ESTRUCTURA DEL SECTOR DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA  
POR INTENSIDAD DE OPERACION Y TAMAÑO DE LA EMPRESA

(Porcentajes)

Trabajadores	Días por semana					Meses por año		
	Menos de 5	5	6	7	Total	Hasta 11	12	Total
Total	7.2	4.0	16.3	72.6	100	3.6	96.4	100
1	9.4	4.0	11.3	75.2	100	3.5	96.5	100
2	7.1	3.2	12.8	76.9	100	3.1	96.9	100
3	2.5	3.1	25.2	69.3	100	2.9	97.1	100
4	1.8	6.2	25.5	66.5	100	2.6	97.4	100
5 a 10	3.4	4.1	38.8	53.7	100	5.2	94.8	100
11 a 20		6.8	43.9	49.2	100	12.2	87.8	100
21 a 50		21.4	23.3	55.2	100	10.8	89.2	100

Fuente: Miguel Cabal, Resultados de una encuesta nacional, FondoMicro. Santo Domingo.

Cuadro I-12

REPUBLICA DOMINICANA: CONTRIBUCION DEL SECTOR DE  
LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA AL INGRESO FAMILIAR EN  
AREAS URBANA Y RURAL

(Porcentajes)

Participación	Urbana	Rural	Total
100%	39.2	31.5	36.3
Entre 50% y 100%	20.6	14.0	18.1
50%	9.7	11.6	10.4
Menos de 50%	30.5	42.8	35.2

Fuente: Miguel Cabal, Resultados de una encuesta nacional, FondoMicro, Santo Domingo.

Cuadro I-13

REPUBLICA DOMINICANA: COMPOSICION DEL EMPLEO DEL SECTOR DE LA MICRO  
Y PEQUEÑA EMPRESA, POR TAMAÑO

(Porcentajes)

Tamaño	Propietarios	Familiares	Pagados	Apéndices
1	95.5	1.0	3.4	...
2	58.9	25.6	14.4	1.1
3	38.4	30.4	27.3	3.9
4	29.1	25.2	40.3	5.4
5 a 10	18.2	16.9	56.4	8.3
11 a 20	9.0	1.6	79.4	8.7
21 a 50	3.6	1.1	89.5	5.7
Participación en empleo total	45.1	15.1	35.6	4.0

Fuente: Miguel Cabal, Resultados de una encuesta nacional, FondoMicro, Santo Domingo.

Cuadro I-14

REPUBLICA DOMINICANA: ESTRUCTURA DEL SECTOR DE LA MICRO  
Y PEQUEÑA EMPRESA, SEGUN CAMBIOS EN EL EMPLEO EN AREAS  
URBANAS Y RURALES

(Porcentajes)

Area	Contracción	No Cambio	Expansión
Total	3.6	67.3	29.1
Urbana	4.1	65.1	30.8
Rural	2.7	71.0	26.4

Fuente: Miguel Cabal, Resultados de una encuesta nacional, FondoMicro, Santo Domingo.

## Anexo II

LOS PRINCIPALES RESULTADOS DE LA ENCUESTA  
DE LA MICROEMPRESA SALVADOREÑA

El Programa de Fomento de la Microempresa en las Zonas Marginales, de El Salvador —el Programa FOMMI— levantó en abril de 1995 la Encuesta de la Microempresa Salvadoreña, cuyos principales resultados se resumen a continuación. 68/

A efectos de la encuesta se definió como microempresa a aquellos negocios formales o informales que emplean hasta 10 personas, incluyendo al dueño y a sus familiares, que tienen un activo total de hasta 100,000 colones (alrededor de 11,500 dólares) 69/ y que aportan por lo menos el 50% de los ingresos del hogar del propietario.

De los 8,000 encuestados sólo se obtuvieron resultados de 7,032 boletas, además de 101 relativas a empresas desaparecidas. La distribución de la muestra se hizo proporcionalmente al tamaño de la población rural, urbana y metropolitana, y al peso de las ramas dentro de la actividad económica. Se consideró que la mitad de la muestra debía corresponder a mujeres empresarias. 70/

Se estimó un total de 382,539 microempresas de menos de 10 empleados, un tercio de las cuales se ubican en áreas rurales. El 90% de ellas lo constituyen trabajadores por cuenta propia. En las áreas urbanas la distribución por rama de las microempresas es 49% en la industria, 28% en servicios, 16% en construcción, 4% en transporte y 4% en comunicaciones. El 98.4% del total de empresas mencionado (376,296) tenía menos de cinco ocupados. El 90% de las microempresas estaban integradas por una sola persona.

El tipo de actividad determina el género del propietario de la empresa respectiva. Así, por ejemplo, predomina la propiedad masculina entre las de reparación de automóviles y motos (94%), la carpintería y ebanistería (92%), la producción de ladrillos y tejas (85%) y la producción de cuero

---

68/ Véase, Maaïke van Hoeflaken, *Encuesta de la Microempresa Salvadoreña*, Programa de Fomento de la Microempresa en las Zonas Marginales, FOMMI ALA 91/29, U.E.-GOES/FIS, San Salvador, julio de 1995.

69/ Al tipo de cambio de 8.75 colones por dólar.

70/ La encuesta se levantó en 54 municipios: 8 de más de 100,000 habitantes (metropolitanos), 11 de entre 10,000 y 50,000 habitantes (urbanos) y 35 rurales, con una población urbana de menos de 10,000 habitantes. La distribución de las boletas fue: 1) 50% de mujeres y 50% de hombres; 2) 50% en municipios rurales, 30% en urbanos y 20% en áreas metropolitanas; 3) 25% en comercio, 25% en servicios, 25% en pequeña industria y 25% en otros (hortalizas, pesca, construcción, transporte, etc.). Por la escasez de mujeres empresarias en ciertas actividades, fue imposible llenar la cuota femenina.

(81%). Entre las de propiedad femenina se distinguen las actividades de lavandería y limpieza (93%), producción de alimentos o bebidas (90%) y salones de belleza (75%).

Entre las características socioeconómicas de los empresarios se observa que su edad promedio es de 42 años, siendo el promedio de los hombres 3 años más elevado que el de las mujeres (44 y 41 años, respectivamente). Mayores son las diferencias de género por lo que respecta al estado civil. Son casados o acompañados el 75% de los hombres y el 66% de las mujeres microempresarias. Las proporciones de solteros se mostraron muy similares —17 y 19%, respectivamente—; en cambio, se advierte una mayor proporción de viudas o separadas (14%) que de varones en esa condición (7%).

En cuanto al nivel educativo de los propietarios, 10% era analfabeto, 38% no había terminado la educación primaria, 30% tenía educación primaria completa, 21% educación secundaria, y sólo 1% contaba con estudios universitarios concluidos. La escolaridad de los propietarios es superior a la del resto de trabajadores de las microempresas. El nivel educativo de las mujeres, por su parte, apuntó ligeramente hacia una menor escolaridad que los hombres. Es en la rama de los servicios donde se constató un mayor nivel educativo, frente a la industria y el comercio. En este último sector se concentra el mayor porcentaje de analfabetos (14%) y de microempresarios sin educación básica concluida (42%).

El 51% de los microempresarios pertenecen a hogares de 3 a 4 personas que dependen del ingreso de dos de ellas, incluyendo al propietario. En 74% de los hogares, el propietario de la microempresa no es el único proveedor de recursos del hogar. Sólo en 17% de los casos sí lo fue. En un 9% el propietario también obtenía recursos de actividades secundarias. Esto indicaría la necesidad de fuentes múltiples de ingreso de los hogares pobres.

El 91% de las empresas correspondía a negocios individuales y prácticamente el resto a negocios familiares. El 87% del total declaró no pertenecer a ninguna organización.

Por lo que respecta a la generación de empleo, las microempresas con mayor número de ocupados fueron las pertenecientes al sector industrial: fabricación de bloques, ladrillos y tejas, reparación de automóviles y motocicletas, y panaderías y reposterías, entre otras. En contraste, entre las que menos empleo generan figuran la compraventa de ropa usada, la venta de insumos agrícolas y las actividades de lavandería y limpieza. En promedio, las actividades comerciales y de servicios emplean casi a 2 personas, frente a 2.6 de las industriales.

El tiempo que dedican los propietarios a las microempresas suele ser prolongado: en 51% de los casos supera las 8 horas diarias, frente a 45% de entre 4 y 8 horas y sólo 3% de menos de 4 horas. En términos de días trabajados a la semana, estas proporciones no parecen alterarse mayormente: 55% lo hacen los siete días, 36% seis días y sólo 9% menos de 5 días. No se desprendieron mayores diferencias de género, si bien las mujeres tienden a trabajar menos horas pero más días.

En cuanto a la composición del empleo, se observa un mayor porcentaje de microempresarias que utilizan empleo no remunerado —probablemente familiar— que, por lo demás, suele ser mayoritariamente femenino. En cambio, los propietarios masculinos se valen más del empleo

remunerado y de aprendices. Lo primero predomina en actividades comerciales, mientras que lo segundo en las industriales y de servicios. El 77% de los empleados (no propietarios) trabaja tiempo completo en la microempresa, si bien este porcentaje también varía según la actividad.

Las ganancias de las unidades del sector microempresarial son sumamente bajas: de 19 colones diarios (poco más de 2 dólares). Desde luego que éstos varían entre la actividad de lavandería y limpieza (4 colones) y compraventa de ropa (5 colones) y, en el otro extremo, reparación de automóviles y motocicletas (47 colones), producción de ladrillos y tejas (44 colones) y panaderías y reposterías (42 colones).

Sólo 7% de las empresas encuestadas no había cumplido el año de creada, 21% tenía entre 1 y 3 años de existencia y 72% más de tres años. El 88% de los actuales propietarios fueron los creadores de las microempresas. Otras formas de adquisición fue por herencia (5%) y por compra (5%).

El 66% de las microempresas se establecieron con ahorros propios de sus propietarios, 12% por herencia y 16% mediante el acceso al crédito.

La actividad previa de 49% de los microempresarios había sido como asalariado; 20% ama de casa, 9% estudiante, 8% había trabajado en otro negocio y 8% en otra actividad económica. Los negocios anteriores, para quienes los tuvieron, habían sido comerciales en 53%, industriales en 37% y de servicios en 11%. <sup>71/</sup> El 46% aprendió por su cuenta el oficio, 23% como aprendiz, 15% con familiares y 13% cursó estudios formales. Las diferencias de género en este campo variaron según la actividad económica.

Las prácticas administrativas de los microempresarios son muy débiles: en 82% de los casos no manejan ninguna contabilidad o solamente "contaban el dinero". La mayor complejidad del proceso productivo parece ir aparejada con los controles administrativos, por lo que las actividades comerciales son las menos supervisadas.

De los entrevistados, 21% declaró operar con algún crédito recibido, con diferencias por actividad, siendo los comerciantes los de mayor incidencia (31%) y los dedicados a la industria y a los servicios los de menos (19 y 17%). Las cajas de crédito ocupan el 29% como fuentes de crédito, los bancos el 15%, los prestamistas el 14%, los bancos comunales el 7% y los familiares el 4%.

El 19% de los deudores reconocieron afrontar dificultades para reembolsar el crédito, y el 6% declaró haberlo utilizado para fines familiares, distintos a los de la empresa.

En cuanto a los apoyos, 79% de los entrevistados señaló no haber recibido apoyo alguno, y sólo un 4% capacitación y 1% asistencia técnica.

---

<sup>71/</sup> Aparentemente esto estaría indicando, según las conclusiones de la propia encuesta, que "las actividades comerciales no sólo son de fácil entrada, sino también de fácil salida, por razones de mayor competencia."

El 32% de los microempresarios del comercio trabajan en su propia casa, 25% en el mercado, 18% en un local alquilado, 11% en un local propio y 10% en forma ambulante. Un 95% de los clientes de los comerciantes son particulares, lo que remarca la importancia de la localización para el éxito de la microempresa comercial. El origen de las mercancías que venden se reportó mayoritariamente nacional (87%), y adquiridas en la localidad en un 78% de los casos, y fuera de ella, aunque dentro del país, en un 18%.

Por lo que respecta a las microempresas industriales, el tipo de tecnología utilizada varía de una rama a otra. Tiene peso la maquinaria importada en la confección de ropa (70%) y en la producción de productos metálicos (52%); predomina la nacional en la producción de cuero (25%) y de madera (25%). La maquinaria producida por ellos mismos es relevante en las actividades de artesanía utilitaria (29%) y en la panadería y repostería (19%). Finalmente, la tecnología manual es importante para la artesanía decorativa y utilitaria (72 y 52%, respectivamente).

En las actividades industriales las ramas de actividad con mayor éxito —medido en términos de sus ganancias semanales— se cuenta la fabricación de bloques, ladrillos y tejas (839 colones) y de producción de madera (815 colones). En el otro extremo se ubica la confección de ropa (369 colones) y la producción de alimentos y bebidas (373 colones).

Por último, en cuanto a la prestación de servicios, 43% lo realizan los microempresarios dentro de su propia casa, 32% en un local alquilado y 11% en un local propio; sólo 4% se lleva a cabo en una forma ambulante. El mayor éxito de las ramas es el de la reparación de autos (591 colones) y el de reparaciones eléctricas (519 colones). Las menores ganancias se obtienen con las actividades de lavandería y limpieza (205 colones).

En cuanto a los obstáculos para el desarrollo de su negocio, los microempresarios estimaron como causa principal la falta de capital (51%), la competencia (17%), las pocas ventas (13%) y el insuficiente apoyo del gobierno (9%).

El estudio particular sobre empresas desaparecidas se basó en una muestra de 101 exmicroempresas. Entre los grupos más importantes figuraron las tiendas (11 casos), comedores (9 casos), otras actividades comerciales. Entre las respuestas de causas de cierre se adujeron la mala ubicación del negocio (17%), el haber encontrado otro negocio mejor (15%), las pocas ventas (12%) y la mucha competencia (11%). El 44% de los entrevistados dijo tener un nuevo negocio, el 20% trabajar como asalariado, y el 32% de las mujeres ser amas de casa.



## Anexo III

**PRINCIPALES CONCLUSIONES DE LA ENCUESTA NACIONAL  
DE ECONOMÍA INFORMAL EN MÉXICO**

La Encuesta Nacional de Economía Informal (ENEI) fue aplicada por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) entre diciembre de 1988 y febrero de 1989 en cinco áreas metropolitanas: la ciudad de México, Guadalajara, Monterrey, Puebla y León, y en dos ciudades fronterizas: Ciudad Juárez y Tijuana, y tiene representatividad para ciudades por encima de los 100,000 habitantes. Se entrevistó a 3,459 negocios. <sup>72/</sup>

Según los datos censales a los que se vincula esta encuesta, los establecimientos fijos (formales e informales) de hasta cinco ocupados en 1989 empleaban casi a 26% de la PEA, cuyo aporte al PIB era de poco más del 10%.

Según datos de 1988-1989, el sector informal significaba 35% de los establecimientos del sector de comercio, restaurantes y hoteles y aportaba 13% del PIB respectivo. De los servicios comunales, sociales y personales eran informales 25% de los establecimientos, con un aporte al PIB del sector de 15%. En el sector de transporte, almacenamiento y comunicaciones, la informalidad ocupaba 12% de los establecimientos, que aportaban 19% del PIB respectivo. En el sector manufacturero las cifras respectivas arrojaron 18 y 9%, y en el de la construcción, 7 y 12%. (Véase el cuadro III-1.)

La población objeto de la ENEI ascendía a 3.3 millones de ocupados: 66% dueños de los negocios (10% patronos y 56% trabajadores por su cuenta) y el 34% restante lo constituían los trabajadores de los negocios. Estos últimos estaban integrados por familiares sin pago (18%) y asalariados (15%), principalmente. (Véase el cuadro III-2.)

Del total de establecimientos informales, 45% se dedicaba al comercio minorista (19% en puestos semifijos o ambulantes), 33% a los servicios (12% a servicios de reparación, 9% a preparación y ventas de alimentos y 12% a otros servicios), 7% a la construcción de vivienda privada y 15% a la industria (6% en la textil y del cuero, 2% en la de madera y también 2% en la producción de alimentos). Se excluyó de esta encuesta a los trabajadores domésticos.

El 69% de los establecimientos son unipersonales; 18% tiene un trabajador y 3% dos trabajadores. De los dueños de los negocios, 80% de los trabajadores por cuenta propia trabajan solos, 13% con un trabajador y 5% con dos. En cambio, 51% de los patronos emplea un trabajador, y otro 30%, dos. Entre las microempresas informales las actividades de producción y preparación de alimentos en fondas y restaurantes son las que ocupan a mayor número de trabajadores.

---

<sup>72/</sup> La información contenida en este apartado se tomó de Clara Jusidman de Bialostozky, "El sector informal en México", *Cuadernos del Trabajo No. 2*, Secretaría del Trabajo y Previsión Social, México, D.F., 1993.

El 24% de las actividades se realizaban en el domicilio del cliente, 22% en la vía pública, 21% en el domicilio propio y 19% eran tiendas de abarrotes o "misceláneas". Las fondas y talleres constituían el resto. En vehículos, carretones y puestos fijos en la vía pública operaba el 70% del comercio informal y el 57% de la venta de alimentos preparados.

No llevaba ningún tipo de contabilidad el 72% de los micronegocios; sólo el 24% apuntes, y el 4% contabilidad formal. Así, en la determinación de sus precios de venta, 39% se guiaba por los demás, el 21% por regateo, sólo el 20% por el costo de producción y 17% por el precio oficial.

Sólo 3% declaró desempeñar actividades de maquila para terceros, principalmente en la industria textil y del cuero.

Un tercio de los negocios tenía menos de dos años de operación, y 45%, siete y más años.

El 56% de los dueños había nacido en áreas urbanas y 44% migrado a dichas áreas siguiendo a su familia o en busca de empleo. (Recuérdese que ésta es una encuesta de áreas urbanas.) El 60% de éstos había migrado más de 20 años antes, y el 27% entre 11 y 20 años atrás. El 74% había tenido experiencia previa de trabajo; de ellos, 30% provenía de establecimientos de más de 50 trabajadores y 42% de cinco y menos. El 79% había sido asalariado.

El 59% de los dueños de los negocios habían adquirido sus conocimientos solos, sobre la marcha; 29% como ayudantes en un negocio familiar. Sólo 5% en una escuela técnica y 4% en grandes empresas. El 50% expresó haber iniciado su negocio por necesidad; 25% por un deseo de independizarse. Todo ello conduce a conjeturar que la adquisición de capacidades ocurre también de una manera informal, con las deficiencias consecuentes que se reflejan en la baja calidad que ofrecen. Así, estos micronegocios se orientan básicamente a consumidores de bajo poder adquisitivo en el mercado interno.

En cuanto a sus registros ante las oficinas gubernamentales, 94% no lo tenía ante la seguridad social, 83% ante el Ministerio de Industria y Comercio, 60% ante las autoridades locales y 59% ante las fiscales. Con respecto a sus obligaciones impositivas, 69% declaró no tener necesidad de registrarse ante el Ministerio de Finanzas, 11% consideró excesivos los impuestos que habría que pagar y 7% dijo no contar con información suficiente.

El 15% no tenía capital. En el 85% restante, el valor promedio del capital equivalía a 10 salarios mínimos: 25 salarios los patrones y 8 los trabajadores por cuenta propia. Las unidades más capitalizadas eran las de comercio minorista, las de industria textil y de cuero y las de producción de alimentos; la menos, construcción de vivienda privada. El mobiliario y equipo representaba 44% del capital de los micronegocios informales, 28% los vehículos, 20% la maquinaria y 9% las herramientas.

El 65% de los trabajadores eran hombres y el 35% mujeres. El 80% de las trabajadoras participaban como familiares sin pago y sólo el 20% como asalariadas. En el caso de los hombres, la relación se invertía, con 60% de asalariados.

El nivel educativo de los trabajadores en negocios informales era más alto que el de los dueños en el sentido de que el 5% no tenía instrucción alguna, frente a 12% de los segundos. Entre los dueños, 34% había terminado la primaria, 29% la tenía inconclusa, el 17% había cumplido con la secundaria. Incluso un 3% había terminado la preparatoria y el 4% estudios superiores. Entre los trabajadores, 43% había terminado la primaria y sólo 17% la tenía inconclusa. El 26% había completado la secundaria, el 4% la preparatoria y también cerca del 4% estudios superiores.

El promedio de horas trabajadas fluctuaba entre 39 horas semanales en la industria textil y del cuero y 48 en la construcción de la vivienda privada.

Las ganancias mensuales en promedio de dueños de los establecimientos encuestados fueron de 2 salarios mínimos; las más rentables, la industria de la madera (2.8) y el comercio al menudeo formal (2.7), frente al comercio al menudeo informal (1.4) que apareció como el menos redituable.

Cuadro III-1

## MEXICO: PARTICIPACION DEL SECTOR INFORMAL EN LA ECONOMIA, 1988-1989

(Porcentajes)

	Contribución del sector informal en el PIB sectorial
Total	10.4
Sector primario	3.2
Minería	0.5
Industria manufacturera	8.5
Construcción	12.0
Comercio, restaurantes y hoteles	13.1
Transporte almacenamiento y comunicaciones	18.7
Servicios comunales, sociales y personales	15.4

Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Economía Informal, 1990.

Cuadro III-2

## MEXICO: ESTRUCTURA DE LA POBLACION INFORMAL, 1988-1989

(Porcentajes)

	Estructura porcentual
Total	100.0
Dueños de los negocios	66.2
Patrones	9.2
Trabajadores por su cuenta	56.6
Trabajadores de los negocios	33.8
Socios	0.7
Asalariados	15.0
Trabajadores sin pago	17.9
Familiares	17.6
No familiares	0.3
No especificado	0.2

Fuente: Clara Jusidman, El sector informal en México, cuadro 8, sobre la base de la Encuesta Nacional de Economía Informal, 1990.

## Anexo IV

**ALGUNOS ASPECTOS RELATIVOS A LA INFORMALIDAD URBANA DERIVADOS DE LA ENCUESTA NACIONAL DE EMPLEO DE MEXICO, DE 1993**

En México, la Encuesta Nacional de Empleo fue levantada a nivel nacional por la Secretaría de Trabajo y Previsión Social y el INEGI, en enero de 1993. Si bien en ella no se explicita ningún aspecto en cuanto al sector informal como tal, pueden deducirse algunas conclusiones de utilidad. En general, los estudiosos de este tema se han circunscrito al ámbito urbano, por considerar más fiable su información. Así, las autoras Clara Jusidman y Molly Pollack, en un estudio realizado para la CEPAL, han sistematizado la información de esta encuesta con un énfasis particular en el enfoque de género del sector informal urbano, basándose para ello en una definición propia de informalidad. <sup>73/</sup>

Como se observa en el cuadro IV-1, existe una diferencia sustancial en la tasa de informalidad de la PEA urbana según se atienda a criterios de salario, tamaño de establecimiento y posición en el trabajo, que varía entre 17% en el primer caso hasta 42% en el segundo. <sup>74/</sup> La definición compuesta que dichas autoras adoptaron se acerca más a la que resulta del criterio de considerar informales a quienes trabajan en establecimientos con hasta cinco ocupados, y arroja una tasa de 39%, con una mayor incidencia en las mujeres (41%, frente a 38% de los hombres).

Tal como se deriva de los resultados de otras fuentes, por ramas de actividad la mayor informalidad urbana ocurre en el comercio al menudeo, en los servicios y en la industria, que absorben el 34, 22 y 13% del total, respectivamente, con un sesgo importante por género. En efecto, en el cuadro IV-2 se aprecia la marcada concentración de mujeres en la informalidad en el comercio al menudeo (41%) y en el servicio doméstico (21%).

Entre las principales características del perfil del ocupado informal se observa, en cuanto a la edad, una mayor participación de grupos más jóvenes —entre 12 y 19 años— y de mayores —de 50 años y más— que en el sector formal. Esto confirma lo reiterado en este documento acerca del

---

<sup>73/</sup> Véase, Molly Pollack y Clara Jusidman, *El sector informal urbano desde la perspectiva de género: el caso de México* (LC/MEX/R.497 (SEM.69/2)), CEPAL, Taller sobre el sector informal urbano desde la perspectiva de género: el caso de México, México, D.F., noviembre de 1994. Sobre aspectos relativos a la metodología de cálculo del sector informal urbano, véase, Clara Jusidman, *El sector informal en México*, *op. cit.* Según esta autora, el sector informal urbano lo integran los patrones, asalariados y trabajadores a destajo de establecimientos de hasta cinco trabajadores, trabajadores por cuenta propia y trabajadores familiares sin retribución, excepto profesionales, y el trabajo doméstico.

<sup>74/</sup> El salario mínimo real en México ha perdido alrededor de dos tercios de su poder adquisitivo en los últimos 20 años y resulta insuficiente para la compra de una canasta básica de una familia media. Por ello no parece adecuado utilizarlo como parámetro y considerar informales a quienes no llegan a ganarlo, por arrojar una tasa de informalidad urbana sumamente baja.

refugio que el sector informal significa para los grupos etarios extremos y para las mujeres en general. En cuanto a la escolaridad, este sector alberga a un importante grupo sin instrucción y a trabajadores que no han terminado la enseñanza básica. En cambio, en comparación con el sector formal, son mucho menos los que han accedido a niveles más elevados de escolaridad, y, dentro de ellos, sobre todo las mujeres. Por último, por lo que hace al número de horas trabajadas es evidente cómo el sector formal suele ceñirse a las disposiciones laborales en la materia, mientras que en el sector informal, por su flexibilidad, existe una marcada tendencia tanto a trabajar pocas horas —actividad complementaria— como demasiadas, y son las mujeres las que deben utilizar este recurso con mayor intensidad que los hombres. (Véase el cuadro IV-3.)

También en materia de ingresos se observa cómo en el sector formal los perceptores reciben en una alta mayoría un salario mínimo por lo menos, mientras que en el sector informal el 18% de los hombres y 33% de las mujeres no lo alcanzan. En el otro extremo, reciben ingresos por encima de tres salarios mínimos en el sector informal sólo 23% de los hombres, y 8% de las mujeres, en comparación desfavorable con los ocupados del sector formal, un tercio de los cuales goza de esta situación. (Véase el cuadro IV-4.)

Finalmente, se presenta una aproximación a una estructura del tamaño de los establecimientos, medido en términos de personal ocupado. Por su propia definición, la inmensa mayoría de los establecimientos del sector informal tienen hasta cinco trabajadores, situación opuesta a la del sector formal donde predominan las empresas con más de cinco trabajadores. La mayor incidencia de mujeres en establecimientos informales con sólo un trabajador obedece a ser ellas familiares no remunerados de los propietarios. Por su parte, la mayor participación de los hombres en establecimientos que cuentan entre dos y cinco trabajadores deriva de la práctica generalizada en los países estudiados en este documento de contratar las microempresas de propiedad masculina a asalariados y aprendices varones. (Véase el cuadro V-5.)

Cuadro IV-1

## MEXICO: TASA DE INFORMALIDAD URBANA POR GENERO, 1993 a/

(Porcentajes)

	Por salario b/	Por tamaño de establecimiento c/	Por posición en el trabajo d/	Definición especial e/
Total	17	42	24	39
Hombres	13	42	19	38
Mujeres	24	43	32	41

Fuente: Molly Pollack y Clara Jusidman, El sector informal urbano desde la perspectiva de género: el caso de México, sobre la base de la Encuesta Nacional de Empleo, 1993, del INEGI-STPS.

a/ Localidades con 100,000 habitantes y más.

b/ Ocupados con menos de un salario mínimo.

c/ Establecimientos hasta de cinco ocupados.

d/ Incluye ocupación en servicios domésticos, trabajadores por su cuenta y trabajadores sin pago, menos los profesionales y los ocupados en tecnología avanzada y de propiedad pública.

e/ Definición de Clara Jusidman con base en dos de los criterios anteriores. La ocupación informal incluye el trabajo doméstico, empleadores, asalariados y trabajadores a destajo en establecimientos de hasta cinco trabajadores, trabajadores por cuenta propia y sin retribución, excepto profesionales. Véase el Anexo 1 de Clara Jusidman, El sector informal en México, op. cit.

Cuadro IV-2

## MEXICO: TASA DE INFORMALIDAD URBANA POR GENERO Y Y ESTRUCTURA SECTORIAL, 1993 a/

(Porcentajes)

	Sector formal		Sector informal	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
Agropecuario	—	—	—	—
Minería	0.4	—	—	—
Industria	30.0	22.5	15.3	10.5
Construcción	7.3	1.6	11.3	0.1
Comercio por mayor	6.5	5.0	—	—
Comercio menudeo	8.1	8.9	26.7	40.6
Hoteles	3.3	4.0	4.8	10.3
Electricidad	1.0	0.4	—	—
Transporte	6.7	2.8	11.4	0.1
Servicios profesionales	9.2	11.8	—	—
Otros servicios	16.2	32.5	28.5	16.7
Servicio doméstico	—	—	1.5	21.2
Administración pública	10.5	10.1	—	—
Otros	0.7	0.4	0.2	0.2

Fuente: Molly Pollack y Clara Jusidman, El sector informal urbano desde la perspectiva de género: el caso de México, sobre la base de la Encuesta Nacional de Empleo, 1993, del INEGI-STPS.

a/ Localidades con más de 100,000 habitantes.

Cuadro IV-3

## MEXICO: PERFIL DEL TRABAJADOR FORMAL E INFORMAL URBANO, 1993 a/

(Porcentajes)

	Sector formal		Sector informal	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
<b>Edad</b>				
12-19 años	9.3	10.5	17.1	15.6
20-29 años	33.1	39.8	25.8	23.5
30-39 años	27.8	29.4	21.5	24.6
40-49 años	17.7	14.5	16.9	18.6
50 y más años	12.0	5.7	18.7	17.8
<b>Escolaridad</b>				
Sin instrucción	2.0	1.0	5.9	10.6
1-3 años	5.4	2.5	11.2	13.0
4-5 años	3.3	2.1	6.7	7.7
6 años	18.8	15.5	25.8	29.4
7-9 años	31.5	44.8	32.1	29.7
10 y más años	38.9	34.2	18.4	9.7
<b>Horas trabajadas</b>				
1 a 14	1.2	2.7	6.2	13.6
15 a 24	4.0	8.3	8.9	15.4
25 a 34	6.2	13.4	7.4	10.4
35 a 48	59.3	60.5	37.7	34.7
49 y más	25.1	10.0	34.0	21.1
No trabajó	4.0	5.1	5.7	4.7
No especificó	0.2	-	0.1	0.1

Fuente: Molly Pollack y Clara Jusidman, op. cit., sobre la base de la Encuesta Nacional de Empleo, 1993, de INEGI-STPS.

a/ Localidades de 100,000 habitantes y más.



Cuadro IV-4

MEXICO: INGRESO DE LOS OCUPADOS EN EL SECTOR FORMAL  
E INFORMAL URBANO, 1993 a/

(Porcentajes)

	Sector formal		Sector informal	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
En salarios mínimos				
Sin remuneración	0.2	0.7	7.7	19.7
Hasta 50%	0.6	1.4	2.3	6.3
50% a 1	2.6	3.7	8.3	16.5
1 a 2	31.0	36.2	34.3	36.7
2 a 3	24.3	24.6	21.1	10.7
Más de 3	37.0	30.0	23.0	7.6
No especificado	4.3	3.4	3.3	2.5

Fuente: Molly Pollack y Clara Jusidman, op. cit., sobre la base de la Encuesta Nacional de Empleo, 1993, de INEGI-SITPS.

a/ Localidades de más de 100,000 habitantes.

Cuadro IV-5

MEXICO: TAMAÑO DE LOS ESTABLECIMIENTOS DEL SECTOR  
FORMAL E INFORMAL URBANO, 1993 a/

(Porcentajes)

	Sector formal		Sector informal	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Sin trabajadores	2.2	1.4	32.6	31.8
1 trabajador	0.7	0.5	24.2	35.9
2 a 5 trabajadores	2.2	2.1	42.6	31.1
6 a 50 trabajadores	29.3	23.8	0.6	1.0
51 y más trabajadores	65.1	71.8	...	0.2
No especificado	0.5	0.4	...	...

Fuente: Molly Pollack y Clara Jusidman, op. cit., sobre la base de la Encuesta Nacional de Empleo, 1993, de INEGI-SITPS.

a/ Localidades de 100,000 habitantes y más.

## Anexo V

**ALGUNOS RESULTADOS RELEVANTES DE UNA ENCUESTA DE LA  
MICRO Y PEQUEÑA INDUSTRIA EN MEXICO <sup>75/</sup>**

En complemento de la información obtenida de los censos industriales en México, el investigador mexicano Clemente Ruiz Durán levantó, en 1994, una encuesta a micro y pequeñas empresas manufactureras en todo el país, con el fin de evaluar una serie de variables que en buena parte están relacionadas con la problemática de competitividad de la microindustria moderna en México, expuesta ahora a la modernización.

Esta encuesta de alguna manera se aparta del campo central de interés de este estudio, pues excluye a las microempresas de comercio y de servicios que, como se vio en los casos anteriores, constituyen la mayoría en manos de los grupos de escasos recursos. En efecto, en este caso se encuentran 1,035 empresas en seis regiones geográficas de México, cuyo número medio de trabajadores era de 15 y cuyas ventas anuales ascendían en promedio a 368,000 dólares. En el cuadro V-1 se presentan algunas características relativas al empleo y sus ingresos de la micro y pequeñas empresas en comparación con las medianas y grandes empresas industriales. <sup>76/</sup>

Aun así, se estima pertinente reproducir de manera breve algunos resultados de esta encuesta pues permiten derivar conclusiones de validez general sobre los requisitos previos necesarios —tanto de formación de recursos humanos como de capacidad financiera— para poder montar un micronegocio que rebase el estadio de la subsistencia y acceda a un nivel aceptable de acumulación y de articulación eficiente en este país y, sería de desear, en el exterior.

En cuanto a su perfil educativo, en el cuadro V-2 se observa que el 2% no había recibido educación formal alguna. El 18% de los trabajadores había terminado la educación primaria; 12% la secundaria, 11% la preparatoria, y 53% había accedido a educación técnica o superior. En cuanto a los trabajadores de estas empresas, 40% había concluido su educación básica, 36% la secundaria y 21% había cursado la educación técnica o superior. Sin embargo, sólo 9% declaró contar con una especialización. El 84% había recibido capacitación para el trabajo. Este perfil educativo, como se ha reiterado, difiere enormemente del de las microempresas del sector informal.

En el cuadro V-3 se advierte que 46% de los empresarios provenían de otras empresas, donde trabajaban como obreros o empleados, y allí adquirieron sus habilidades para acometer sus nuevas

---

<sup>75/</sup> Para mayores detalles acerca de esta encuesta, véase, Clemente Ruiz Durán, *La economía de la pequeña empresa, hacia una economía de redes como alternativa empresarial para el desarrollo*, Ariel Divulgación, México, D.F., abril de 1995.

<sup>76/</sup> Por el volumen de sus ventas, las empresas encuestadas resultaron atípicas en el contexto mexicano en el sentido de que rebasaron en 143% a la media de los ingresos consignados en el censo. Aun así, tales ventas no significan más que casi la milésima parte de las de las grandes empresas manufactureras inscritas en la Bolsa Mexicana de Valores.

funciones. Un 19% adicional era comerciante y un 9% trabajador por cuenta propia. Sólo un 5% era estudiante. El grueso de los empresarios eran hombres (87%), mayores de 30 años (91%) y con un nivel educativo superior a la secundaria (68%). El 45% de los encuestados inició su negocio con conocimientos previos; 17% tras un análisis de mercado, y 13% por el consejo de amigos y parientes. Las destrezas técnicas fueron adquiridas en buena medida en el empleo anterior, y las administrativas sobre la marcha. Estos micro y pequeños industriales surgieron básicamente del ámbito urbano (79%). Es importante destacar que la mitad de estos empresarios derivan recursos de otras fuentes.

Por estas características, el autor de la encuesta concluye que este tipo de actividad empresarial no debe entenderse como algo espontáneo, sino como el resultado de capacidades provenientes de experiencias adquiridas con anterioridad o de un empleo formal previo.

El empleo medio permanente, de 15 ocupados por empresa, triplicó el promedio nacional. En la ciudad de México la cifra se elevó a 31. La productividad promedio fue de 28,000 dólares por trabajador.

En promedio, estas empresas trabajan 23.7 días al mes y 53 horas a la semana, por encima de las 40 horas de las grandes empresas. El promedio de sindicación de las empresas encuestadas fue de 25% en la ciudad de México, inferior a la media de 44%.

Las remuneraciones medias de los trabajadores eran de 2.2 salarios mínimos, y de 2.5 para los empleados. Se observó una marcada rotación de personal: 62% de las nuevas contrataciones era para reemplazar las bajas y 33% por expansión de actividades. Las relaciones laborales se calificaron de excelentes en 96.5% de los casos. Se identificaron como principales problemas laborales el ausentismo (21%), la dificultad de contratación de personal especializado (20%) y la mencionada rotación de personal (18%).

En sus inicios, las empresas encuestadas se financiaron con recursos propios y de familiares (86%). En el momento de la entrevista, este porcentaje había bajado a 79, dejando un mayor espacio a los bancos (11.5%), a las instituciones públicas (4%) y a las instituciones financieras no bancarias (1.5%). Supuestamente, la sensible reinversión de utilidades las hace sujeto de crédito más viable. Entre las trabas al acceso al crédito señalaron las altas tasas de interés (32%) y el exceso de trámites (29%).

Los empresarios se consideraron competitivos en la región (95%) y en el país (89%), pero no tanto en el mercado internacional (40%). El 42% atribuyó su competitividad a la buena calidad (42%), pero destacó como su limitación principal la pequeña escala de producción utilizada (26%).

Cuadro V-1

MEXICO: ESTRUCTURA DEL EMPLEO E INGRESOS EN EL SECTOR  
INDUSTRIAL POR TAMAÑO DE ESTABLECIMIENTO, 1993

	Establecimientos (porcentajes)	Personal ocupado (porcentajes)	Número de empleados por establecimiento	Ingresos por ocupado (miles de dólares)	Ingresos por establecimiento (miles de dólares)
Total	100.0	100.0	12	17.2	208.8
Micro	91.6	20.1	3	6.8	18.2
Pequeña	6.3	19.9	38	10.1	385.1
Mediana	1.2	15.2	156	12.9	2,015.0
Grande	0.9	44.8	632	26.4	16,705.8

Fuente: Clemente Ruiz Durán, Economía de la microempresa, op. cit., sobre la base de datos del INEGI.

Cuadro V-2

MEXICO: PERFIL EDUCATIVO DEL  
MICRO Y PEQUEÑO EMPRESARIO  
INDUSTRIAL, 1994

	Porcentajes
Total	100.0
Sin estudios	2.1
Primaria	17.8
Secundaria	12.2
Preparatoria	10.8
Técnica	13.7
Universidad	39.2
Posgrado	4.2

Fuente: Clemente Ruiz Durán, Economía de la microempresa, op. cit.

Cuadro V-3

MEXICO: OCUPACION PREVIA DEL  
MICRO Y PEQUEÑO EMPRESARIO,  
1994

	Porcentajes
Total	100.0
Empleado	38.8
Comerciante	18.8
Empresario	15.1
Obrero	8.2
Trab. cta. propia	5.3
Estudiante	5.2
Agricultor	3.4
Otros	5.2

Fuente: Clemente Ruiz Durán, Economía de la microempresa, op. cit.