

Microemprendimientos y crecimiento económico: ¿alternativas de desarrollo para los sectores desarticulados?*

Por: Daniel Kostzer (CEDENOA)**

Introducción

Con bastante insistencia el tema de los microemprendimientos ha engrosado el vocabulario oficial, a niveles nacionales, provinciales y municipales, cada vez que se trata de definir políticas de contención hacia aquellos sectores de la comunidad marginados por el actual modelo de acumulación vigente en el país.

Así es como se escuchó al ex-interventor de SOMISA urgir a los obreros despedidos a que engrosen las colas de quienes solicitaban subsidios para este tipo de empresas en la fábrica. El Presidente pontificó en igual dirección cuando visitó a los Matacos con el dudoso privilegio de ser los primeros infectados por el cólera. Cuanto gobernador y funcionario anda por los pueblos del país en donde enfrentan a los reclamos con sordina de la gente.

En este breve informe, se tratará de definir una agenda para el análisis de la problemática, conceptualizar de manera más o menos sistemática la situación actual del debate acerca del tema y se intentará ver las implicancias de la intervención en el área.

Aproximación a un marco conceptual

Definición del Concepto

Es muy difícil definir a las microempresas cuantitativamente, en función del tamaño medido en términos de obreros empleados o capital fijo utilizado (Anderson, 1982)¹. La microempresa se define como aquella unidad productiva sin discriminación marcada entre capital y trabajo, frecuentemente inserta en el marco de relaciones familiares o vecinales (extraído y mixturado de Parra Escobar, Castiglia, Palma y Saith)². "... No hay clara división técnica del trabajo y la herramienta conserva importancia relativa a la par con la máquina" (Escobar, 1991)³. Esto quiere decir que es una estructura en la que las relaciones de producción se encuentran, por decirlo de algún modo, en un estado primitivo, implicando que la captación del excedente a escala intra empresarial no se halla centrada en la propiedad de los medios de producción. El concepto de primitivo viene a colación de la reducida estructuración con los mercados convencionales.

Paralelamente podemos, desde una óptica macroeconómica, plantear, tal como lo hace Little (1987)⁴ en función de algunas características como lo son la relación entre el capital y el trabajo, lo que los define como **trabajo intensivo**, que tienen una relativa-

(*) Este trabajo es una primera versión y puede ser citada con la sola mención de la fuente.

(**) Coordinador de Investigaciones Económicas del Centro de Estudios del Noroeste Argentina (CEDENOA).

mente **alta productividad del capital**, ya que su relación entre lo producido y el capital empleado es muy alta. Paralelamente, la **productividad del trabajo** es muy baja, desde que se necesitan muchas horas de trabajo para producir una unidad de producto, en comparación con empresas más capitalizadas.

También se puede agregar como característica el hecho de que se utilizan mayoritariamente materiales de origen local, y que la producción está orientada a un producto simple destinado para los sectores de menores ingresos o consumo popular (Stewart, 1987)⁵. La forma más usual de remuneración, dada la solapación entre los propietarios de los escasos medios de producción y los trabajadores, no es el salario.

Desde la órbita productiva, estas empresas se rigen, más que por la maximización de utilidades (según la concepción marginalista o neoclásica), por la maximización de ingresos, desde que necesitan acumular una cantidad de dinero suficiente para la supervivencia o autosostenimiento, sin reparar en el costo marginal, tal como lo haría la empresa capitalista tradicional.

De todos modos estas características no son excluyentes de los microemprendimientos o de las industrias de pequeña escala (IPE).

Dentro de este contexto hay que distinguir, al menos conceptualmente, de otros dos conceptos que suenan similares y que son los de protoindustria y empresa informal. **Protoindustria** son aquellos tipos de empresas que se encuentran haciendo las primeras armas en ramas de la industria que pueden tener una potencialidad que las hace posteriormente insertarse articuladamente en el resto del sistema. Tal es el caso de los originales talleres y garajes donde creció la industria de la micro computación y la telemática.

No bien estas actividades mostraron madurez para incorporarse al mercado, lo hicieron. Insertos en el pasado, son las actividades manufactureras en el sector rural, al comenzar a desarrollarse con el objetivo de colocar excedentes fuera de la unidad predial (textiles, alfarería, procesamientos varios, etc.).

En el otro plato están las **empresas informales**, cuya característica fundamental está dada por su relación con los mercados, al margen de los circuitos tradicionales, que pueden tener articulación o no, pero que en definitiva **no pagan impuestos**. Grandes circuitos de comercialización, el negocio de la droga o la prostitución, servicios en general, constituyen junto a microemprendimientos el sector informal. El proceso de informalización ha venido creciendo en los países industriales durante la pasada década, alternando las relaciones laborales e industriales⁶. De todos modos, a lo que definimos como microemprendimientos, en algunos países de Latinoamérica se los denomina como *Sector Informal Urbano* (SIU), lo que puede, sin dudas, ser aceptado.

Algo de historia reciente

A partir del replanteo del modelo fordista de producción, luego de la crisis del petróleo (tema profusamente estudiado por la llamada escuela regulacionista de Aglieta, Boyer y otros), la reconversión de las industrias en los países centrales puso fin, paralela y lentamente, al Estado keynesiano, responsable de mantener siempre alta la demanda agregada, a través del pleno empleo, como modelo de crecimiento económico. Esta crisis redundó en un proceso de reconversión muy duro, en el que se redefinieron tecnológicamente algunas ramas de la industria (precisamente las que más desarrollaron el sistema de trabajo

en serie), con la consiguiente secuela de desempleo. En aquellos países en los que este proceso no fue tan radical, simplemente sucedió que la actividad productiva normal no alcanzaba a absorber el crecimiento de la población, por lo que el desempleo creció.

Esta crisis generó dos fenómenos inéditos en la posguerra: la cola de desempleados y la desalarización de la fuerza de trabajo. Creció el desempleo, y se crearon canales informales e inéditos, para desarrollar algunas actividades, al margen de los circuitos formales. Ésta fue una de las formas de trasladar, por dos vías distintas, el problema de la caída en la tasa de ganancia de las empresas, al Estado:

1. subsidios de desempleo para reducir el costo social de la reconversión (con el consabido costo para las finanzas públicas)
2. masiva evasión impositiva de aquellos que trabajaron en este tipo de empresas.

Esta estrategia para mantener la tasa de ganancia de las empresas generó grandes costos para los sindicatos, que vieron reducida su capacidad de negociación, los trabajadores del sistema formal que sufrieron la presión del abultado ejército de reserva, y los vinculados a este novedoso sistema que sufrieron la mayor de las desprotecciones.

Los trabajadores se dividieron en dos grandes sectores, los de la aristocracia proletaria, aquellos que conservan inserción en las ramas de punta de la actividad productiva, y los que se mueven alrededor de actividades tradicionales, con los problemas de la crisis del modelo. Esto implica un proceso de heterogeneización de la fuerza de trabajo.

De todas formas creció un importante mito, especialmente fundado en el boom italiano y el llamado fenómeno Bennetton acerca de las potencialidades del renacimiento de que lo pequeño es hermoso (Schumacher).

Comenzaron a pulular en el horizonte nuevos tipos de empresas de producción de bienes y servicios, con funcionamiento a partir del sistema de *faisson* o *putting out*, que fue lo que le dio a la mencionada firma italiana una notable inserción en el mercado, por las características de exclusivas de sus prendas, a precios de serie.

A partir de este sistema se acuñó un nuevo término, que es el de especialización flexible, o sea que desde la especialización en ciertas ramas de la actividad productiva, la empresa subcontratada puede cambiar las características del producto y las líneas de producción, venciendo las restricciones estructurales por parte de estas empresas pequeñas y medianas la incertidumbre y el riesgo que imprimen los mercados muy volátiles.

Paralelamente se desarrollaron pequeñas empresas de servicios (limpieza, contabilidad, mensajería, informática, personal) que permitieron sacar de los costos estructurales de las empresas una cantidad importante de rubros. Según Larrazabal (1986)⁷: “El capital queda así eximido de la responsabilidad de velar por la reproducción de la fuerza de trabajo, sin embargo se asegura el control sobre el plustrabajo mediante contratos de compra y pequeños créditos”.

Según Berger y Piore⁸ existen en los países industrializados tres formas distintas de conseguir la separación de ciertos segmentos de las empresas:

1. La promoción desde las empresas de actividades industriales a escala reducida.

2. Segmentación del trabajo a partir de diferentes tipos de contratos para operarios permanentes, temporarios, locatarios de servicios, o migrantes.
3. Descentralización de los centros gerenciales.

Esto generó, de acuerdo a los autores mencionados, un proceso de diferenciación entre las microempresas:

1. Microempresas tradicionales, basadas en la producción de manufacturas con reducido nivel de sofisticación.
2. Pequeñas firmas dependientes directamente de subcontratación de grandes.
3. Empresas pequeñas e independientes, que ganaron acceso al crédito y a la tecnología moderna.

Este tipo de empresas en los países centrales mostró de manera más o menos rápida sus limitaciones. Prontamente, el largo brazo de las oficinas de impuestos (salvo en Italia por la inoperancia de la misma) empujó a estas microempresas, muchas de carácter familiar, a empezar a operar en los mercados formales, generando un proceso de reconversión en las mismas. De todas formas muchas siguieron nutriéndose de la mano de obra desempleada y beneficiara del seguro de desempleo, con lo que cargaban indirectamente parte de sus costos al Estado.

El sustento ideológico del esquema

El sistema se sustenta, casi a los gritos, en la concepción neoclásica del empresario individual, *inserto en los mercados, que atomizan de manera tal a la oferta de bienes y servicios que permite un excelente funcionamiento de los mismos a través de la competencia perfecta*. El discurso fue trasladado a los países periféricos como medio de devolver a los intervenidos mercados locales la competitividad perdida por el perverso papel jugado por el Estado.

Los organismos e intelectuales que apoyan los programas de ajuste estructural (PAE), sustentados en lo que se llamó la óptica neoortodoxa, plantean que las empresas de escala reducida son más trabajo intensivas y menos capital (e importaciones) intensivas que las de gran escala. Esto, según critica FitzGerald (1989)⁹ supone que, dado el exceso de trabajo y la caída en la tasa de ahorro de las economías subdesarrolladas, las microempresas harán un uso más eficiente de los recursos existentes, permitiendo incrementar la producción sin afectar la balanza comercial (por el bajo contenido importado de sus insumos), y que redistribuirían el ingreso incrementando el empleo.

Además, se plantea desde esos organismos que las microempresas se adaptan más rápidamente a los cambios en los mercados. Paralelamente, como tienen una lógica distinta de los oligopolios locales, que buscan sólo la renta, son más útiles para la consolidación de este modelo.

Obviamente, estas afirmaciones tienen un sesgo muy claro, que muchas veces dista de la realidad. Los microemprendimientos pasan a ser eslabones débiles en la cadena económica del país, cayendo muchas veces en una explotación infrahumana de sus propietarios y trabajadores, siendo muchas veces los más damnificados las mujeres y los niños involucrados. Estos hechos contribuyen a los procesos de polarización y heterogeneización social.

La situación en los países periféricos

En los países periféricos, a pesar de los discursos que existen, la situación es distinta. La crisis del modelo *fordista* impactó duramente en las estrategias de sustitución de importaciones en boga durante la posguerra. Los países del área tuvieron dificultades en generar empleo a tasas compatibles con la expansión de la fuerza de trabajo.

De acuerdo a la justificación del proyecto ANDINET de la CEPAL, el Institute of Social Studies de La Haya (Holanda) y la Universidad de Amsterdam (1990), “la fuerza de trabajo excedente se desarrolló en una masa creciente de subempleo que frecuentemente fue asociada al sector informal. La persistencia de la baja productividad de este sector implica que las malas condiciones de trabajo son una constante y que el ingreso permaneció bajo, a pesar de la larga jornada laboral”. La estrategia de industrialización sustitutiva de importaciones arrasó o absorbió las actividades urbanas tradicionales en lugar de desarrollarlas dentro de un marco integrador.

Las erráticas políticas económicas (siempre mechadas por populismos redistribucionistas y dictaduras represivas) derivaron en la posterior crisis de la deuda externa. Con la retracción del Estado de la economía, se interrumpió abruptamente la inversión (pública y privada), con el consiguiente descenso del nivel de empleo.

A partir de la mencionada crisis de la deuda, se profundiza el proceso de polarización en la sociedad, convirtiendo a los países endeudados y bajo supervisión del FMI, en émulos de Sud África y su sistema de *apartheid*, en el que conviven bolsones de riqueza en medio de una generalizada marginalidad y deterioro.

La pérdida de capacidad del Estado para intervenir en la regulación de la economía volvió tierra de nadie a vastos sectores, en la mayoría de los países del área. Aparecieron servicios alternativos centrados en la provisión de los que antes se encargaba el Estado, los que se sumaron a la creciente privatización. Países como Perú, Ecuador, México, etc., vieron florecer a estos *microempresarios* que pasaron a ser tratados por el establishment como colegas, pero en definitiva el modelo los excluye y les plantea una alternativa de supervivencia, a partir de que el Estado se orienta a garantizar fundamentalmente el resguardo del gran capital.

“La inestabilidad de los mercados determina en qué grado las grandes empresas se involucran en subcontratación como medio de reducir riesgos e incertidumbres” (Thomas, 1990: p. 12). Esta definición permite precisar de alguna manera cuáles son los mercados o ramas de la producción a que se orienta la subcontratación a microempresas. Esto también genera que se den lazos de extrema dependencia entre las pequeñas empresas y las de gran escala.

Paralelamente existen empresarios de pequeña escala, que consiguen cierto éxito en el acceso a líneas de créditos y tecnología moderna, que les permite cierto espacio para la acumulación secundaria de excedente, pero esto conduce a una forma de alta dependencia del trabajo, sin generación de garantías gremiales consistentes.

Este tipo de estructuras productivas garantiza, aun que sea de manera parcial, una válvula de escape para la presión que sufre el sistema por la creciente marginalidad. El hecho de que los trabajadores se inserten como *empresarios* debilita los lazos de solidaridad proletaria que existen alrededor de las unidades productoras o los sindicatos, reduciendo marcadamente las probabilidades de huelgas y reclamos.

Una constante en el área, especialmente de aquellos que no lograron un perfil tecnológico más avanzado, lo que incrementa su dependencia, es la autoexplotación en que viven los autoempleados o microempresarios, que enfrentan condiciones de trabajo sustancialmente inferiores a las de los asalariados del sector moderno de la economía.

Microemprendimientos y desarrollo

A pesar de lo mucho que se ha venido hablando y teorizando acerca de este tipo de actividades, “no existen efectivamente políticas de desarrollo para la microempresa en ningún país del área”¹⁰. Ésta se inserta simplemente dentro de algún tipo de paliativo que desde la órbita oficial se decide dar.

Como respaldo a los planes de ajuste estructural, este nuevo tipo de empresario es considerado, a los efectos publicitarios, como parte articulada del sistema, pero en realidad constituye “el sector privado de los pobres y marginados”.

Razones del creciente interés en el tema

Existen varias causas, algunas de ellas enumeradas más arriba, pero dentro de las que se consideran más importantes podemos señalar las siguientes:

- La caída de la tasa de crecimiento económico de los países del área y el creciente desempleo y subempleo.

- Avance de las teorías de libre mercado, que priorizan y enfocan al individuo como centro de la actividad económica, sumado a la caída en la confianza al Estado como agente de promoción económica y social.

- “La creación del empleo asalariado en el llamado sector moderno no será una realidad en el mediano plazo en la mayoría de nuestros países, lo que nos obligará a convivir con el incremento del trabajo en microempresas y autoempleo, asociado con menores ingresos y peores condiciones de trabajo que las que se ofrecen en las empresas del sector moderno”¹¹.

- La perduración (e incremento) de la pobreza y la marginalidad, que empuja a los sectores de la periferia urbana a encarar actividades de carácter informal para ganarse el sustento.

- Ernesto Kritz (1986), utilizando los términos de Raúl Prebisch, plantea que el tema surge “... como consecuencia de la insuficiencia dinámica del capitalismo en América Latina, que tiene una capacidad relativamente escasa de absorción laboral en relación al crecimiento de la oferta de mano de obra, surge un sector destinado a satisfacer las necesidades elementales de subsistencia de esa masa de gente que no encuentra ocupación en el área capitalista de la economía”¹².

Seguramente se pueden enumerar muchas otras razones, pero éstas son las que tienen el peso más importante como causales para la generación de una intervención creciente en esta dirección.

Qué hacer con los microemprendimientos

La mayoría de los autores coinciden que no existen políticas generales, desde que la particularidad de cada tipo de emprendimientos y necesidades que componen el sector exige

"la necesidad de formular y aplicar medidas de política diferenciadas, reconociendo las particularidades y potencialidades de cada forma de organización dentro de la estructura económica, desechando el prejuicio de la existencia de una única forma eficaz que constituye el paradigma que hay que imitar" (Larrazabal, 1986, p. 44). De todos modos existen algunas líneas para el análisis de los mismos y la posterior generación de estrategias.

Los microemprendimientos, según Palma (1991)¹³, se pueden insertar, políticamente hablando, en el modelo económico a través de dos formas:

1. como transición para el ajuste o modelo de retención de los sectores prescindibles del mismo
2. como experiencia piloto para la generación de alternativas de acumulación de fuerzas para enfrentar luego al ajuste mediante un modelo alternativo.

El primer caso es el que plantea la doctrina oficial (FMI, BM, BID, gobiernos) y que aspira a que funcione como paliativo en el proceso de consolidación del modelo global. Los microemprendimientos permitirían ahorrar parte del gasto social, generarían alternativas de empleo de bajo costo (y baja productividad) aliviando, como se dijo anteriormente, la presión social. Paralelamente atenderían a los sectores marginados del modelo generando productos y servicios, que por sus características y escala de producción, no pueden o no quieren ser atendidos por el sector moderno de la economía. En definitiva se insertan dentro del modelo de *apartheid* que se perfila en el continente. Una vez consolidado el modelo, esta gente se irá incorporando al mismo mediante actividades de mayor productividad como asalariados. Es una especie de asistencialismo.

El segundo aspecto es el que sostienen la mayorías de las ONG y agencias de cooperación internacional. Los microemprendimientos son experiencias que se alimentan en función de la generación de lazos que permitirán luego, la definición de un modelo de economía alternativa a los *Programas de Ajuste Estructural*. En ellos se trata de dotar a la gente de los elementos de técnica empresarial que les permitirá insertarse en mercados abandonados o desatendidos por el gran capital, y simultáneamente trabajar en dirección del reforzamiento de las relaciones entre diferentes microemprendimientos como medio de tejer una red que se vaya consolidando autónomamente como alternativa económica.

La mayor parte de las ONG desean en función del punto 2, pero trabajan insertos en el punto 1, lamentablemente. En definitiva, se privilegia la inserción en los circuitos tradicionales de la economía, a pesar de que el discurso habla del nuevo tejido socioeconómico. Se esgrimen como sinónimos de éxito la captación de mercados externos o de los sectores de altos ingresos en las capitales. ¿Esto está bien o mal? Es materia opinable y parte de la discusión.

Algunos cuestionamientos ideológicos a la estrategia

En este punto surgen discusiones similares a las que se dieron en la Europa de principios de siglo acerca de la persistencia del campesinado en las sociedades modernas. Los chayano-vianos o populistas en este caso son los que plantean que la autogestión microempresaria es una forma de producción fundamental para la generación de un modelo alternativo, que este tipo de empresario se mueve con una racionalidad distinta de la marshalliana y que pueden traer grandes ventajas para la sociedad, ya que pueden ser el freno al avance monopólico.

Por otro lado, los marxistas plantean que se consolida un proceso creciente de desproletarización con consecuencias serias para los sectores populares, por el deterioro de los

lazos de solidaridad gremial y sindical, fomentando el mantenimiento pacífico del ejército de trabajadores de reserva, facilitando el traslado de los costos del ajuste a los sectores de menores ingresos. Por otra parte surge el mismo argumento que esgrimió Kautsky (La cuestión agraria) acerca de la autoexplotación del campesino y su familia. Los microempresarios tienen como límite de su jornada laboral (especialmente los vinculados a servicios o comercio) el monto mínimo que se requiere para sobrevivir al día siguiente.

Dentro de ese marco conceptual se visualiza a los microemprendimientos, no como empresarios autoempleados, sino como un segmento distinto del mercado de trabajo. Este segmento es el más vulnerable a las cambiantes condiciones económicas, insertos en un modo de producción sin acumulación y estacionario (Kritz, 1986).

Restricciones macroeconómicas a los microemprendimientos

Por lo general los microemprendimientos son asumidos por las ONG y los organismos gubernamentales como una especie de campaña voluntarista que con el esfuerzo de la comunidad avanza. En estos casos se obvia una restricción fundamental que es la macroeconómica, o sea el contexto de políticas económicas que imperan en el país, y que frenan el crecimiento de empresas de este tipo. Todo esto a pesar de lo que es el discurso visible, de estos entes promotores.

El hecho que se den caminos de desregulación, apertura, reducción de tarifas, reducción de salarios, etc. cambia constantemente el marco en el cual se deben mover estas empresas, que, naturalmente, son más sensibles a los cambios de políticas que la empresa monopolista o capitalista en general.

Un gran número de microemprendimientos orientan sus productos al consumo de los sectores de ingresos medios y bajos de la economía, lo que les restringe su capacidad de acción, conjuntamente con las políticas de ajuste, que deterioran los salarios y deprimen la demanda doméstica.

Según FitzGerald (1989) el ajuste neo-ortodoxo implica una presión sobre el sector privado en aras a la generación de un ahorro excedente. De esta forma, el consumo privado es deprimido, generando un mayor peso sobre las empresas de pequeña escala y los hogares, que sobre las empresas e industrias de gran escala, ya que por sus características intrínsecas, tienen acceso a los créditos y además se insertan mayoritariamente en mercados oligopólicos, accediendo mediante aumentos de precios, a los puntos de rentabilidad perdidos por la retracción de la demanda agregada.

Tipos de microemprendimientos

Fundamentalmente se puede hablar de tres tipos de microemprendimientos:

[1] MICROEMPRESAS DE SUBSISTENCIA: son las que carecen de un capital propiamente dicho y representado por activos. Se orientan a la generación de ingresos cotidianos para subsistir.

[2] MICROEMPRESAS DE REPRODUCCIÓN SIMPLE: son las que poseen un capital mínimo representado en activos fijos y que en su operación logran una productividad y manejo del mercado mínimos, que les permiten reponer ese capital pero no incrementarlo en el tiempo.

[3] **MICROEMPRESAS DE REPRODUCCIÓN AMPLIADA:** poseen un capital representado en activos fijos y en su operación logran una productividad y un manejo de nichos del mercado que les permiten obtener excedentes reinvertibles que posibilitan un incremento económico.

Esta especie de taxonomía de los microemprendimientos tiene valor en tanto contribuyen a la definición de las líneas de acción a seguir si se decide apoyar a los mismos.

¿Se deben apoyar este tipo de empresas?

En este punto se debe resumir la discusión política e ideológica acerca del tema, pero es fundamental tener en claro las limitaciones del instrumento.

El apoyo a los microemprendimientos toma hoy, por la característica del debate, los mismos perfiles que la discusión acerca del rol de las cooperativas o de empresas autogestionarias en un modo capitalista de producción.

¿Pueden ser factores coadyuvantes para la generación de un modelo alternativo? Probablemente no significativamente. Se han visto las limitaciones de las cooperativas al respecto, pero no caben dudas de que a partir de las características democráticas en la distribución de ingresos en las cooperativas, éstas constituyen un modo superior de producción que la empresa capitalista tradicional o monopolista.

En el caso de los microemprendimientos, este rasgo de democracia distributivo desaparece, al menos parcialmente, salvo que la figura societaria de los mismos sea una cooperativa (cosa muy viable en la realidad), o sociedades en partes iguales. Pero se juega un papel fundamental. Se ha visto que a la **agudización de las contradicciones** tendientes a galvanizar las fuerzas populares, no se orienta siempre en la dirección lineal que desde la izquierda desearíamos. El cúmulo de condiciones que se deben dar es mucho mayor que eso. Pero mientras tanto vastos sectores de la comunidad se debaten en la miseria y la marginalidad, es fundamental que quienes pueden aportar algo para aliviar el dolor de los mismos, tratando de generar condiciones de vida mejor, lo hagan. Y es en ese contexto en el que la Banca Cooperativa, las ONG y el Estado deben insertarse. Si a partir de este movimiento surgen alternativas políticas razonables, cuánto mejor. En definitiva no hay diferencia sustancial en apoyar a PYMEs o microempresarios.

Es dentro de ese contexto en que se debe buscar de apoyar a los microemprendimientos (y siempre tomando en cuenta y no perdiendo de vista las limitaciones) que permiten una posterior autogestión e independencia (al menos financiera) de la fuente de apoyo original. Proyectos que involucran empresas del tipo [1] o de subsistencia no deben ser el objetivo. Éstas tienen una dependencia que las convierte en poco tiempo en rémoras y son muy sensibles a los cambios coyunturales y estructurales. Probablemente se debería propiciar la integración entre varias para generar un proceso de reproducción, más no sea primaria.

En este punto es fundamental diferenciar entre lo que son estrategias de crecimiento y de supervivencia, desde que ambas son claramente distintas. "Con frecuencia estamos manejándonos más con una estrategia de supervivencia que con una de crecimiento" (Wils, 1990)¹⁴. Es dentro de ese contexto que hay que comprender que los pobres, con los que se trabaja en este tipo de emprendimientos, están principal y mayoritariamente interesados en satisfacer sus necesidades primarias antes que en la inserción empresarial en el mundo capitalista. Lamentablemente son muy pocas las experiencias exitosas en esta dirección.

Formas de apoyar a los microemprendimientos

Sin lugar a dudas, el principal instrumento de apoyo a los microemprendimientos son los créditos. Pero esta condición necesaria pero no suficiente se agota más o menos pronto. Es por ello que se exige otro tipo de apoyos adicionales.

Apoyo financiero

Es mucho lo que se ha escrito acerca de **financiar a los pobres**. Las experiencias son de lo más variadas, pero los resultados en términos financieros no han sido malos. Los antecedentes indican, que a pesar de lo reducido de las garantías de estos créditos, el nivel de incobrables es bastante bajo. En este marco se privilegian los créditos de tipo solidario en los que varios miembros de la comunidad son los garantes, aunque sus bienes no alcancen a cubrir el monto del crédito.

En Perú, Bolivia, Indonesia, Bangladesh, etc. se han creado bancos especiales para financiar este tipo de empresas, con resultados satisfactorios. Obviamente lo fundamental en este tipo de crédito (que sí cobran interés) es que el proyecto en sí mismo sea viable, y este debe estar garantizado por quienes evalúan los mismos y en relación al punto que sigue.

Activación de microemprendimientos

Gran parte de aquellos sectores que se deciden a encarar nuevas actividades (pequeños productores rurales, desempleados, grupos vecinales) tienen ideas de las potencialidades que poseen, pero les falta el direccionamiento necesario para plasmarlas en forma de proyectos concretos, por lo que se hace necesaria la formación de un cuerpo de **activadores** tendientes a captar estas ideas, compatibilizarlas con el marco en que se insertan y guiar para la confección de las carpetas de proyectos, como mínimo a un nivel de perfectibilidad.

El aporte que el movimiento puede hacer en esta dirección es el de capacitar a estos activadores, dotándolos de guías para la acción concreta. Esto es de muy bajo costo operativo, y los resultados que se obtienen son muy rápidos.

El activador contribuye a la búsqueda de financiamientos alternativos o complementarios e induce a los futuros empresarios a aguzar el ingenio. Paralelamente rescata otros aportes que pueden hacer lo mismo (en tierras, trabajo o herramientas), que por lo general no figuran en las solicitudes tradicionales.

Organización administrativa de la microempresa

Los primeros programas fueron diseñados pensando en una supuesta fortaleza de las empresas en el área (¿quién sabe más de agricultura que el campesino?), pero rápidamente se visualizó que existen fuertes limitaciones en esta dirección. Se deben implementar mecanismos que reduzcan las desventajas de escala desde el punto de vista organizacional.

Dentro de la Organización administrativa también está el apoyo en términos de monitoreos y evaluación sobre la marcha, lo que permite definir cursos de acción, que a veces son difíciles de tomar a partir de los actores.

Organización comercial y productiva

La organización comercial es uno de los puntos flojos que presentan las empresas de carácter social. Por lo general, no se tiene acceso a canales fluidos de comercialización, lo cual pone en peligro la supervivencia del emprendimiento. El hecho de contar con una dispersión regional importante, el movimiento puede aportar datos y establecer contactos (locales y extranjeros) como modo de superar estas limitaciones.

Estas limitaciones también afectan hacia atrás en lo que hace a provisiones de materias primas o insumos intermedios, los cuales pueden ser provistos a partir de integraciones verticales y horizontales a partir de los contactos creados.

Generar y difundir información alrededor de las nuevas oportunidades creadas y los cambios en productos y servicios necesarios para afrontar éstas.

Desarrollo tecnológico

Comúnmente, las tecnologías utilizadas por los microemprendimientos no son las apropiadas, por un problema de costos y escala, a los mismos. Una forma de apoyar es a partir de la definición de nuevos productos, controles de calidad, nuevos bienes de capital acordes a la escala de los mismos, etc. Estos desarrollos pueden conseguirse a partir de las colaboraciones con universidades o centros académicos del medio y compartiendo las experiencias con empresas similares de otras partes.

Reorientar el progreso tecnológico, de manera que genera una elección de tecnología apropiada, antes que una simple adaptación de las existentes para la mediana o gran escala.

Integración de los microemprendimientos en redes operativas

La conformación de una red de organismos vinculados a la ejecución, financiación, monitoreo, apoyo, etc. a los microemprendimientos como medio de compartir información y potencialidades, así como la integración vertical y horizontal de los mismos, para superar los problemas tecnológicos, administrativos y comerciales producto de su escala.

Recomendaciones generales

A partir de todo lo enunciado previamente, y sin perder de vista las limitaciones planteadas y las particularidades de cada caso, sería muy importante apoyar este tipo de gestiones en el marco del movimiento cooperativo, las ONG y el Estado. Los pasos que se deben dar, entre otros obviamente, son los que siguen a continuación.

- Asignar una partida para créditos de microemprendimientos.
- Designar en cada banco o eventualmente en algunas sucursales en que se deseen privilegiar en esta dirección, un responsable para la recepción y evaluación de las carpetas de proyectos, los cuales luego serán discutidos de acuerdo a las prácticas habituales.
- El proyecto deberá ser revisado y evaluado por las oficinas de estudio existentes en cada banco.
- Tratar de acordar con organismos públicos, organizaciones intermedias y ONGs e IDELCOOP para la formación de los **activadores** a escala local, que oficiarían

de polea de transmisión entre el banco y los usuarios. Estos activadores pueden tener el rol de monitores en conexión con los bancos que acuerden los créditos.

- Intentar acceder y aplicar a los créditos del BID para microemprendimientos, los que contemplan montos importantes para la capacitación y creación de estructuras de seguimiento de los mismos.
- Socializar la información y los proyectos que llegan a las diferentes sucursales, ya que los que son inviables para una región pueden ser factibles en otras.

Conclusión final

Es cierto que como herramienta, a quienes aspiran a ver cambios profundos en la sociedad, los microemprendimientos suenan como banales o mínimos, pero hoy la realidad nos indica que es muy difícil avanzar en otras direcciones, por lo que hay que tratar de extremar al máximo la utilidad de los instrumentos con que se cuenta.

El argumento de hacer asistencialismo ha resultado siempre muy duro para los sectores políticos progresistas, pero hay que tener en cuenta antes que nada que con el sólo hecho de contribuir a aliviar la marginalidad y miseria de una docena, algo ya se ha hecho.

Tucumán, abril de 1992

Notas

- (1) Anderson, D. (1982). "Small Industry in Developing Countries: A Discussion of Issues". *World Development* N°10, pp. 913-948.
- (2) Saith, Ashwani (1989) *Development Strategies and the Rural Poor*. World Employment Programme Research Working Paper. O.I.T. (mimeo).
- (3) Parra Escobar, Ernesto (1991). *La comercialización de los productos microempresariales. Experiencia colombiana. Ponencia presentada al Seminario Latinoamericano "Microempresa, Promoción y Desarrollo"*, Lima, Noviembre de 1991.
- (4) Little, I.M.D. (1987) "Small Manufacturing Enterprises in Developing Countries". *World Bank Economic Review*, Vol. 1, N°2.
- (5) Stewart, F. (1987). *Macro Policies for Appropriate Technology in Developing Countries*. Boulder, Co, Westview.
- (6) Thomas, Henk (1991) *Labour and Work in Small Scale Enterprises*. I.S.S. Working Papers. Institute of Social Studies, La Haya, Holanda.
- (7) Larrazabal, Hernando (1986). "Sector Informal Urbano: Revisión a los enfoques teóricos precedentes al estado de la discusión" en *El Sector Informal Urbano en Bolivia*. C.E.D.L.A., F.L.A.C.S.O.
- (8) Berger, S. y M. J. Piore (1980). *Dualism and Discontinuity in Industrial Societies*. Cambridge University Press.
- (9) FitzGerald, E. V. K. (1989). *The Impact of Macroeconomic Policies on Small Scale Industry: Some Analytical Considerations*. Working Paper Sub-series Money, Finance and Development N° 29, Institute of Social Studies, La Haya, Holanda.
- (10) Palma, Diego (1991). *Las Políticas de Desarrollo y el Componente de Capacitación en la Promoción de la Microempresa*. Ponencia presentada al Seminario Latinoamericano de Microempresa: Promoción y Desarrollo.
- (11) Castiglia, M. A. (1991). *Financiamiento para las Microempresas y los Autoempleados*. O.I.T.
- (12) *Ibid.*, p.2
- (13) Kritz, Ernesto (1986). "Análisis del sector informal urbano en América Latina" en *El Sector Informal Urbano en Bolivia*. C.E.D.L.A., F.L.A.C.S.O.
- (14) Palma, Op. cit.