



## **CAPITULO V**

---

---

# DEFINICION Y ENTORNO NACIONAL E INTERNACIONAL



# DEFINICIÓN Y ENTORNO NACIONAL E INTERNACIONAL DE LAS MICROEMPRESAS

## DEFINICIÓN DE MICROEMPRESAS

**N**o existe una definición universal de las microempresas que de cuenta de sus características más generales en el mundo entero, sin embargo, según la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 1997), las microempresas presentan cuatro características en los países menos desarrollados:

- Bajo nivel tecnológico,
- Falta de capacidad gerencial,
- Volumen de producción muy reducido y
- Acceso limitado al financiamiento formal.

Adicionalmente, y dependiendo de los sectores en que operen las microempresas, se pueden encontrar dos características más:

- Niveles de productividad e ingresos considerablemente bajos y
- Tendencia muy fuerte a operar en el sector informal, creando pocos vínculos con la economía formal, e incumpliendo con los requisitos gubernamentales en materia de registro.

Por tanto, tomando en cuenta esas características, o algunas de ellas, se han adoptado varios criterios para definir a las microempresas: el número de trabajadores, el volumen de producción o de ventas, el valor de los activos o la utilización de energía. Sin embargo, dada la ausencia de información confiable sobre el sector, el criterio del número de trabajadores es el más utilizado en la práctica, debido a su aparente simplicidad y porque la información acerca de los demás criterios es realmente difícil de obtener en los países de menor nivel de desarrollo. Desde ese punto de vista, a menudo se considera que las microempresas constituyen el ámbito empresarial por excelencia del empleo por cuenta propia y que las unidades económicas emplean como máximo a 10 trabajadores (incluidos los aprendices y los trabajadores que forman parte de la familia del microempresario, remunerados o no remunerados). Por supuesto, esta “definición” varía de país a país, dependiendo en general de la información existente en cada uno de ellos. En Venezuela, como se anotó, la microempresa es oficialmente aquella unidad económica que emplea menos de 5 trabajadores.



## **EL ENTORNO DE LAS MICROEMPRESAS EN EL ESTADO MÉRIDA**

### **EL ENTORNO INTERNACIONAL**

El interés por el sector económico de las microempresas en América latina y el Caribe, conocido también en organismos internacionales y en muchos países de la región como sector no estructurado o informal, surgió en la década de los 70, coincidiendo con el acelerado crecimiento del número de trabajadores que no encontraban trabajo ni en la industria formal ni en el Estado y habían formado empresas de tamaño pequeño, cuyas características diferían sensiblemente de las establecidas legalmente. En vísperas del segundo milenio, la larga experiencia acumulada ha vuelto más complejas las características de estas unidades y el entorno en el que actúan es distinto al de las décadas anteriores debido tanto al proceso de globalización como a los procesos de ajuste y estabilización económica que viven los países latinoamericanos.

A pesar de la poca información cuantitativa disponible sobre las microempresas es posible afirmar, sin embargo, que constituye el sector numéricamente mayoritario de la estructura del mercado en América Latina y el Caribe y que contribuye de manera importante a la generación de empleo, producción e ingreso nacional de estos países. Representa además una opción importante para que las familias de bajos ingresos dispongan de un medio a fin de intentar escapar de la pobreza a través de actividades productivas reguladas cada vez más por las fuerzas del mercado.

Según el documento Estrategia para el desarrollo de la microempresa, publicado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID, 1997), más del 80% de los negocios en América Latina y el Caribe tienen 10 empleados o menos. Además, el 80% de esos negocios está concentrado en empresas que tienen hasta cinco empleados, y la mitad de esas microempresas sólo tienen al propietario como “empleado” remunerado.

Por otro lado, la proporción del empleo en microempresas en América Latina y el Caribe ha estado aumentando constantemente desde los años setenta. El documento del BID estima que hay más de 50 millones de microempresas en la región, proporcionando trabajo a más de 120 millones de personas. Aunque las condiciones de existencia y funcionamiento de las microempresas varían mucho de un país a otro, algunos estudios muestran que estas unidades económicas emplean una proporción importante de la fuerza laboral de los diferentes países - que va desde el 33% en Argentina hasta el 80% en Perú. Hasta mediados de la década de los noventa la microempresa proporcionaba aproximadamente la mitad de los empleos de la región, mientras que el sector público y las empresas con más de 10 empleados solo empleaban el 44% (el 6% restante se dedicaba al servicio doméstico). Por su lado, el Informe sobre el empleo en el mundo 1998-1999, publicado por la OIT (1998), considera que “la inexistencia de puestos de trabajo en el sector no estructurado de la economía, así como de calificaciones en el caso de



gran parte de la población activa, han traído consigo el auge de un gran sector no estructurado, en el cual la mayoría de los trabajadores tienen un empleo mal remunerado, con unas condiciones de trabajo deficientes y no reglamentadas”. El informe sostiene que el sector de las microempresas es una de las principales fuentes de empleo urbano. Las cifras alcanzan el 57 % en Bolivia, 53 % en Colombia y 46 % en Venezuela.

El documento del BID estima que el porcentaje de contribución de las microempresas al producto nacional fluctúa entre menos del 10% hasta casi el 50% del producto nacional, dependiendo de cada país.

Ahora bien, aunque los diferentes organismos nacionales e internacionales han establecido y adoptado el criterio del número de trabajadores para definir el sector de la microempresa, una estricta adherencia al mismo ilustraría de inmediato su arbitrariedad. Si bien la definición cuantitativa proporciona una idea general del tamaño de los negocios de las microempresas en América Latina y el Caribe, este criterio solo representa una parte de la realidad. Los aspectos cualitativos de las microempresas, en particular su limitado acceso a los servicios financieros formales y su existencia al margen de los marcos jurídicos y regulatorios, tal vez sean factores más importantes para conocer este segmento importante de actividad económica de la región. En efecto, el sector de la microempresa es extremadamente heterogéneo y varía considerablemente en cuanto a tamaño relativo y composición en los distintos países de América Latina y el Caribe. Abarca actividades en escala muy pequeña (micronegocios) sobre las que existe un amplio desconocimiento y se carece de documentación fiable. Sin embargo, es posible afirmar que en el extremo más bajo del espectro se encuentran las unidades familiares, domésticas o microempresas, *stricto sensu*, que producen a nivel de subsistencia, que dependen casi exclusivamente del autoempleo o del empleo de la mano de obra de la familia, niños inclusive, y en las que no existe una separación clara entre las finanzas de la familia y las de la empresa. Sus procesos de producción se apoyan típicamente en niveles altos de capital de explotación, en comparación con niveles bajos de capital fijo. Rara vez se formalizan en ellas los contratos de trabajo entre empleadores y empleados, e inclusive los contratos entre compradores y vendedores, y a menudo se trata de negocios que permanecen cuasi-invisibles y al margen de la red fiscal. Salvo escasísimas excepciones, las familias que se dedican a estas microunidades no tienen ninguna posibilidad de salir por sí mismas de los bajos niveles de ingresos y aun de la pobreza, ubicándose así, de lleno, en lo que el economista Ragnar Nurkse denominó en la década de los cincuenta el “círculo vicioso de la pobreza” (Nurkse, 1955)<sup>1</sup>. En el extremo superior de la escala se encuentran las microempresas de hasta 10 empleados, que pueden hacer uso de técnicas gerenciales modernas, tecnologías de producción relativamente complejas, recursos humanos capacitados y altamente capacitados y que están vinculadas directamente a empresas medianas y grandes del sector moderno de la economía por medio de

---

<sup>1</sup> Según el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo en el mundo menos desarrollado viven actualmente más de mil millones de personas con menos de un dólar diario.



diversas relaciones entre proveedores y clientes. Los microempresarios que se dedican a estos negocios tienen, en general, unos niveles de ingresos aceptables.

El informe Cuestiones de Género en el Desarrollo de las Microempresas de la OIT (1997) considera que el acceso al mercado del trabajo es sistemáticamente más difícil para las mujeres que para los hombres. A ellas se les deniegan las posibilidades de ejercer un empleo asalariado a causa de sus responsabilidades familiares, de su falta de calificaciones, de barreras sociales y culturales o por falta de puestos de trabajo. Por consiguiente, la creación de una microempresa es con frecuencia uno de los pocos medios de que disponen las mujeres para obtener unos ingresos que les permitan garantizar su subsistencia y la de sus hijos. Este hecho adquiere mayor relevancia a medida que el sector privado crea más empleos que el sector público. En los países en desarrollo una buena parte de los empresarios de las microempresas y del sector no estructurado son mujeres. Los negocios, propiedad de mujeres, representan uno de los segmentos de más rápido crecimiento en este sector. Según el documento del BID, entre el 30% y el 60% de todas las microempresas en América Latina y el Caribe pertenecen a mujeres y son operadas por ellas. Sin embargo, dado que muchas mujeres son trabajadoras independientes, rara vez se les reconoce la condición de empresarias y ni siquiera ellas mismas se consideran como tales. Esa ausencia de reconocimiento puede tener como resultado que la mayor parte del tiempo no sean tomadas en consideración ni por las instituciones ni por los programas que se interesan por el desarrollo de las microempresas.

Los pueblos indígenas están muy concentrados en este sector, como pequeños productores agrícolas y artesanos, y su acceso a servicios financieros formales que les permitan ampliar sus negocios y aumentar sus ingresos es en general muy limitado. “Menos del 5 % de los microempresarios de América Latina y el Caribe tienen acceso a servicios financieros formales”, sentencia el BID (1997). Esto significa, de acuerdo con las cifras suministradas por este mismo organismo, que un poco más de 47 millones de microempresas de la región o recurren a fuentes de microfinanciamiento internas a las de la propia empresa/familia o recurren a créditos de proveedores y préstamos del sector financiero informal, fuentes importantes de microfinanciamiento, pero cuyos intereses nominales y reales terminan siendo superiores a los del sistema financiero formal. Las instituciones financieras formales, que usan sus tecnologías tradicionales de crédito, no alcanzan a la mayoría de los micronegocios debido a lo bajo de sus créditos solicitados, a la carencia de formas de garantía requeridas a los microempresarios, al costo relativamente elevado de los pequeños préstamos y a los riesgos crediticios inherentes. Por su lado, las organizaciones no gubernamentales (ONGs), dedicadas a las microfinanzas brindan acceso a un número limitado de microempresas, pero la mayoría no son sostenibles sin donaciones y operan con costos altos.

Para intentar superar algunos de los problemas derivados del acceso al financiamiento formal de estos empresarios, diversas instituciones internacionales han puesto en práctica un conjunto de programas de apoyo a la microempresa.



La OIT, por ejemplo, tiene un Programa Internacional para la Pequeña Empresa (International Small Enterprise Programme, ISEP, por sus siglas en inglés), diseñado para consolidar y expandir los esfuerzos previos de la OIT en favor del desarrollo de las micropymes, como una respuesta a los crecientes problemas globales.

El ISEP es un programa amplio, integrado, de alto impacto y de efectividad de costos, diseñado específicamente para ayudar a las pequeñas empresas a desbloquear su potencial de creación de empleos. Está disponible para todos los países que deseen aprovechar la experiencia de la OIT en esta importante área. Entre los beneficiarios del programa, se presta especial atención a las pequeñas empresas dirigidas por mujeres.

El programa opera a través de cooperación con socios locales relacionados con el desarrollo de pequeñas empresas: gobiernos, empresarios, organizaciones de trabajadores, cámaras de comercio y asociaciones de pequeños empresarios. El programa se compone de asistencia técnica y financiera, servicios de asesoría, publicaciones, conferencias y reuniones para intercambiar información sobre experiencias exitosas.

En la década de los noventa, la OIT desarrolló un paquete de entrenamiento conocido como Comience y Mejore su Negocio (Start and Improve Your Business, SYIB, en inglés). El paquete se aplicó primero en la región del sudeste africano y ahora se está utilizando en 70 países. Según la organización, más de 100.000 empresarios se han beneficiado con el programa. 80 % de los entrenados están aplicando sus conocimientos adquiridos, 45 % comenzaron nuevos negocios en los seis meses siguientes al entrenamiento y 65 % mejoraron el crecimiento y la rentabilidad de sus empresas.

El BID, por su parte, es un pionero latinoamericano en el campo del desarrollo de la microempresa. El establecimiento de la División de Microempresa, los préstamos globales para empresas pequeñas y microempresas, y el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), han ampliado notablemente las opciones del Banco para promover el sector. Su apoyo comenzó en 1978 tanto con el Programa para el Financiamiento de Pequeños Proyectos a organizaciones sin fines de lucro como con los préstamos globales para microempresas, que proporcionan los medios necesarios para transferir recursos a las instituciones financieras. Entre 1990 y 1996 el BID financió 471 operaciones para la microempresa por un valor de US\$452 millones. Hasta 1997, el Banco estimaba que sus programas para las microempresas habían beneficiado a unos 600.000 microempresarios y creado y reforzado más de 1.800.000 oportunidades de empleo. Entre 1997 y el año 2001, el Banco estimaba aumentar sus inversiones para el desarrollo de microempresas hasta el equivalente de US\$500 millones a través del programa Micro 2001.

En años recientes, los programas de ayuda a la microempresa del BID, han ayudado a intermediarios formales a llegar hasta clientes microempresariales y también han fortalecido la sostenibilidad de las ONGs. Un ejemplo de ello es *Profound*, un fondo de inversión creado en 1995 con recursos de inversionistas



privados (ACCION internacional de Estados Unidos, Calmeadow de Canadá, FUNDES de Suiza, y SIDI de Francia), del FOMIN y de otros donantes, que permitirá la participación accionaria en las ONGs que estén listas para convertirse en intermediarios financieros formales y emprender empresas de riesgo compartido con instituciones financieras que están tratando de ofrecer o ampliar sus servicios para micropymes.

En las dos últimas décadas, se han multiplicado las experiencias de microfinanciamiento formal privado, con intervención de ONGs, para grupos de microempresarios solidariamente responsables. Fuera de América Latina, quizá la experiencia más conocida sea la del ahora famoso Grameen Bank de Bangladesh, centrado en los microcréditos comerciales para los microempresarios. Pero también, en Kenya, Africa, una ONG (Kenyan Rural Enterprise Programme, mejor conocida por sus siglas en inglés, K-Rep), ha creado un banco comercial para asumir operaciones de microfinanzas, apoyada por instituciones financieras formales como International Finance Corporation (IFC), Shorebank Corporation, FMO, Triodos Doen y el African Development Bank.

Las actividades de K-Rep incluyen servicios microfinancieros, investigación, innovación, desarrollo de productos y servicios de consultoría. K-Rep opera dos programas de préstamos, Juhudi y Chikola, para grupos comunitarios de entre 20 y 40 microempresarios, representados por un garante personal. El programa Juhudi está diseñado para reuniones de pequeños grupos. Cada grupo Juhudi congrega entre cuatro y siete grupos que consisten de tres u ocho individuos. El programa de préstamos Chikola opera a través de las cuentas de ahorros de grupos de microempresarios individuales.

La operación típica de préstamo se desarrolla de la manera siguiente: el grupo solicita entre US \$ 10.000 y US \$ 20.000, que serán repartidos en uno o más préstamos individuales de corto plazo, de US \$ 300 cada uno, sobre una plataforma base para financiar micronegocios o microindustrias. Los préstamos se garantizan solidariamente entre el representante individual, quien asume las responsabilidades legales y las derivadas de las estructuras comunitarias, y el grupo que es registrado como una entidad legal. Los préstamos se garantizan además con la constitución de un fondo común equivalente a un 10 % del préstamo total a fin de cubrir incumplimientos inferiores a 5 %. Los líderes comunitarios representan una garantía adicional importante al momento de presionar a los deudores morosos para que salden sus deudas mediante la venta de activos en pequeña escala, tales como sus bicicletas. Los costos de K-Rep se mantienen en niveles bajos mediante diferentes formas. Los encargados de otorgar los préstamos son jóvenes que culminaron su enseñanza básica y que obtuvieron un diploma de excelencia, lo que implica que sus sueldos no son tan altos como los del mercado. Las oficinas también son básicas, los intereses son elevados (30% anual) y la productividad es alta (Turner, 1999: 2-8).

En América Latina ya hay también algunas experiencias similares promovidas, fundamentalmente, por ACCIÓN Internacional, un organismo privado con sede en





Estados Unidos, que brinda actualmente asistencia técnica y financiera a una red de establecimientos de microcrédito en trece países de la región y seis grandes ciudades de Estados Unidos. En América Latina, la red abarca dieciocho organizaciones.

Entre las instituciones latinoamericanas más conocidas a las que ACCION Internacional ha brindado asistencia para operaciones comerciales de microfinanzas destaca BancoSol, en Bolivia, primer banco comercial privado de América Latina especializado en microempresarios.

En efecto, ACCIÓN Internacional y representantes empresariales bolivianos crearon en 1986 la Fundación para la Promoción y Desarrollo de la Micro Empresa (PRODEM), una ONG sin fines de lucro, encargada de ofrecer a los microempresarios más pobres de Bolivia, tremendamente afectados por el severo programa de ajuste estructural de 1985, posibilidades de crédito y de capacitación a fin de ampliar sus micronegocios. El capital inicial de PRODEM provino del programa de ayuda al desarrollo de los Estados Unidos (USAID), del Fondo Social Boliviano de Emergencia, del sector privado boliviano y de la fundación canadiense Calmeadow. Acción internacional se encargó de la gestión de PRODEM y los empresarios bolivianos suministraron el apoyo logístico y su conocimiento del terreno. PRODEM comenzó prestando pequeñas cantidades a grupos de microempresarios solidarios. Al cabo de cinco años, el programa había otorgado más de USA \$ 27 millones en micropréstamos de corto plazo de un monto promedio de USA \$ 273 dólares, a más de 13.000 microempresarios, de los cuales 77% eran mujeres, con una tasa de reembolso próxima a 100% (de los 27 millones de dólares, sólo 2.000 no fueron recuperados).

A pesar del éxito de PRODEM, la institución sólo alcanzaba con sus programas a menos del 2% de la demanda estimada de micropréstamos en Bolivia. Para ampliar su radio de acción, los responsables de PRODEM decidieron pasar de la condición de asociación sin fines de lucro a la de banco comercial privado de depósito y de crédito, con posibilidad de acceso al mercado de capitales, pero especializado en microfinanzas. PRODEM transfirió sus clientes, personal y oficinas al nuevo banco, y le vendió la mayoría de su cartera, a cambio de acciones. Otros accionistas son: ACCIÓN Internacional, Calmeadow, Fundes e ICC, rama privada del BID. El Banco Solidario, mejor conocido como BancoSol, abrió sus puertas en febrero de 1992. El monto mínimo de sus préstamos individuales es mucho menor que el de la mayoría de los otros bancos comerciales bolivianos: USA \$ 100 en vez de USA \$ 3.000. Los créditos se otorgan sobre la base de garantías solidarias de los grupos comunitarios de microempresarios. Cada grupo se forma con cuatro o siete miembros. En cada “grupo solidario”, el deudor individual actúa como co-garante o codeudor del pago de la deuda de cada uno de los otros deudores individuales del grupo. Los plazos para pagar las deudas no exceden de 60 días. Sin embargo, tanto los créditos individuales como los plazos pueden ampliarse, dependiendo del cumplimiento de las obligaciones de cada individuo con el banco.





La relación entre los empleados de BancoSol y los clientes es un aspecto muy importante. En 1996 el banco contaba ya con 29 agencias en todo el país, ubicadas en los principales mercados de microcréditos bolivianos a fin de facilitar la interacción con los 70.000 clientes que ya tenía, 40% de la clientela bancaria del país. Aunque la mayoría de sus clientes, indígenas y mujeres, son considerados insolventes por los demás establecimientos bancarios, BancoSol registró en 1994 la tasa más alta de rendimiento de los activos de todos los bancos del país.

En otros países latinoamericanos, como Chile, Perú, República Dominicana, y Venezuela, organismos como Bandesarrollo Microempresas (1994), Mibanco (1998), BancoADEMI (1998) y Bangente (1999) se esfuerzan por adaptar las enseñanzas obtenidas de la experiencia de BancoSol a su contexto específico y aspiran a convertirse en establecimientos financieros comerciales especializados en microfinanzas.

## EL ENTORNO NACIONAL

Hasta inicios de la década de los noventa, el sector económico de las microempresas venezolanas, conocido también como sector de las empresas informales, según el Documento de Base No 26 sobre el Sector Informal (Betancourt y Freije, s.d.), se caracterizaba por “emplear” a trabajadores “analfabetas y sin nivel” (educativo), con tecnología de uso intensivo del trabajo, sin barreras a la entrada o de libre entrada y con escasa o nula atención a regulaciones mercantiles, fiscales y laborales. Según el mismo documento, el ajuste del sector formal a cambios en el ritmo de actividad económica venezolana se realiza a través de cambios en el empleo, antes que en el nivel de salarios. Por tanto, en períodos de contracción económica, el sector formal disminuye su empleo o su aceleración. A los desplazados de este sector y a los que buscan empleo y no logran colocarse en el sector formal, se les presentan un par de opciones: continuar desempleados o crear su propio empleo a través del desarrollo de alguna actividad en el sector informal. Sin embargo, para “mantenerse” desempleado alguien tiene que cubrir el costo del mantenimiento. La inexistencia o insuficiencia de medios de protección al desempleado, lo excluyen del proceso productivo o lo lanzan al sector informal. “Esta dinámica del mercado de trabajo implica que el desempleo y el sector informal varían en proporción inversa al crecimiento económico, mientras que el empleo formal cambia en proporción directa al crecimiento” (Betancourt y Freije, s.d.: 16). Pero además, la experiencia económica venezolana muestra que el sector formal de la economía no ha crecido lo suficiente como para absorber toda la mano de obra disponible; por tanto, incluso, en situaciones de pleno empleo, habrá un importante sector informal. La magnitud del sector informal venezolano se mantenía así durante las cuatro décadas precedentes a 1990 alrededor del 40 % de la mano de obra ocupada. En lo que va del decenio de los noventa ese porcentaje no ha hecho más que aumentar.

En Venezuela, tres ONGs con experiencia crediticia en todo el país, Grupo de Acción Social (CESAP), Fundación Mendoza y Fundación de la Vivienda Popular,



con apoyo del Banco del Caribe y de varios organismos multilaterales como el BID, la Corporación Andina de Fomento (CAF) y dos fondos latinoamericanos, crearon un banco, Bangente, que otorga financiamiento a personas que nunca accederían a un crédito en una entidad financiera tradicional. El capital de Bangente es 50 % venezolano y 50 % internacional. La mitad del aporte financiero nacional la asume el Banco del Caribe y la otra mitad las tres ONGs. En enero de 1999 Bangente comenzó a funcionar en la parroquia de Catia, en Caracas. Su objetivo es otorgar microcréditos con garantías solidarias de los grupos mancomunados solicitantes, es decir grupos de 4 o 5 personas que se asumen como garantes unos de los otros a fin de crear confianza y sentido de responsabilidad colectiva. Cada uno cuida que el crédito se cancele al día. Pero Bangente también otorga créditos a microempresarios y a pequeñas empresas. Los requisitos básicos para solicitar un crédito a Bangente son demostrar que no se tiene la posibilidad de acceder a créditos de la banca comercial y tener al menos un año trabajando en un proyecto de tipo comercial, manufacturero o de servicios. Bangente otorga préstamos a tasa de mercado. Los microcréditos son de dos tipos: entre 300 mil y 500 mil bolívares y los que van de un millón de bolívares a millón y medio. En fin, Bangente se encarga también de dictar cursos de capacitación a los beneficiarios de los créditos: costos, administración de empresas y cálculo de precios. Su meta crediticia es llegar a otorgar de 6 a 7 mil créditos en 1999, aumentarlos a 15 mil en el 2000 y a 50 mil en el 2005 (Semanao Quinto Día, 1999:16-17).