

UNA APROXIMACIÓN A LA EXPERIENCIA DE LOS MICROEMPRESARIOS EN LA ARGENTINA ACTUAL

Por: Inés Arancibia ¹

Valeria Costanzo ²

Javier Goldin ³

Gonzalo Vazquez ⁴

1. ¿Qué son los microempresarios (ME)?

En este trabajo nos vamos a referir con el término microempresarios (ME) a *actividades económicas que surgen como estrategias de supervivencia de los trabajadores y de sus familias, en las que sus miembros ponen en actividad su principal recurso, el trabajo, en la producción de bienes y servicios, en general para la venta en el mercado o el trueque.*

Los ME como experiencia de trabajo en el sector informal

En general los ME podrían encuadrarse dentro de lo que se conoce como el trabajo *informal*. Este sector incluye distintos criterios según las fuentes, pero en general se refiere a aquellas ocupaciones que adoptan principalmente la forma de autoempleo, empleo familiar o asociativo y que a diferencia de los empleos formales, sus condiciones laborales son más precarias y no gozan de los Seguros Sociales (obra social, aportes jubilatorios, aguinaldo, seguro contra riesgos de trabajo, etc.)⁵, y no están reguladas por el poder público.

¹ Trabajadora Social

² Licenciada en Ciencia Política

³

⁴ Investigador docente, integrante del equipo de Economía Social, del Instituto del Conurbano de la Universidad Nacional de General Sarmiento.

⁵ La categoría de informalidad es más amplia que la de microempresarios, e incluye también a los cuentapropistas individuales, al trabajo doméstico (empleados domésticos) y hasta los pequeños empresarios y sus empleados.

En los últimos diez años en nuestro país experimentamos el deterioro más severo de la situación ocupacional del que se tiene registro en la Argentina. De una tasa de desocupación del 6.3% en 1991 pasamos actualmente, sobre la base de una población económicamente activa (PEA) de 10.311.000 habitantes en 31 aglomerados urbanos, a una tasa de desocupación es 23.6 %⁶, y un porcentaje de subocupados (demandantes y no demandantes de trabajo) del 19.9%.

⁶ Considerando como desocupados a los beneficiarios de los Planes Jefas/Jefes

Cuadro 1

Aproximación a la calidad del empleo en 4 aglomerados de la Provincia de Buenos Aires y en los 28 aglomerados nacionales medidos por el INDEC en la EPH de Mayo-2002 (en miles)

Aglomerados	Gran Bs.As.	Bahia Blanca	La Plata	Mar del Plata	Total P. de Bs.As.	28 Aglome- rados País
Total Ocupados	2.923,0	99,5	250,0	215,5	3.488,0	7.695,0
Asalariados sin Jubilación	898,0	25,2	68,9	60,7	1.052,8	2.084,0
Subocupados	798,0	16,2	50,2	49,5	913,9	1.818,0
Ingresos Menores de \$ 200	767,0	22,8	45,1	53,9	888,8	1.979,0
Ocupados No Permanentes	543,0	13,7	49,7	21,4	627,8	1.335,0
Servicio Doméstico y Construcción	441,0	14,5	35,1	28,0	518,6	1.012,0
Sobreocupados no calificados	309,0	10,9	20,4	24,0	364,3	752,0
Planes de Empleo	81,0	3,0	9,8	4,0	97,8	180,0
Cartoneros y Vendedores ambulantes	62,0	9,0	2,0	4,4	77,4	155,0
Club de Trueque	55,0	1,1	-	3,6	59,7	87,0
Población con al menos 1 de estos atributos (A)	1.775,0	51,7	135,5	119,6	2.081,8	4.372,0
% de Empleo precario (A) s/total ocupados	60,7%	%	%	%	59,7%	56,8%
Población Total	9.165,5	310,9	726,7	626,4	10.825,6	23.460,3

Población Económicamente Activa	3.857,0	128,1	320,5	286,3	4.591,9	9.806,4
Desocupados	934,0	28,6	70,5	70,8	1.103,9	2.108,3
Desocupados + Precarizados (A)	2.709,0	80,3	206,0	190,4	3.185,7	6.480,3
Desocupados + Precarizados (A) / PEA en %	70,2%	62,7 %	64,3 %	66,5 %	69,4%	66,1%

Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

De la lectura del cuadro se desprende que del total de trabajadores ocupados el 56,8% tiene un empleo informal (en negro, subocupados, trabajos no permanentes, ME, etc.) al que le corresponde un bajo nivel de ingresos. Por otra parte, si se considera el total de la PEA, que incluye a los desempleados (segunda parte del cuadro), la precarización laboral junto a la desocupación afectan al 66,1% del total de la fuerza laboral, es decir a 6,4 millones de argentinos y sus familias.

El trabajo informal experimentó un importante crecimiento en la última década, principalmente⁷ debido a la falta de empleo en los mercados formales y a la pérdida de ingresos de la población. En ese contexto, la generación de microemprendimientos son parte de las estrategias de supervivencia familiar, que les permite generar ingresos o "redondear" para llegar a fin de mes. En 1991 el trabajo informal representaba el 47% de la ocupación total del país⁸. Para el caso del Gran Buenos Aires, (datos de principios 90) el sector informal hacia 1998 constituían el 34,8% (EPH 1998). de los ocupados, y 36% en el año 2000 (según estimaciones del CESS⁹).

Asimismo, la informalidad se expande hacia otras ramas, más allá del comercio minorista y la industria que fueron las que originalmente concentraban al trabajo informal), imponiendo jornadas de trabajo más

⁷ Según el trabajo de Monza, Alfredo "La informalidad en el área metropolitana en los años noventa. Resultados e interrogantes". En: Carpio, J y otros (Comps.) Informalidad y Exclusión Social. EFE/Siempro, Buenos Aires.

⁸ Para estos autores el empleo informal está compuesto, para 1991, por un 28,4% de cuentapropismo y otras estrategias de ayuda al ingreso del hogar, y un 19.1 % de empleos en microempresas.

⁹ CESS, Centro de Estudios Socioeconómicos y Sindicales, que dirige Daniel Carbonetto.

extensas (más de 46 horas semanales) y una movilidad de los trabajadores entre distintos empleos informales. En cuanto a los trabajadores, al contrario de lo que sucede en el empleo formal, la participación de mujeres y hombres en el empleo informal en la última década ha sido pareja. Las edades promedio tienden a ser más bajas, entre otras cosas porque los jóvenes suelen insertarse en el mundo laboral a través de este tipo de experiencias, y porque en muchas de estas experiencias aumenta la participación de hijos y otros miembros de la familia.

Hay que tener en cuenta algunos aspectos para interpretar mejor los datos estadísticos enunciados. La expansión de este fenómeno no fue solamente cuantitativa en términos de la relación entre los trabajadores informales y la PEA, sino que hay que tener en cuenta que la propia PEA sufrió variaciones. Si comparamos los porcentajes de trabajo informal de principios y finales de la década del noventa, advertimos que la variación no ha sido mucha, pero sin embargo la magnitud es mayor. Esta poca variación en los índices a lo largo de la década puede deberse a dos razones: a) por un lado, si bien en los primeros años la informalidad se constituyó en la principal fuente generadora de empleo, su crecimiento estuvo condicionado por la crisis del empleo formal, debido fundamentalmente a que este sector es muy dependiente de la demanda de la clase media y los asalariados en general (que son su principal mercado), que fueron afectados a lo largo de los últimos años en cuanto a su nivel de ingresos y de ocupación; b) por otro lado, a la expansión de la población económicamente activa, sumando a la búsqueda de empleo en el mercado laboral a personas que no estaban empleadas, mujeres y hombres que se dedicaba a las tareas en el hogar, o jóvenes y estudiantes ¹⁰ (muchos de estos provienen de la clase media, que han perdido su empleo y también se inician como microemprendedores).

Los ME como estrategias de supervivencia de las familias

Las familias de los trabajadores empobrecidos y excluidos del mercado de trabajo, al constatar que cada vez es más difícil volver a conseguir un

¹⁰ A este fenómeno de la década del noventa se lo denomina "efecto llamado", de los primeros años de expansión económica en los noventa. Neffa, J. C. (1996) .

empleo asalariado suficiente, y al advertir que esta exclusión puede ser permanente, intentan nuevas iniciativas, reaccionan de diversos modos para lograr sobrevivir. Entre las distintas estrategias de supervivencia implementadas por estas familias (de a una o varias a la vez), podemos mencionar como ejemplos:

- a) aceptar cualquier tipo de empleo, aunque sea en las condiciones más precarias y a cambio de remuneraciones totalmente insuficientes;
- b) todos los miembros de la familia salen a buscar ingresos, las mujeres dejan sus tareas habituales y en muchos casos los niños dejan la escuela para conseguir algún trabajo;
- c) acceder a distintos planes asistencialistas estatales, combinar varios programas sociales para poder conseguir entre todos algo parecido a una canasta mínima de supervivencia;
- d) ocasionalmente vender la presencia en actos políticos, o el voto, por dinero o bienes;
- e) en la desesperación, muchos llegan a utilizar medios ilegales, como el robo o el hurto, o intentan "escaparse" a través de la droga y el alcohol...
- f) y en muchos casos se decide emprender alguna actividad económica por cuenta propia, ya sea en forma individual, familiar o asociándose con otros grupos familiares.

Nuestra propuesta en este trabajo es observar y analizar la realidad de los microemprendimientos de los sectores populares entendiéndolos como una estrategia de supervivencia de las familias. Esto significa que todo el funcionamiento de esta actividad económica no debe verse ni intentar comprenderse como si fuera una "empresa pequeña" ¹¹. Las decisiones que se toman, la división de tareas, la organización del trabajo, la utilización de los recursos, etcétera, tienen una lógica distinta cuando se trata de una estrategia familiar cuyo objetivo es la "reproducción" de la vida del grupo familiar. Para eso es preciso que puedan contar con los recursos para satisfacer las necesidades mínimas de su miembros, reponer su fuerza de trabajo para volver a volcarla cada día en aquellas actividades que le

¹¹ Las "microempresas" se definen por la cantidad de empleados (menor a 10), el monto de sus ventas anuales (menos a \$ 240 mil) y la valuación de sus activos fijos (menor a \$ 100 mil). Pero en esta categorización, se incluyen a las pequeñas empresas del sector formal, con lógicas de producción y acumulación distintas a las que nos interesan abordar en este trabajo.

permiten conseguir esos recursos. No se trata, entonces, de la misma lógica empresaria que implica invertir un capital para obtener una ganancia.

Los ME están generalmente relacionados a una familia, y no solamente a un individuo. Para poder conocer y apoyar las actividades económicas de los sectores populares y las estrategias de los trabajadores luchando por vivir mejor, no debemos enfocar y analizar a la unidad económica "microempresa", ni tampoco al "individuo cuentapropista". Si la perspectiva es la de la reproducción de la vida, debemos mirar a la familia¹². Si se trata de apoyar esa lucha por vivir dignamente, nuestro foco está allí, en la familia, donde sus miembros comparten y combinan todos o parte de sus recursos para atender colectiva y solidariamente las necesidades de todos. Por todo esto, el comportamiento de los miembros de los ME no puede ser interpretado desde el tipo ideal de la empresa capitalista, ni separado de la lógica de la realización de las capacidades de trabajo de la familia en su conjunto y de su participación en otras actividades dirigidas a la satisfacción directa de necesidades. Por ejemplo, mientras en la empresa capitalista interesa obtener la máxima productividad posible del trabajo por cada peso invertido, en la familia no interesa tanto minimizar el uso del trabajo como usar eficientemente los recursos que escasamente obtiene en el mercado con su ingreso.¹³

Los ME son una de las formas en que las familias de los sectores populares ponen en valor su principal recurso: el trabajo

Para estas familias, aunque pueden contar con otros recursos, el más importante es su *trabajo*. Más precisamente, el principal recurso de una familia es el conjunto de las capacidades de trabajo que pueden ejercer en

¹² A nivel teórico sería más correcto hablar de *unidad doméstica*, que puede estar formada por personas vinculadas por consanguinidad (la mayoría de los casos), pero puede también ser unipersonal, o multifamiliar, o estar formada por amigos o por comunidades étnicas, de vecinos, de grupos que se unen libremente para cooperar, o agregaciones solidarias de otro tipo que comparten recursos y articulan estrategias para reproducir su vida en forma colectiva. En este trabajo, con intenciones prácticas y para favorecer la discusión, optamos por utilizar el término más común *familia*, pero conceptualmente estamos pensando en estos términos más amplios.

¹³ Algunos autores clasifican a los ME según su régimen de reproducción de la siguiente manera:

- De supervivencia: ME de reproducción deficiente, donde la unidad productiva se encuentra perdiendo capital.
- En equilibrio: ME con capacidad de reproducción simple, poca capacidad de ahorro.
- En crecimiento: ME con capacidad de reproducción ampliada, es decir, cierta capacidad de ahorro y acumulación.

condiciones normales sus miembros hábiles, para resolver solidariamente la continuidad de su familia y de su actividad (su reproducción). Existen varias formas a través de las cuáles esa capacidad de trabajo se realiza, es decir, y se pone en actividad:¹⁴

Trabajo mercantil:

- trabajo *por cuenta propia*, individual o colectivo, productor de bienes y servicios para su venta en el mercado (usualmente llamado *microemprendimiento*)
- trabajo *asalariado* vendido a empresas capitalistas, al sector público, a otras organizaciones o a otras familias.

Ambas formas son mercantiles y pecuniarias, pues pasan por el mercado y permiten obtener dinero y ese ingreso se usa para comprar los medios que requiere la reproducción de la familia.

Trabajo de "reproducción" propiamente dicho:

- trabajo de producción de bienes y servicios para el *autoconsumo* de la familia, como es el caso del trabajo de limpieza, de cocina, de cuidado de los niños, de la huerta, de arreglo y confección de ropa, de construcción de muebles y de la propia casa, etc.
- trabajo de *producción solidaria* de bienes y servicios para el *consumo conjunto de una comunidad*, como cuando distintas familias de un barrio resuelven juntas algunas de sus necesidades comunes (comedores, panaderías o huertas comunitarias, construcción de plazas o centros comunitarios, participación en luchas reivindicativas, etc.)
- trabajo de *estudio*, de *capacitación*, trabajo dedicado a invertir en la formación para el desarrollo de las capacidades individuales o colectivas de los miembros de la familia.

Todo este trabajo no pasa por el mercado ni se cuenta en dinero, y contribuye directamente a la reproducción de la familia.

Un microemprendimiento es, entonces, una de las formas que tienen los miembros de una familia para ejercer su capacidad de trabajo. La familia combina simultáneamente varias formas de trabajo entre sus diferentes miembros, y todas aportan al objetivo de lograr la reproducción del conjunto.

¹⁴ Basado en Coraggio, José Luis (2001), "Economía del Trabajo: una alternativa racional a la incertidumbre". Para éste y otros trabajos ver www.fronesis.org

Otros recursos y valores de los ME

Además del trabajo, las familias pueden tener algunos otros *medios de producción*:

- Pueden disponer de algunas **maquinarias**, o **herramientas**.
- Tienen su propia **vivienda** que es el lugar en donde se vive, pero también en donde se produce.
- Pueden tener un **terreno**, un galpón, un tinglado, etc.

El valor de estos recursos de las familias depende mucho del contexto, del hábitat del que forman parte.

- La **cooperación solidaria** como factor de producción

Dentro de los microemprendimientos familiares existen otros valores que en la producción y organización del trabajo de las empresas capitalistas. Algunos consideran que la presencia y activación de estos valores (solidaridad, cooperación) al interior de la unidades económicas da lugar a un factor de producción especial.

Luis Razeto ha desarrollado la idea del "factor C" (por cooperación, colaboración, comunidad, coordinación), que consiste en un elemento comunitario, de acción y gestión conjunta, cooperativa y solidaria que genera una particular productividad y efectos concretos en el resultado de la operación. Se manifiesta en la cooperación en el trabajo que acrecienta la eficiencia, en el uso compartido de conocimientos e informaciones que da lugar a mayor creatividad social, en la adopción colectiva de decisiones, en la reducción de conflictos, en beneficios reales no monetarios en convivencia y participación, en el desarrollo personal derivado de los intercambios, etc.¹⁵

Los ME asociativos, cooperativos o comunitarios

En esta misma búsqueda por obtener ingresos es frecuente que un grupo de familias (o algunos miembros de ellas) desarrollen en la práctica estrategias

¹⁵ Razeto, Luis (1990) "Economía de Solidaridad y Organización Popular".

conjuntas, al poner en común sus recursos y capacidades y organizarse cooperativamente para llevar adelante una producción y/o venta de bienes o servicios.

Dichos ME asociativos, cooperativos o comunitarios tienen características y funcionamiento similares que los ME individuales o familiares. Tal vez los ME comunitarios presentan un grado mayor de dificultades en algunas cuestiones (por ejemplo, los ingresos generados por el ME tienen que permitir atender necesidades de varias familias, no de una sola). A partir de la participación en un proyecto comunitario ciertas restricciones de las familias pueden verse aliviadas, pero otras restricciones pueden verse agudizadas.

Un obstáculo adicional en este tipo de ME es el "cultural", o sea el tener que hacer frente y vencer a la cultura del individualismo, del "sálvese quien pueda", de la desconfianza en el otro. Tantos años de un modelo social y económico excluyente han impregnado en los comportamientos de todos esta manera de actuar, y esto impacta fuertemente en toda clase de proyecto asociativo.

Es un gran desafío el volver a extender la lógica y los valores solidarios, que aún permanecen dentro de las familias, hacia ámbitos comunitarios, extra-familiares. Se hace más difícil todavía cuando lo que está en juego es la subsistencia inmediata y los comportamientos que impulsa el sistema vigente, especialmente en lo económico, no son de cooperación sino de competencia salvaje.

Por estas razones, si bien existen numerosas experiencias microempendedoras organizadas cooperativamente que buscan consolidarse, este tipo de ME en esta crisis han avanzado más lentamente, con mayores dificultades.

2. Los principales obstáculos que enfrentan los microempendedores

Varios autores que estudian al sector informal¹⁶ señalan 3 restricciones fundamentales para los microemprendedores:

1) La falta de capital y acceso al crédito

Este es un problema muy importante señalado por todos los autores que abordan el tema: la carencia de capital y de garantías patrimoniales para iniciar la actividad (la mayoría de las familias no cuentan con ahorros y con poco o insuficiente capital fijo) y la imposibilidad de acceder al crédito vía el sistema financiero formal.

Un mínimo capital es necesario para la compra de materias primas o para adquirir herramientas, sea para iniciar un emprendimiento o para ampliar el negocio. Como dijimos, a un microemprendimiento (que obedece a lógicas distintas a las de una empresa, que desea obtener la máxima ganancia por cada hora de trabajo) no le interesa minimizar el uso del trabajo, sino usar lo más eficientemente los recursos escasos que puede adquirir en el mercado con el poco ingreso que dispone. Por eso los microcréditos son una herramienta clave como apoyo a las iniciativas microemprendedoras.

2) La baja calificación - La capacitación

Quienes plantean un problema de baja calificación se refieren básicamente a la falta de herramientas de gestión: escasa calificación técnica, comercial y administrativa.

En este sentido las principales "carencias" identificadas son:

- **Improvisación:** La escasa planificación de los procesos de producción y comercialización. En general predomina la incertidumbre, la inmediatez y la imposibilidad de "pensar el futuro", justamente por tratarse de estrategias de supervivencia. Ante este "problema" podemos preguntarnos: ¿es posible planificar en contextos y situaciones que enfrentan las familias de los trabajadores excluidos? Qué se puede planificar?

¹⁶ Carbonetto y otros (2001) Microcrédito para el sector informal urbano. Cáritas Diocesana Quilmes.

- **Marketing (Mercadeo):** Se señala también falta de conocimientos de marketing y de estrategias de comercialización. Ahora bien, nos preguntamos cuál es el problema más importante. ¿La falta de estrategia o de marketing, el acceso a espacios de comercialización o la escasez de demanda debido a los bajos ingresos de la población que consume productos o servicios de los microemprendimientos precarios?

- **Cálculo de costos y relación costos/precio de venta:** el cálculo de costos se hace de manera informal, sin planillas, los costos se tienen "en la cabeza", a veces ni se consideran. Los microemprendimientos en situación de reproducción deficiente suelen equilibrarse con ingresos que entran a la familia por otras fuentes (planes, changas). El verdadero problema que está por detrás de este es que en la práctica la mayoría de los microemprendedores no fijan los precios de acuerdo a los costos, no pueden hacerlo por las condiciones de mercado en el que se mueven y muchas veces, los precios que les impone el mercado cubren sólo los costos variables y parte de los fijos, casi nunca remuneran la mano de obra ni dejan un aceptable margen de ganancia.

- **Administración de los recursos:** en general no se llevan registros contables de la actividad y se suele advertir que no saben separar la economía doméstica de la del emprendimiento. En realidad, esto responde a que, como ya dijimos, el microemprendimiento en general se desarrolla en el hogar, con el objetivo de contribuir a la sustentación de la familia.

Muchos programas de capacitación para microemprendedores suelen abordar el problema de la baja calificación desde el supuesto de estar frente a empresas capitalistas chiquitas, ineficientes, subdesarrolladas. En esta línea se pretende enseñar a separar la economía de la empresa de la economía del hogar, forzando la instalación de dos racionalidades separadas: la del negocio y la ganancia y la de la familia y la reproducción de la vida. De esta manera se destruyen muchas capacidades y recursos y se aumenta el riesgo, como muestra la baja tasa de supervivencia de las microempresas que son procesadas de esta manera ¹⁷.

En este sentido, uno de los principales problemas de las organizaciones que se ocupan de la capacitación de microemprendedores es la de tener que adaptar los contenidos de la ciencia empresarial para emprendimientos con

características muy distintas a las de una empresa. Hacen falta desarrollos de contenidos orientados a captar las particularidades de los ME y la problemática específica de los emprendedores autoempleados precarios. Desde algunas organizaciones se están intentando experiencias que combinen aspectos técnico económicos adaptados a la lógica de la supervivencia y otros aspectos integrales como el trabajo sobre la autoestima, el valor del trabajo, la organización comunitaria para la autogestión de los fondos de microcréditos o cuestiones de género.

Carbonetto, Gioa y Solís ¹⁸ también destacan que los microemprendedores se basan en habilidades, o aprendizajes que podríamos encuadrar como saber popular para la subsistencia: ensayo- error, sacrificio personal y familiar, persistencia, creatividad. Desde aquí habría que partir para la formación y acompañamiento de los ME.

3) La "insuficiencia tecnológica" o retraso tecnológico deriva de la falta de capital y la ausencia de una cierta formación empresarial . Esto lo coloca en una gran diferencia de productividad en relación al sector moderno de la economía.

Carbonetto, entre otros, habla del "ciclo perverso" de reproducción de la brecha de productividades entre la economía de los sectores populares y la economía del sector moderno: como el microemprendedor debe comenzar una actividad de subsistencia sin capital se ve obligado a usar tecnologías retrasadas; las tecnologías retrasadas determinan bajos niveles de productividad del trabajo (baja relación K/T), al no poder acumular, no puede reinvertir en el mejoramiento del negocio.

A estas tres restricciones habría que sumarles una cuarta, casi o más importante que los anteriores:

4) La dificultad de acceso a los mercados y la falta de demanda

Los microemprendedores suelen señalar este problema (en general junto con la falta de capital) como uno de los más importantes: la falta de

¹⁷ Coraggio José Luis (1999).

¹⁸ Carbonetto y otros (2001) Op. Cit.

espacios de comercialización, el agotamiento de la demanda dentro de los límites del barrio y el costo de la movilidad para buscar "otros mercados".

El mercado de los productos y servicios de los microemprendimientos está básicamente conformado por poblaciones de bajos ingresos y mínimo poder de compra. Hoy en día, por el impacto de la devaluación, podría decirse que el principal problema de los microemprendimientos es la dificultad de ventas porque los sectores populares han disminuido sus ingresos reales a la mitad.¹⁹ En este contexto, la competitividad del producto está casi únicamente determinada por el precio.

Un problema de este "mercado" es la saturación de determinados tipos de productos dentro de ámbitos barriales, donde suelen operar los ME. Un ejemplo son los múltiples emprendimientos relacionados con la panificación o kioskos.

Con respecto al acceso a otros espacios de demanda, los ME tienen dificultades para producir en cantidad. Aquí la cuestión de la comercialización se cruza con la disponibilidad de capital de giro para adquirir mayor cantidad de materia prima y disponer de mayor fuerza de trabajo.

Las dificultades en el proceso productivo:

Una manera complementaria de enfocar los problemas de los emprendedores es visualizar los obstáculos que aparecen en las distintos procesos de la actividad económica²⁰.

- **En el proceso de adquisición:** básicamente el problema es la obtención de materia prima e insumos por falta de dinero. Los costos de los microemprendimientos son altos, ya que no disponen de capital de giro necesario para comprar en condiciones ventajosas. Adquieren las materias primas en pequeñas cantidades a proveedores minoristas o a mayoristas pequeños, teniendo que reponer los insumos diaria, semanal o quincenalmente. Otra dificultad para acceder a mejores precios suele ser la distancia y el costo de movilidad para acceder a los proveedores que

¹⁹ Una vez más surge claramente que es imprescindible una redistribución de ingresos a favor de los sectores populares, junto con una estrategia de crecimiento con generación de empleos.

²⁰ Blaser, María Mora. Investigación Evaluativa de FoPPSol. Informe Final. San Carlos de Bariloche. Febrero de 2003

venden más barato. En la mayoría de los casos esto hace que no puedan competir con los precios del mercado, para lo que se ve obligados a reducir costos a través del ahorro de mano de obra, el trabajo de familiares no remunerados o el aumento de cantidad de horas de trabajo.

Una solución a este problema sería la asociación para comprar insumos y obtener mejores precios. Esta opción no es fácil de autoorganizar y que tenga continuidad, aunque existen experiencias positivas en esta cuestión.

- **El proceso de producción:** en esta etapa aparecen los problemas propios de la producción a pequeña escala: multiplicidad de roles que debe asumir el microemprendedor, la falta de herramientas o la falta de espacio físico. Este tipo de problemas nos son visualizados como tan graves por los emprendedores. En general se encuentran "salidas" a este tipo de dificultades. Lo que sí aparece cada vez más como una dificultad importante es el costo de los servicios públicos necesarios para la producción (especialmente el gas). El corte del servicio por falta de pago, o la inexistencia de una red pública en muchas zonas, afecta gravemente a los emprendimientos que dependen en gran medida de estos servicios, como por ejemplo la producción de alimentos manufacturados.

- **El proceso de comercialización:** se señala la falta de espacios de comercialización, la dificultad para acceder a mercados de otras localidades. Suelen señalar también los emprendedores su dificultad para vender, pero como dijimos anteriormente, el problema es más de demanda que de estrategia de marketing.

- **El proceso de administración:** en general los microemprendedores no visualizan grandes inconvenientes en esta etapa a pesar que la mayoría no lleva registros de la actividad. La mayoría considera que saca bien la ganancia o no se cuestiona acerca de ella. Cuando se induce a realizar el cálculo de costos se ve que no se incluyen los gastos fijos ni el tiempo de trabajo. Pero la realidad es que los emprendedores valoran mucho el emprendimiento como manera de auto-emplearse, de darse un trabajo que no tienen o han perdido. Esto reconfirma, por otro lado, que el objetivo no es el lucro. Aunque no haya ganancia, el dinero gira, y esto ayuda para la supervivencia.

Sobre la "Legalidad" o ilegalidad

Este problema atañe a la capacidad o facilidades del emprendedor para operar con su negocio, tiene que ver con el reconocimiento social y legal de la actividad que realiza. La falta de reconocimiento o la actuación en la ilegalidad genera una serie de problemas, además de profundizar la exclusión social y la estigmatización del emprendedor precario.

La cuestión de la "ilegalidad" de las actividades del sector informal se refiere en general a que los microemprendimientos actúan fuera de las reglas de juego institucionales y jurídicas que regulan la actividad empresarial del sector formal: no hay contrataciones formales, no hay observancia de la legislación laboral, no están regularizadas las situaciones tributarias y de seguridad social, etc. En verdad, son las normas y legislaciones vigentes las que se encuentran desencuadradas de la realidad y que es imprescindible modificar.

Enfocando el problema desde el punto de vista del emprendedor, podríamos hablar, quizás con más propiedad, de inseguridad jurídica y de el hecho que éste vive por intentar una actividad económica que le permita la subsistencia. El microemprendedor informal está expuesto a la persecución y confiscación de sus escasos bienes por la policía, guardias municipales, etc. A esto hay que sumarle la presión por el pago de "coimas", "privilegios" y "pases" ²¹.

A esto hay que agregar la misma precariedad e inseguridad laboral de la actividad económica en la informalidad. Un claro ejemplo de esto es la autoexplotación que se impone el trabajador precario informal como mecanismo para superar la brecha de tecnología y productividad: ampliación de la jornada, reducción o no contemplación del salario, asunción extrema de riesgos operativos, trabajo no asalariado de miembros de la familia, incluido el trabajo de los niños. La informalidad también trae como consecuencia no tener aseguradas mínimas condiciones en materia de salud o seguridad social.

Finalmente, relacionado con este problema, se abre el debate sobre las consecuencias que tendría "legalizar" la actividad de los informales, sobre todo la de los más precarios: prácticamente implicaría el cese de la misma. Cabe plantearse, sólo desde el sentido común, acerca de legislación que

condena a una mayoría de la población a la ilegalidad y a la desprotección total.

3. Las principales políticas del Estado, las instituciones y organizaciones sociales.

Desde las políticas públicas, la importancia que se le ha dado a los microemprendimientos, dado su peso cuantitativo respecto a las personas involucradas, es casi nula (relativa, de acuerdo a las región, al municipio y a las organizaciones sociales que operen en ese territorio). En los últimos tiempos se han producido algunas iniciativas, pero a través de políticas que buscan facilitar algún recurso crediticio o fortalecer aspectos organizativos y administrativos, para que los ME se acerquen al modelo ideal de microempresa eficiente y económicamente viable y competitiva del sector formal.

En función de las estrategias o políticas de apoyo a los ME, se suelen hacer estudios de viabilidad con criterios contables, de productividad y "de mercado", por lo que en la mayoría de los casos los ME son incluidos en alguna de estas categorías:

- 1) Emprendimientos que presentan condiciones de recursos y funcionamiento posibles de ser potenciados y transformados en unidades con mayor nivel de productividad y generadores de un nivel superior de ingresos. Estos serían emprendimientos de reproducción simple o ampliada.
- 2) Emprendimientos donde es improbable impulsar transformaciones que logren superar el nivel de subsistencia.

Las principales políticas orientadas a los ME provienen de:

- **Políticas de estado, ya sea nacional, provincial o municipales.** Instituciones gubernamentales como el INTI (Instituto Nacional de Tecnología Industrial) y el INAES (Instituto Nacional de Economía Social), entre otros, brindan apoyo a los ME a través de programas de capacitación y financiamiento de proyectos.

²¹ Carbonetto y otros (2001) Op. Cit.

Inicialmente el Estado comienza a promover a los ME como nueva herramienta complementaria a la política social, enfocada a los más pobres y desempleados. Muchos terminaron convirtiéndose en programas de subsidios que no se acompañaron con capacitación, estudios de viabilidad, articulación y seguimiento, por lo que mayormente fracasaron. Posteriormente estas políticas se amplían con programas financiados por organismos internacionales como el BID (Banco Interamericano de Desarrollo , Banco Mundial, etc), articulados con ONGs en la base de ejecución ²². Las políticas estatales se vieron relegadas por el mayor desarrollo de estos programas por parte de ONGs, esto muchas veces concientemente promovido por el Estado, también en otras áreas de las políticas públicas.

También se han dado en algunos casos, políticas municipales que han articulado con otros programas públicos y privados, para el fortalecimiento de los ME dentro de estrategias de planificación para el desarrollo local.

- **Organizaciones de la Sociedad Civil.** Desde hace más de diez años, en nuestro país se vienen desarrollando políticas de promoción de ME desde la sociedad civil, fundamentalmente ONGs. Son organizaciones que buscan la promoción de derechos sociales y económicos, incentivando y fortaleciendo las capacidades de la sociedad civil, y cumplen un papel muy importante como organizaciones de apoyo y atención especializada a los microemprendimientos. Estas ONG en sus políticas pueden priorizar:

- La *asistencia*, técnica, financiera y capacitación para el desarrollo de proyectos emprendedores presentados por sujetos o grupos no asistidos por organismos gubernamentales o por el sector privado "lucrativo".

- La *promoción*, es decir, poner en marcha proyectos de microemprendimientos generados a partir de iniciativas de la organización. Estas organizaciones de apoyo obtienen recursos de fuentes externas a ellos (mayoritariamente), o bien son generados por la misma actividad que desarrollan (en muy pocos casos), y sus características varían según el servicio ofrecido (crédito, formación y organización), el tipo de alcance o cobertura (focalizado hacia un grupo determinado o políticas más amplias) y

²² Fardelli Corropolese, Claudio. (1999) Las organizaciones de la economía social como promotoras de microemprendimiento.

la vinculación con el Estado (pueden ser dependientes si sólo ejecutan programas públicos, o independientes, ya que generan sus propias políticas y proyectos).

En nuestro país, en la última mitad de la década pasada, se constituyen organizaciones que fueron perfeccionando los instrumentos y técnicas de promoción para hacer de estas instituciones apoyo económicamente viables ²³. Si bien ha habido un importante crecimiento de estas organizaciones en los últimos tres años, debido a la profundización de la crisis social y la aparición de experiencias como los ME como estrategia ante el desempleo, ya en el Censo Nacional de Organizaciones Comunitarias ²⁴ realizado en 1999 existían 440 organizaciones, casi el 10% del total de las registradas, que desarrollaban políticas hacia los ME.

Estos programas tienen una importancia numérica considerable, pero se encuentran desarticulados, fragmentados, y muchas veces superpuestos, concentrados en algunas áreas en perjuicio de otras, con lo que es difícil estimar el alcance real en la población de estas políticas, que responden a estrategias organizacionales específicas y no a una planificación a nivel nacional.

- **Desde las iglesias, grupos (agrupaciones) religiosos y parroquiales.** Instituciones como Cáritas están también incorporando como parte de sus políticas a nivel nacional y regional el apoyo a los ME, a partir de la consideración de la importancia de la falta de trabajo como uno de los principales problemas a atender, a través de políticas de promoción como forma superadora del tradicional asistencialismo.

- **Políticas de microcrédito para los ME.** Los desarrollan Organizaciones No Gubernamentales, instituciones de responsabilidad mixta y Bancos Regionales, entre otros.

Entre 1999 y 2001 hubo un crecimiento explosivo de proyectos de microcrédito (MC) para emprendimientos productivos y de servicios a pequeña escala. A mediados de 2002, a raíz del impacto de la devaluación y de las implementaciones de los Planes Jefas y Jefes, estos programas experimentaron una crisis, y redujeron sus acciones al experimentar una profundización de sus problemas.

²³ Algunas de ellas, con incidencia sobre todo en Capital y gran Buenos Aires: Fundación Empeñer, ; Asociación Demos Capacitación y Apoyo, IDEMI, Junior Achievement, SEDECA.

Una idea central en todos los programas de MC es que un pequeño emprendedor proveniente de sectores populares tiene firme voluntad de devolver el crédito, pero que no accede al crédito "formal" porque:

- a) se le exigen garantías que no puede dar;
- b) b) se le cobran tasas de interés desproporcionadamente altas (usurarias), imposibles de pagar por la mayoría y que no dejan lugar a una mínima rentabilidad;
- c) c) las cuotas de devolución mensuales son muy altas e inconvenientes para el giro de dinero de las familias pobres (ver otras características).

Por ello, se implementan sistemas con las siguientes características:

- Cuotas de devolución muy pequeñas y de frecuencia semanal: las cuotas de reembolso de los microcréditos individuales suelen estar entre los \$3 y los \$15 a la semana, y se apoyan en el hecho que las familias no pueden separar ese monto semanal para pagar una cuota mensual, porque si la tuvieran disponible la volcarían en las necesidades acuciantes de sus familias, mostrando también que no existe una diferencia entre "cajas" en los emprendimientos económicos de las familias de sectores populares (elemento básico en la visión tradicional del empresario: la plata de la empresa no se usa para gastos de índole familiar o externa al negocio).

- No se exigen más garantías para otorgar el crédito que la de pertenecer a un grupo solidario. A veces se pide también la presentación de un proyecto de microemprendimiento que resulte viable a la vista del grupo y de los responsables del otorgamiento del crédito. Pero se deja en general muy claro que el préstamo se hace en base a la confianza.

- Los primeros créditos suelen otorgarse cobrando tasas de interés muy bajas (10% anual) o nulas. A medida que va consolidándose el programa de microcrédito y se comienza a plantear su sostenibilidad en el tiempo, los dirigentes de los programas se suelen replantear estas condiciones y suben las tasas hasta valores similares a las cobradas en muchos bancos privados a las PYMES (entre 20% y 30% anual), para recuperar los montos incobrables y parte de los "gastos de administración".

²⁴ CENOC, Secretaria de Desarrollo Social, Presidencia de la Nación, 1999.

Algunas dificultades de estas políticas: seguimiento, recursos y sistematización de los proyectos.

La mayoría de las organizaciones, públicas y privadas, que se apoyan y promueven a los ME, se encuentran con una dificultad, que atraviesa la mayoría de las políticas en este sector: el seguimiento del proyecto microempresario y la sistematización de esos logros y experiencias para poder transmitirlo a otras iniciativas. Muchas veces, las organizaciones no cuentan con los recursos humanos y técnicos para realizar este seguimiento, y en políticas públicas de gobiernos a veces se desestima su importancia, priorizando el efecto en el corto plazo. Sin una intencionalidad firme y sin recursos humanos y materiales para hacerlo, es casi imposible plantear un apoyo sistemático y continuo.

Señalamos también la falta de materiales, instrumentos, herramientas, que sustenten este apoyo. En general se trabaja informalmente, mediante encuentros de intercambio de experiencias, y no se llega a convertir esos recorridos, esas trayectorias, exitosas o no, en "conocimiento" para guiar la acción de otros.

Formularios de evaluación de proyectos, de otorgamiento de créditos, materiales de capacitación, etc, a veces no existen, otras, se hacen sobre la marcha, y se multiplican ineficientemente muchos esfuerzos. Algunas instituciones con más años de experiencia han sistematizado esta información pero no son de fácil acceso para los numerosos grupos e instituciones de base que espontáneamente comienzan a dedicarse al tema. Cuando hablamos de políticas públicas hacia los ME, nos encontramos con que muchas de ellas las consideran como prácticas transitorias, informales e ilegales, y desde esa apreciación buscan que con el tiempo y el desarrollo de su actividad, se constituyan en microempresas formales de acuerdo al marco legal e impositivo vigente.

Creemos que lo que fuerza a que los ME asuman esta modalidad es un contexto socioeconómico que los ha excluido, por lo que es difícil admitir que sea deseable su regreso al sistema formal sin que hayan cambiado sustancialmente varias condiciones que las alejen de la posibilidad del fracaso.

Las políticas aisladas de fomento a los ME no sirven para sostener y potenciar este sector. Como se desprende de los obstáculos que identificamos, la falta de mercados y los problemas en cuanto a capacitación o de administración no son los únicos que deben enfrentar los ME. Existe un gran desajuste en la provisión de bienes públicos como justicia, educación, salud, y una falta de estrategias de desarrollo a nivel local orientadas a promover la existencia de ME integrados en circuitos económicos que faciliten su subsistencia y crecimiento. El éxito de la mayoría de los ME, así como sucede con las micro, pequeñas y medianas empresas²⁵, también está supeditado a una serie de factores que tienen que ver con el desarrollo económico del contexto local, de la fortaleza de las instituciones y organizaciones sociales, así como la cultura y el sistema educativo como promotores de ese marco institucional, la experiencia laboral previa de los emprendedores, las redes sociales (contactos) locales, regionales, o nacionales ²⁶, las redes institucionales y el marco regulatorio y el acceso a recursos financieros y gestión de esos recursos.

Entonces, las adecuadas políticas para este sector van a ser posibles cuando exista un verdadero reconocimiento:

- del papel que juegan como estrategias laborales y de mejoramiento de la calidad de vida de las familias, (lo que las hace "socialmente viables"),
- de su importancia en el desarrollo local y en una economía socialmente integradora,
- y del papel clave que juegan aquellos bienes públicos como los citados, que no pueden alcanzar las dimensiones masivas requeridas sin una fuerte participación articulada del Estado y las organizaciones sociales.

²⁵ Boscherini, F. y Yoguel, G. "Aprendizaje y competencias como factores competitivos en el nuevo escenario: algunas reflexiones sobre la perspectiva de la empresa", En: Boscherini, F. y Poma, L (comps.) (2000). Territorio, conocimiento y competitividad de las empresas : el rol de las instituciones en el espacio global. Madrid : Miño y Davila. (p. 155-156).

²⁶ que "permiten el acceso a recursos tales como la información la tecnología, instalaciones, soluciones de problemas y desafíos", e identificar oportunidades

4. Síntesis: principales rasgos de los ME en Argentina

En general reconocemos en los **microemprendimientos (ME)** los siguientes rasgos:

- ♦ Son organizaciones del trabajo dirigidas a producir y/o comercializar bienes y servicios en el mercado, que les permite a las familias obtener los medios para su reproducción, y ésto es lo que le da sentido.
- ♦ Su objetivo principal es asegurar la reproducción de los miembros de una familia. Muchos de ellos pueden dar un "salto" cualitativo y desarrollarse como estrategias asociativas, entre varias unidades domésticas, grupos y comunidades.
- ♦ Sus miembros suelen ser los integrantes de la familia, así como otros trabajadores asociados o contratados.
- ♦ Su recurso más importante es el trabajo, y se combinan simultáneamente varias formas de trabajo de sus diferentes miembros.
- ♦ Los medios de producción con los que disponen suelen servir tanto para la actividad doméstica como para el trabajo (vivienda familiar, terreno, herramientas, artefactos y maquinas, etc)
- ♦ Su producción es a pequeña escala, no llevan registros contables y su nivel de tecnología es bajo, con poca innovación.
- ♦ Son parte del sector informal de la economía y el trabajo. No están encuadrados jurídicamente en ninguna forma societaria y están fuera del sistema impositivo y normativo vigente (sin aportes previsionales, cobertura social, etc).
- ♦ Tienen otros valores y objetivos en relación a las empresas capitalistas: reproducción de la vida en lugar del capital, solidaridad y cooperación entre los miembros de una familia o de un ME, una organización del trabajo más democrática y participativa, no se presenta una relación vertical patrón-obrero, propia de las empresas privadas, ni el puro consumismo.
- ♦ Recrean y recuperan los espacios de socialización que perdieron los trabajadores como consecuencia de la desocupación masiva que sufrimos, al igual que la cultura del trabajo.
- ♦ Las principales dificultades con las que se enfrentan son la falta de capital , el retraso tecnológico, la baja calificación y capacitación en el

trabajo y la dificultad de acceso a los mercados y la falta de demanda, todas éstas agravadas por un fuerte aislamiento.

- Tienen dificultades para acceder a sistemas de financiamiento para iniciar, sostener y continuar su emprendimiento. No acceden al financiamiento formal (de bancos comerciales) sino a circuitos informales de microcrédito impulsados por ONGs.
- El reconocimiento que tienen por parte del Estado es bajo y los recursos que éste les destina son marginales y en la mayoría de los casos incompletos o ineficientes.

5. Algunos elementos y preguntas para la reflexión y la discusión

- ¿Qué tipo de capacitación (metodologías, contenidos) hace falta para promover y fortalecer a los ME? ¿qué debería tener en cuenta un abordaje integral del apoyo a los ME? ¿cuáles podrían ser ámbitos adecuados para este tipo de acciones?
- ¿Cómo articular los ME con los planes sociales o cualquier otro tipo de subsidio que pudiera existir? ¿Cómo articular la promoción de ME con las ONGs e instituciones que vienen actuando en esta línea?
- ¿Cuáles podrían ser los beneficios que obtengan los ME individuales a partir de la cooperación con otros en las distintas etapas del proceso productivo (compra de insumos, producción, comercialización)?
- ¿Cómo superar los obstáculos culturales que condicionan todo tipo de iniciativa asociativa y comunitaria? ¿Cómo construir una economía solidaria en el contexto de un sistema capitalista neoliberal?
- Ya que uno de los principales obstáculos con que se enfrentan los microemprendimientos es la dificultad de conocer y actuar sobre las demandas de bienes y servicios vigentes en el mercado, y sabiendo que ese mercado responde a lógicas distintas a las de los ME, ¿es posible construir otro tipo de demandas y de mercados guiados por los valores de solidaridad y cooperación, que puedan articularse con los ME? ¿cuál puede ser el rol del

Trueque en esa construcción? ¿es posible que esto alcance escalas regionales y/o nacionales?

- Si un factor clave en una sociedad para el pleno desarrollo de los ME es el desarrollo de los bienes públicos (educación, salud, justicia), muchos de los cuales en nuestro país están privatizados o ausentes de recursos, ¿qué posibilidades, qué vías tienen nuestras experiencias microempendedoras para sobrevivir en este contexto en el mediano plazo? ¿qué podemos hacer los trabajadores desde nuestras organizaciones, asociaciones, desde el barrio, etc.?
- ¿Cómo podemos aportar para construir un marco legal acorde a las necesidades de estas nuevas realidades económicas que encaramos desde los microemprendimientos?
- ¿Cómo vincular los ME a las experiencias de resolución de necesidades comunitarias (comedores, roperos, salitas, clubes, etc.), o a las experiencias de acciones reivindicativas (piqueteros, asambleas populares, etc.)?

Bibliografía utilizada

- Blaser, María Mora (2003) "Investigación Evaluativa de FoPPSol. Informe Final". San Carlos de Bariloche. (Documento).
- Boscherini, F. y Poma, L (comps.) (2000). Territorio, conocimiento y competitividad de las empresas : el rol de las instituciones en el espacio global. Madrid : Miño y Davila.
- Carbonetto, S., Gioia, S., y Solís, M. (2001) Microcrédito para el sector informal urbano. Cáritas Diocesana Quilmes.
- Coraggio José Luis (1999). "De la economía de los sectores populares a la Economía del Trabajo", Ponencia presentada en el Seminario "Economía dos Setores Populares: Entre a Realidade e a Utopia", Organizado por CAPINA, CEADE, CERIS, CESE y la Universidad Católica de Salvador (UCSAL), en Salvador, Bahía, 8-9 de noviembre 1999.
- Coraggio, José Luis (2001), "Economía del Trabajo: una alternativa racional a la incertidumbre", presentado en el Seminario Internacional sobre Economía y Espacio, organizado por el Centro de Desarrollo y Planificación Regional, diciembre de 2001, Bello Horizonte, Brasil.
- Fardelli Corropolese, Claudio. (1999) Las organizaciones de la economía social como promotoras de microemprendimiento. (UNGS), www.microempresa.net
- Monza, Alfredo (1998) "La informalidad en el área metropolitana en los años noventa. Resultados e interrogantes". En: Carpio, J y otros (Comps.) Informalidad y Exclusión Social. EFE/Siempro, Buenos Aires.
- Neffa, J. C. (1996) "Causas macroeconómicas y posibles soluciones a la desocupación", Ponencia presentada en las Jornadas sobre Trabajo realizadas en el Consejo Deliberante de la Ciudad de Buenos Aires.
- Razeto, Luis (1990) "Economía de Solidaridad y Organización Popular".