

Micro-empresas, microemprendimientos, emprendimientos productivos ¿ De quienes hablamos?

Angélica De Sena

1. Introducción

En los últimos 25 años, (sólo para datar el fenómeno), en Latinoamérica en general y en el Merco Sur en particular se ha escrito y discutido profusamente sobre las bondades, limitaciones y potencialidades de los micro-emprendimientos. Uno de los factores que más ha limitado la posibilidades de dialogo y avance en lo académico (y en las políticas públicas también) es la dificultad para definir y caracterizar estas maneras de estructurar unidades productivas y gestión del trabajo.

El objetivo de este artículo es brindar – fundamentalmente en base a la experiencia Argentina – algunas pistas de análisis sobre las conceptualizaciones de los microemprendimientos con la finalidad de señalar algunos ejes para realizar una valoración crítica de la importancia académica y política de los mismos.

La estrategia argumentativa seleccionada ha sido la siguiente: a) se reseña el lugar de los micro-emprendimientos en la Argentina, b) se exponen diversas modalidades para la su conceptualización, c) esquematiza una modalidad posible para discutir la operacionalizar del concepto, y d) se establece un análisis crítico de lo expuesto.

2. Los Microemprendimientos en Argentina

En la Argentina, como país de industrialización temprana, la microempresa se posicionó como un sector importante de la economía urbana desde las primeras oleadas del proceso de industrialización por sustitución de importaciones, a diferencia del resto de América Latina.

Durante el período mencionado, los microemprendimientos – en calidad de “pequeño taller” – se constituyen de algún modo en la base de la pirámide de algunos sectores de la economía, vinculándose a los mercados de productos e insumos y en estrecha relación de complementariedad, subordinación o competencia con la mediana y gran empresa.

En cuanto a la participación es de tipo extensivo, los integrantes de las familias realizan distintos trabajos ya sea conjuntamente en el mismo negocio, en otros casos diversificándose en varias actividades asalariadas y no asalariadas, estas opciones dependerán del grado de consolidación alcanzado por los primeros y por los niveles de estabilidad ofrecidos por las segundas.

A partir de estas condiciones, la evolución del perfil de estos en la Argentina adopta paulatinamente los rasgos propios de otros países de América Latina, caracterizados por la presencia de un importante sector de actividades informales.

En Argentina, el interés por la promoción de la actividad microempresarial o de los microemprendimientos creció en forma paralela al surgimiento del problema del desempleo.

Con el incremento de las tasas de desocupación a partir de la década del '70 y con mayor énfasis durante los años '90, los microemprendimientos o la microempresa fue vista como una posible alternativa de autoempleo para aquel sector de la población con dificultades de inserción en el mercado de trabajo bajo relación de dependencia. La concepción implícita predominante fue, en un principio, la del emprendimiento como *refugio* frente a la expulsión de amplios sectores de la población del mercado de trabajo. Los posibles marcos de referencia para el diseño de políticas públicas provenían fundamentalmente de las experiencias latinoamericanas de programas dirigidos a sectores en condiciones de subsistencia, que se apoyaban en una fuerte tradición cultural de producción artesanal e intercambio de carácter informal. En cambio, en el caso de Europa y Estados Unidos el sector microempresarial puede considerarse en una alternativa generadora de empleo productivo y con una función económica dinamizadora.

Para algunos autores, la aparición de estas unidades productivas provocó un efecto positivo en las economías locales (Vera et al., 2003) dada la absorción de mano obra y la dinámica económica que ello provoca. En el caso de Chile¹, la micro y pequeña empresa genera un importante porcentaje del empleo nacional, y desde el ámbito público, por intermedio de diversas instituciones² se han creado una serie de programas tendientes a fomentar, desarrollar y financiar estas experiencias. En tanto en Colombia, las empresas solidarias aportan el 12 % de la Economía Nacional, según datos de la Superintendencia de la Economía Solidaria (Ministerio de Hacienda y Crédito Público - Colombia).³

¹ Chile es uno de los países de Latinoamérica que trabaja la temática desde hace tiempo y la aparición de este tipo de unidades productivas también es desde hace tiempo.

² Entre ellas puede mencionarse la Corporación de Fomento de la Producción, el Fondo Solidario e Inversión Social, el Servicio de Cooperación Técnica, el Servicio Nacional de Capacitación y Empleo y el Banco Estado de Chile.

³ Linares José. Ministerio de Hacienda y crédito público. Superintendencia de la Economía Solidaria. 2002.

En la Argentina la actividad microempresarial presenta características particulares que no la hacen asimilable en su totalidad a los modelos latinoamericano y europeo, aunque posee rasgos en común con ambos. Las semejanzas y diferencias se relacionan con la estructura social y productiva argentina y con los aspectos vinculados a la génesis de cada emprendimiento.

Una revisión conceptual de la diversidad de modalidades para designar el fenómeno permitirá proceder a un espacio de reflexión sobre el mismo.

3. La Microempresa: Conceptos, experiencias y multiplicidad

Las expresiones *microempresa*, *microemprendimiento*, *emprendimiento productivo* y otras similares suelen utilizarse indistintamente sin explicitar con precisión su significado, en las últimas décadas ingresaron a este universo diversas formas de producción de bienes y servicios de carácter eventual y en general no registrados. Sin embargo, estos términos refieren a un universo sumamente complejo y diverso de unidades productivas y económicas, de acuerdo a qué aspectos se consideren para su definición; y se extiende desde los emprendimientos individuales, vinculándose con aspectos de subempleo, autoempleo, marginalidad en muchos casos de carácter informal, pero también unidades con existencia jurídica, patrimonio y mercados consolidados.

En América Latina las definiciones habituales corresponden a microempresas pertenecientes al sector informal que mantienen a sus integrantes en niveles básicos de subsistencia, tales como el sector informal urbano. En Europa y EEUU se utiliza la denominación *small business* o *small enterprise* para designar a las unidades productivas de menor tamaño, aunque ocasionalmente se utiliza el término *microenterprise*⁴. La Comisión Europea diferencia la *small service enterprise*, que tiene hasta 20 empleados, de la *small industrial enterprise* con hasta 50 empleados⁵. En Alemania tienen un gran peso y son objeto de un tratamiento especial las *handicrafts*, pequeñas unidades artesanales ligadas al ejercicio de oficios. En Italia suelen emplearse las expresiones *piccole imprese* y *artigianato*, aunque se trata también de *small enterprises*. En Inglaterra, como en EEUU, el término predominante es el de *small business*.

Frente a esta multiplicidad de formas, resulta imprescindible caracterizar

⁴ No estamos efectuando comparaciones lineales ya que somos conscientes de las enormes diferencias estructurales, vinculadas con su génesis entre las de América Latina, Europa y EEUU.

⁵ Nelson, Robert "Promotion of small enterprises", en ILO (OIT) *Small Enterprise development: policies and programmes*. Citado por Lindenboim, Javier (1988). "En torno al concepto de microempresa". Cuadernos del CEUR N°27. Buenos Aires, Argentina

al sector, es decir *el microemprendimiento como un agente económico de pequeña dimensión cuya organización de la producción, y su relación con el mercado es de carácter formal o informal, no obstante lo cual posee un perfil específico signado por la información imperfecta, el escaso desarrollo tecnológico, las faltas de tecnologías de gestión, las limitadas redes de comercialización, y las escasas posibilidades de acceso al crédito.*

En los últimos años han proliferado una serie de estudios sobre el sector informal, la economía social y la realidad de los microemprendimientos en particular, fundamentalmente en países como Chile, Perú, Colombia, Brasil y Ecuador, entre otros de América Latina; cuyas estructuras económico-sociales han incluido el autoempleo desde hace tiempo. La mayoría de estos trabajos, se apoyan en evaluaciones de experiencias de promoción y apoyo a los emprendimientos y asumen una fuerte vinculación entre informalidad y su surgimiento. En Argentina, son algo escasos los estudios sobre los microemprendimientos en sí mismos y no vinculados a políticas públicas (sociales o productivas) y todavía existe confusiones con respecto a las diferencias y similitudes entre microempresa y microemprendimiento.

Uno de los rasgos característicos del fenómeno es la heterogeneidad existente dentro del sector que lo integran por un lado, los históricos pequeños propietarios de unidades productivas dedicadas a la fabricación o venta, a los que se sumaron durante los años '90, un sector que proviene de actividades laborales en relación de dependencia y por motivos diversos (despidos, retiros voluntarios, cierre de empresas, etc.) decidieron como salida laboral, la instalación de una microempresa; y por otro aquellos que inician la primera actividad laboral, junto con los denominados "artesanos"⁶. En muchos casos promovidos por las políticas públicas⁷ de distinto nivel (municipal, provincial y nacional) como también por las Organizaciones de la Sociedad Civil.

Es decir que hay –al menos – dos grandes modalidades por un lado los microemprendimientos que se inician ligadas a una elección laboral y aquellas como refugio del desempleo. Pero, tal vez, no sea adecuado aludir a las expresiones de "por un lado" "por el otro" porque estos dos perfiles se encuentran relacionados entre sí en el mismo espacio social.

La heterogeneidad estructural del sector y las condiciones de formalidad/informalidad⁸ en la que realizan sus actividades, influyen decisivamente en los

⁶ En los últimos años han proliferado los artesanos y vendedores ambulantes en los centros urbanos comercializando sus propias producciones o la ajena, cambiando la fisonomía de las plazas y calles de las ciudades.

⁷ Tanto como políticas productivas o sociales.

⁸ Coincidimos con Carbonetto al definir como informalidad a las pequeñas formas de producción urbana de bienes y servicios hecha con gran creatividad, esfuerzo, sacrificio pero también explotación, condiciones inhumanas de trabajo, niveles ínfimos de estabilidad y seguridad ocupacional (Carbonetto, 1988, p 13).

comportamientos y las posibilidades de desarrollo de cada una de éstas unidades económicas. Ello evidencia la estrecha vinculación existente entre las condiciones de formalidad y las características productivas y empresariales de las unidades, poniendo en juego los factores “materiales y simbólicos” de sus integrantes.

Es decir comparten el mismo escenario laboral grupos con procedencia distinta y trayectorias laborales y educativas diferentes, esto sin duda se refleja en las acciones de estos miembros al interior del emprendimiento. Y, el escenario en el que se desenvuelven sufre y ha sufrido modificaciones y transformaciones que forman y se conforman a sí mismos y a sus actores. De este modo los emprendimientos productivos están conformados por recursos humanos; elementos internos (insumos, maquinarias, tipo de tareas, tecnologías, etc.) y externos -tales como políticas económicas y sociales, locales y nacionales, el territorio en el que instalan, entre otros- que inciden en sus desempeños. Por lo tanto, un cambio en cualquiera de sus elementos afecta, en algún sentido a los demás.

Coraggio (2003) recuerda que, este sector se constituye de trabajadores y unidades productivas apoyadas por políticas públicas de autoempleo, definidos por la negativa como “no formal” en tanto opuesto al mundo empresarial o al estatal. Entre sus características la baja productividad, el bajo nivel de capitalización, su tamaño pequeño, el trabajo familiar, las dificultades en la planificación y cuantificación y esencialmente su ilegalidad, es decir quedan expuestos a la evasión impositiva, sin coberturas de seguridad social. A ello puede sumarse la dificultad para acceder al crédito bancario y, por ende su dependencia de los usureros. (Coraggio, 2003). Haciendo evidente que es un sector vinculado a relaciones precarias y de subsistencia.

La investigación de Carbonetto, et alt. (1988) propone una conceptualización del sector informal urbano sustentada en el excedente de mano de obra que genera diversas estrategias de autoempleo en el marco de restricciones agudas de capital y de calificaciones adecuadas, como remanente del Sector Moderno de la economía que crea sus propios empleos con bajo nivel de capital e ingreso a las personas.

“La pobreza y el bajo nivel de vida de ésta población sería, entonces, una consecuencia de su marginación inicial de los ‘puestos modernos’ (...) Subdesarrollo, dependencia tecnológica y excedente estructural de mano de obra, se reflejaría de modo directo en la aparición y reproducción de un estrato de microempresarios y de independientes que operan con tecnologías atrasadas, escaso capital por hombre, baja productividad e ingresos”. (Carbonetto et alt. 1988, p 13).

Este autor desarrolla los siguientes puntos para describir al sector:

- a) Sub utilización de la mano de obra a la de área tecnológica atrasada. Destaca que la

“exclusión de un puesto de trabajo en el sector formal presupone, respecto al capital, una doble ruptura de los trabajadores excedentes: carecer del mismo (no son propietarios) y no gozan de acceso, como asalariados, a las firmas modernas en las que se asienta la acumulación de capital. La carencia de capital por parte de los “auto empleados” facilita el concepto de informalidad, ya que convierte la relación capital-trabajo en una variable sustitutoria y aceptable para la determinación de las unidades informales.” (Carbonetto et al 1988, p. 50).

- b) Carencia inicial de capital; baja cantidad de capital por hombre, operan en un nivel bajo o muy bajo de productividad del trabajo, escaso nivel de complejidad tecnológica, incipiente división técnica del trabajo, bajo nivel de calificación del trabajo, de tamaño pequeño, escaso desarrollo de las relaciones salariales, operan fuera de las normativas institucionales y jurídicas.
- c) Limitado casi nulo acceso al crédito Carencia de capital inicial.
- d) Escasa o nula rentabilidad de las tecnologías informales
- e) Límites en la composición del producto informal.

En cambio, otras perspectivas ubican a estas unidades productivas como una modalidad empresarial que nacen como respuesta a la crisis del sistema económico y ligadas a la lógica del mercado. De esta manera se considera que los micro emprendimientos pueden llegar a convertirse en una pequeña o mediana empresa. Ello porque comparten el criterio y las habilidades de sus fundadores, individuos que desean encontrar una situación laboral que reemplace la que tienen o la que perdieron. De esta manera, la diferencia inicial que se observa entre una pequeña empresa y un microemprendimiento es que, la primera nace desde la planificación y mientras que el segundo nace y evolucionan utilizando los recursos disponibles y posibles en cada caso (Maques, 2003).

Pero al comparar y considerar este tipo de unidades como futuros empresas capitalista, parece no observarse que dicha afirmación obliga a sus integrantes a cumplir con parámetros de *empresarios* en un mercado altamente competitivo y – muy probablemente – en condiciones desiguales y desventajosas.

Parra Escobar (1984) desarrolla una definición del sector que, atiende a la naturaleza diferente de los microemprendimientos con respecto a otras unidades económicas, otorgando importancia al modo diferencial de producir y no a tamaño. Y continúa reduciéndolos a tres factores fundamentales: a) *Naturaleza del trabajo*: la limitada o nula separación entre trabajo y capital. El emprendedor

es parte del proceso de producción, con fuerte la presencia del trabajo familiar remunerado o no. b) *Organización del trabajo*: es una unidad de producción con “escasa” división del trabajo, “todos hacen de todo”. c) *Instrumentos de trabajo*: predomina el empleo de herramientas manuales.

De esta manera, la relevancia del nivel de acumulación.

Desde una posición alternativa, se puede hacer referencia a distintos autores (Merlinsky, 2001, Caracciolo Basco y Foti Laxalde, 2003, Abramovich y Vázquez, 2004, Coraggio, 2003, 2005, 2007) que resaltan que estos emprendimientos se rigen por una lógica ligada a la obtención de los medios que permitan garantizar la subsistencia de sus integrantes, distinta a la de maximización de las utilidades que caracteriza a las empresas capitalistas. Entonces, si bien se trata de actividades productivas destinadas a generar ingresos, tal vez no se trate de unidades económicas de tipo capitalista dado que son experiencias informales de autoempleo, que en su mayor parte surgen como estrategias de los hogares de trabajadores excluidos del empleo asalariado, en las que se pone en actividad el principal recurso de sus miembros: *el trabajo*, para producir bienes y servicios destinados a la venta. Por ello, las relaciones laborales al interior de estas unidades, no suelen ser las de patrón-asalariado, y las decisiones que se toman, la división de tareas, la organización del trabajo, la utilización de los recursos, etc. tienen una lógica distinta a las empresas capitalistas. Por ende, su forma de conducirse y su finalidad no pueden asimilarse a las de otras empresas más allá de su tamaño (Arancibia, et al. 2007).

Por su parte, Razzeto desde Chile, hace referencia a las acciones diferentes que despliegan los sectores populares pobres y los esfuerzos de integración y superación de su propia pobreza a través de la formación y establecimiento de numerosas pequeñas actividades productivas y comerciales. La expansión de estas actividades cambio el semblante de las grandes ciudades de todos los países latinoamericanos en las últimas décadas. Este fenómeno toma diversas denominaciones: economía informal, pequeña producción popular urbana, economía sumergida, economía invisible, economía de subsistencia, economía popular; y no siempre aluden exactamente a lo mismo pues establecen diversos “cortes” en la realidad que identifican (Razzeto, 1994).

Este autor, elabora la siguiente tipología que da cuenta –una vez más– de la dispersión entre sus componentes:

- a) El trabajo por cuenta propia de innumerables trabajadores independientes que producen bienes, prestan servicios o comercializan en pequeña escala, en las casas, calles, plazas, medios de locomoción colectiva, ferias populares y otros lugares de aglomeración humana⁹.

⁹ Indica que se han identificado en Chile, más de 500 “oficios” distintos ejercidos informalmente.

- b) Las microempresas familiares, unipersonales o de dos o tres socios, que elaboran o comercializan productos en pequeña escala, aprovechando como lugar de trabajo la propia vivienda¹⁰.

Las organizaciones económicas populares, en tanto pequeños grupos de personas y familias que juntan y gestionan en común sus escasos recursos para desarrollar, actividades generadoras de ingresos o proveedoras de bienes y servicios que satisfagan necesidades básicas de trabajo, alimentación, salud, educación y vivienda. Talleres laborales solidarios, comités de vivienda, “comprando juntos”, centros de abastecimiento comunitario, “construyendo juntos”, huertos familiares, programas comunitarios de desarrollo local, etc., son algunos de los tipos de organizaciones económicas populares más difundidos que menciona el autor.

Las vastas investigaciones realizadas en América Latina coinciden en destacar su relevancia cuantitativa desde el punto de vista del empleo y de la obtención de medios de vida para los sectores más pobres. Sin embargo, el tamaño exacto del fenómeno resulta muy difícil de precisar dada su propia naturaleza y características¹¹.

Desde un punto de vista cualitativo el hecho más interesante, sorprendente y novedoso manifestado por esta notable multiplicación de pequeñas iniciativas, organizaciones y experiencias económicas populares, es la movilización y activación económica del *mundo de los pobres*, en búsqueda de solución autónoma a sus propias necesidades y carencias.

Pero a la hora de efectuar un análisis respecto al comportamiento de estas unidades productivas, es importante considerar su génesis, es decir los motivos que llevan a los integrantes a iniciar con el microemprendimiento. Algunos estudios, indican que existen diversas razones que cambian de acuerdo al contexto económico y local, tomando al menos dos grandes direcciones: una como única salida laboral y la otra por herencia familiar, en tanto la voluntad de iniciar una actividad de forma independiente no es la preponderante, es decir que la aspiración a la autonomía surge como “alternativa forzada”, relativa a factores de subsistencia personal y familiar¹².

¹⁰ El autor menciona que en los barrios populares de las grandes ciudades de América Latina el fenómeno de la microempresa ha llegado a ser tan extendido que es normal que exista una de ellas cada cuatro o cinco viviendas (Razzeto, 1994).

¹¹ El Informe para el Foncap. “Perfiles del microempresario en Argentina. Análisis de la encuesta de hogares en el Gran Buenos Aires”. SIEMPRO. Secretaria de Desarrollo Social de la Nación. 1998, da cuenta de ello.

¹² Señalamos al menos tres estudios en los que se indaga sobre los motivos de inicio de la microempresa: 1) La única salida laboral el 35,7%; prefieren trabajar en forma independiente el 33,8%; por herencia familiar el 10,1%; porque es lo que le gusta o sabe hacer el 6,3%; por

En el mismo sentido otros autores también señalan que, en muchas ocasiones comenzar con este tipo de actividades se vincula con una problemática social, representando éste el único camino para la subsistencia familiar; por una necesidad de independencia y en otros casos, su inicio se basa en la necesidad personal de buscar ingresos adicionales, continúan con el “negocio familiar”, o en el menor de los casos, simplemente por vocación (Vera et al, 2007).

En la Argentina, en los últimos 30 años se atravesó por diversas situaciones económicas y sociales que significaron la precarización del mercado laboral y de las relaciones salariales, provocando que la vocación o el deseo de iniciar con un tipo de trabajo quedara relegada y se priorizara la necesidad de subsistencia.

Tal como se desprende de lo expuesto, la complejidad teórica-metodológica para identificar y observar los tipos de emprendimientos a los que se refiere el fenómeno analizado, abre también una serie de interrogantes epistemológicos y metodológicos necesarios de considerar.

4. Hacia la evaluación de una potencial operacionalización

La importancia de estas conceptualizaciones conllevan – entre otros – la posibilidad de observar sus desempeños y desarrollos para el diseño de políticas públicas, pero también y –esencialmente– para reconocer quién es este sector y cuáles son las exigencias y las expectativas sobre éstos.

Ello conlleva un esfuerzo de conceptualización, de medición y diagnóstico como un recurso necesario de carácter investigativo y para la elaboración de políticas activas. Si bien, es bastante frecuente la asociación automática del término “micro” (cuyo término ya determina tamaño) al sector informal de la economía, en este sentido, se puede coincidir con Lindenboim (1988) en que esto no necesariamente es así, dado que puede hacer referencia a la cantidad de empleados y facturación anual, pero eso nada dice de su nivel de formalidad.

inversión o generar una fuente de trabajo o ingresos el 4,3%. (De Sena, 2001). 2) Otro estudio indica: por vislumbrarla como la única salida laboral el 29,8%; prefieren trabajar en forma independiente el 25,5%; por considerarse un buen negocio el 22,4%. En términos absolutos, solo nueve microempresas forman parte de una herencia familiar. (Pérez Barcia, et al, 2001). 3) Y el último relevamiento indica que los motivos para iniciar con la microempresa son esencialmente el representar la única salida laboral (43,9%) y haberla recibido como herencia familiar el 34,3%, tan sólo el 3% de los casos manifiestan haber iniciado las actividades para trabajar de modo independiente. Es decir el deseo de independencia personal que, podría funcionar como la motivación psicológica hacia acciones significativas, no es el manifestado. (De Sena, 2000).

“Esto equivale a asociar el tamaño ocupacional (reducido) con un conjunto de categorías y condiciones laborales con menor grado de organización, poca diferenciación entre trabajo y capital, débil inserción en el proceso productivo, baja exigencia de calificación y con pocas barreras a la entrada de nuevos trabajadores “ (Lindenboim, 1988, p. 19).

Este autor destaca que, el recorte por tamaño deja en su interior una variedad de casos, desde las unidades económicas aludidas, pero también a las pequeñas empresas propiamente capitalistas, integradas al mercado, usufructuando barreras a la entrada a veces fuertemente capitalizadas, al igual que los trabajadores por cuenta propia y pequeñas empresas eficientes y rentables donde tanto la calificación artesanal como la escala reducida son pertinentes y viables productivamente.

En este marco, un primer problema que debe resolverse consiste en la necesidad de formular una definición específica de la microempresa y microemprendimientos. Con tal fin diversos autores han recurrido al uso de criterios bastante distintos pero que, en general, tienden a combinar algunas de las siguientes dimensiones:

- * tamaño de empresa medido por el número de trabajadores;
- * relación capital – trabajo;
- * ingreso promedio por trabajador;
- * calidad de la relación social (asalariado – trabajador independiente);
- * grado de división técnica del trabajo; y
- * desarrollo organizativo.

En segundo lugar, sea cual fuere la combinación de criterios adoptada para definir el establecimiento, se presenta la dificultad de ubicarlos territorialmente dada su escasa visibilidad.

El universo de pequeñas acciones sociales y económicas incorporadas a este nuevo ámbito contempla iniciativas posibles de agrupar en tres grandes categorías:

- Trabajadores por cuenta propia, que se desenvuelven en la producción de bienes y servicios o comercio de pequeña escala.
- Microempresas familiares, unipersonales, o de dos a tres socios/as, con hasta 5 trabajadores/as, dedicados a la producción o comercialización de bienes o servicios.
- Organizaciones Económicas Populares, constituidas por pequeños grupos de personas o familias que gestionan solidariamente sus escasos recursos para mejorar sus condiciones de vida: trabajo, vivienda, alimentación, salud, hábitat comunitario, comprando juntos, etc.

Entre las distintas alternativas propuestas para la clasificación de las microempresas, generalmente, los programas de promoción se han inclinado a adoptar aquella que privilegia los criterios productivo-empresariales, siguiendo a algunos autores latinoamericanos preocupados por la temática (Carbonetto, et al, 1988; Cariola, 1989, Parra Escobar, 1984), a partir de los cuales las unidades microempresariales se pueden agrupar en tres grandes estratos:

1. Microempresas de acumulación ampliada, aquellas que de acuerdo a la combinación de recursos técnicos y de capital y vinculación con el mercado, logran generar y retener los excedentes del proceso productivo, en un grado que les permite la reproducción a una escala ampliada y/o creciente. En general, estas unidades registran limitada capacidad de acumulación debido a diferentes factores microeconómicos tales como retraso tecnológico, deficiencias organizacionales y de producción, pero aquellas que logran neutralizarlos o superarlos poseen el potencial necesario para instalarse en el mundo empresario y mantener competitividad en el mercado. Operan generalmente en condiciones de formalidad¹³ en determinados espacios del mercado, complementarios o a veces competitivos de las empresas más grandes; o bien ocupando nichos poco atractivos y en algunos casos residuales para el mercado oligopólico. En este estrato generalmente se ubican las microempresas organizadas en los últimos veinte años, especialmente en los servicios y el comercio y más limitadamente en la producción. A partir del año 2002, con la implementación de políticas productivas, aumentan los emprendimientos dedicados a la producción de bienes y servicios, algunos dedicados al mercado de consumo y otros vinculados subordinadamente a empresas más grandes, a partir de los procesos de externalización de distinto tipo de servicios, actividades o procesos. Y, también se encuentran un número importante de microempresas con veinte o más años de antigüedad, que han logrado sobrevivir a los avatares de la evolución económica de la Argentina, pero debiendo recurrir las más de las veces a la precarización del empleo, al trabajo familiar u otras estrategias tendientes a controlar sus costos de operación para poder mantenerse.
2. Las microempresas de acumulación simple, aquellas que en función de sus recursos, de los niveles tecnológicos y de sus formas de vinculación el mercado, poseen una limitada capacidad para la producción de excedentes que le permita afrontar procesos sostenidos de acumulación.

¹³ Refiere a la formalidad de la empresa y no de los trabajadores de la misma.

Dichas condiciones limitan la reproducción y permanencia en el mercado generándose cierta inestabilidad y la necesidad de aumentar los esfuerzos personales. Estas unidades suelen operar en la “semiformalidad” en los sectores tradicionales de la pequeña producción (confecciones, carpintería, plomería, comercios barriales, etc.).

3. Microempresas de subsistencia, aquellas que se sitúan no solo por debajo de los niveles de acumulación, sino que no logran producir excedentes económicos necesarios para reproducir el proceso de producción. En este estrato operan a partir de la lógica de reproducción familiar o individual, integrado por actividades más abiertamente informales, como los vendedores ambulantes, changuistas, recolectores de residuos, oficios callejeros, trabajadores domiciliarios, etc. Generalmente, estas actividades se realizan a partir de muy escasos recursos, vinculaciones inestables y marginales con el mercado, la autoexplotación o al trabajo no remunerado del grupo familiar. El notable crecimiento de este estrato en los últimos años – por efecto combinado del deterioro de la situación ocupacional, la caída de los ingresos de la población pobre y por el incremento de los niveles de desocupación abierta y subempleo, ha transformado significativamente el perfil inicial del sector microempresarial argentino

Oscar Tangelson (1991) a fin de diferenciar los microemprendimientos y las microempresas plantea tres niveles:

- a. Las unidades productivas altamente formalizadas y tecnificadas, de gran volumen, que forman parte de un sector del perfil productivo del país, que tienen sus propios canales de comercialización, de crédito, etc., y que tienen los instrumentos que les son adecuados o que les son propios. Estas son las grandes y las medianas empresas.
- b. Las unidades productivas con potencialidad de desarrollo, de crecimiento y viabilidad económica que les permita el autosostenimiento en un plazo razonable.
- c. Las unidades productivas esencialmente de subsistencia. Atañen a una visión asistencialista de la actividad productiva; pero que no corresponden al tipo de instrumentos que requiere el proceso productivo a través de pequeñas unidades como articuladoras de las dimensiones económicas y sociales de desarrollo.

Es decir, distingue entre aquellas unidades con capacidad de acumular capital y aquellas que operan en el margen de la mera subsistencia. Entre estas

últimas, a su vez, se diferencian entre aquellas cuyo objetivo es la subsistencia y aquellas que apuntan al desarrollo, es decir que estarían atravesando una etapa de transición de microemprendimientos a microempresa.

A estas distinciones conceptuales se le puede añadir que, si bien tanto los microemprendimientos como las microempresas se caracterizan por tener niveles de organización productiva y laboral precarios, en el caso de las últimas existen posibilidades para lograr mejorar dicha organización, avanzando en el crecimiento de la estructura productiva. Se refleja la centralidad de la relación capital – trabajo (Cariola, Lacabana et al, 1989), pero también la falta de identificación de su rol y la escasa habilidad de gestión. Como consecuencia de ello, se generan un tipo de empresas de muy bajo rendimiento, sin ninguna capacidad de acumulación, lo cual determina su quiebre o desaparición frecuente, bajos salarios y poco reconocimiento social.

Desde otra perspectiva aparece el marco legislativo y normativo del sector que suele no conformar a los propios ni ajenos, sin embargo, la necesidad de contemplar legalmente la especificidad del sector es hoy una cuestión socialmente problematizada en todas las regiones del país.

En la Argentina, se han dictado diversas leyes con el objeto de promocionar la microempresa de carácter provincial y también nacional¹⁴. En general, coinciden en determinar que estas unidades deben orientarse a satisfacer necesidades básicas insatisfechas, constituyendo una alternativa para los desocupados, subocupados y artesanos, con la incorporación de jóvenes y mujeres, cumpliendo un rol no sólo económico sino también social.

De lo dicho hasta aquí se desprenden varias conclusiones sobre los principales rasgos distintivos de los microemprendimientos:

- Explotación sobre la base de las habilidades personales, con participación de la intuición y la propia experiencia, centrándose en los aspectos productivos. Carece de técnicas de gestión y administración.
- Dispersión territorial. La característica de localización de este tipo de emprendimientos, es que se encuentran diseminados en la totalidad del tejido urbano y rural.

¹⁴ Entre estas se destacan algunas en la Provincia de Río Negro, San Juan, Buenos Aires, entre otras. Cabe destacar que desde el año 2003 en el ámbito nacional se sanciona Ley 25.865 de Creación del Monotributo Social. Conformándose el Registro Nacional de Efectores como organismo encargado de gestionar del monotributo social, una categoría tributaria para aquellas personas que estén realizando actividades económicas de producción, servicios o comercialización, y vean dificultada su inserción en la economía formal por encontrarse en situación de vulnerabilidad social. Disponible en <http://www.desarrollosocial.gov.ar/Efectores/efectores.asp>

- Se trata en su mayoría de unidades familiares en donde la distribución de funciones se confunde con las relaciones afectivas.
- Constituye una fuente de autoempleo y de subsistencia para el titular y el grupo de integrantes, pero por otra parte al carecer de tecnología avanzada hacen un uso intensivo de la mano de obra.
- Flexibilidad para ajustarse a los mercados, dada la estructura organizacional y productiva reducida, si bien esto es un condicionante para su desarrollo le brinda la posibilidad de adaptarse a la dinámica de los mercados.
- Bajo nivel de inversiones, dada la escasez de capital inicial, factor que se agrava por la falta de fuentes de financiación externa adecuada a las necesidades y posibilidades de este sector.
- Escasa división del trabajo. El o los titulares tienen a su cargo tanto las tareas productivas como las de administración y gestión.
- Reducido volumen de actividades, lo que dificulta su competitividad y el acceso a algunos mercados.
- No se observan criterios de control de calidad en los procesos productivos.

De este modo, es fácil advertir, que la naturaleza de la microempresa remite a un conjunto complejo de aspectos y actores participantes. En efecto, el fenómeno no está definido exclusivamente por variables económicas, sino que intervienen además cuestiones demográficas, educativas, socioculturales e institucionales. De aquí se desprende que el análisis de los mismos debe ser necesariamente holístico; y por ende las políticas deben tomar en consideración este conjunto de aspectos y lograr una adecuada articulación entre los actores involucrados, a fin de optimizar los resultados a partir de la complementación de sus distintos roles. Otra de las características a considerar es la complejidad de detección desde los censos y otros relevamientos, dada la poca o nula visibilidad del emprendimiento y su producción.

4.- Una mirada crítica a un concepto muy usado

Luego de lo expuesto se pueden realizar tres tipos de actos de vigilancia epistemológica concurrentes: respecto a lo teórico-conceptual, a lo procedimental-metodológico y a lo político-instrumental.

- a) Si se tiene en cuenta que en las ciencias sociales en la actualidad representar es intervenir, es decir, que los modos teóricos de designación conceptual se transforman en prácticas de “construcción” de la realidad

la disputa por las definiciones es una disputa por el ordenamiento de los fenómenos. Sólo para dar un ejemplo: si se piensa –de manera reductiva- en los “micro” como empresas capitalista surgidas por “opción emprendedora” se esta borrando de la visibilidad pública las fugas del desempleo que ellos implican.

- b) Los procesos de operacionalización tendientes a describir, evaluar, sopesar y/o explicar la aparición, mantenimiento en el tiempo y extinción de las experiencias sociales están siempre cargados del impacto de estas últimas en las “miradas” académicas. Es decir, en el fenómeno aquí analizado, hay una diferencia enorme entre los “micros” entendidos “en-el-tiempo” en el contexto de la “economía popular” (Razzeto-Chile) y los “micros” percibido en el contexto de la multiplicidad y variabilidad del sector de la pequeña y mediana empresa de una economía formal (Maques-Argentina).
- c) Desde una perspectiva de las políticas públicas y su relación con los sectores académicos se vislumbra una diferencia muy pronunciada entre las expectativas de intervención estatal y las motivaciones “cognitivas” de los universitarios. Cuestión, que muchas veces, obstaculiza la misma implementación de las políticas por su escasa conexión con los modos sociales y científicos de comprender la problemática. Las normativas argentinas son un ejemplo.

Finalmente, (y dada también la experiencia personal en el tema) los microemprendedores no son militantes ni emprendedores shumpetereanos, en su mayoría son sujetos que escapan de la pobreza y la expulsión social –a veces– a través de un subsidio estatal necesitando ganar el mayor dinero posible para alimentar a sus familias. Debiendo soportar estos microemprendimientos una doble exigencia: para unos deben privilegiar los valores de solidaridad, cooperación, complementariedad, reciprocidad, equidad y sustentabilidad, ante el valor de rentabilidad o de ganancia. Y para otros la necesidad de contar con comportamiento empresarial eficaz, asociada a dos factores que se influyen recíprocamente: perfil emprendedor y habilidades asociadas (Scribano y De Sena, 2009). Y, nunca atendiendo a las propias expectativas.

REFERÊNCIAS

Abramovich, A. L. y Vázquez, G. (2004) “La difícil construcción de una economía social. Los emprendimientos productivos de la economía popular”. Trabajo presentado en el II Congreso Nacional de Políticas Sociales. Argentina.

- Arancibia, Inés; Costanzo, Valeria; Goldin Javier y Vazquez Gonzalo (2007) “Una aproximación a la experiencia de los microemprendimientos en la Argentina actual” Disponible en: <http://www.cta.org.ar/instituto/econsocial/docs/Los%20Microemprendimientos.doc>
- Caracciolo Basco, M. y Foti Laxalde, M. del P. (2003) “Economía Solidaria y Capital Social. Contribuciones al desarrollo local”. Editorial Paidós. Buenos Aires, Argentina.
- Carbonetto, D.; Hoyle, J.; Tueros M. (1988) “Lima: Sector Informal”. Lima. Ediciones Cedep. Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación. Perú.
- Cariola, Cecilia; Lacabana, Miguel y otros. (1989) “Crisis, sobrevivencia y sector informal”. Editorial Nueva Sociedad. Caracas, Venezuela.
- Coraggio, J. L (2003) “Una alternativa socioeconómica necesaria: la economía social”. Presentación en el Panel “Nuevas formas y figuras ocupacionales: informalidad y redes de la economía social”, del Seminario El Estado de las relaciones laborales en Argentina, Nueva realidad emergente en el contexto del MERCOSUR”, organizado por La Universidad de Bologna en Buenos Aires, La Carrera de Relaciones del Trabajo de la Facultad de Ciencias Sociales (UBA) y El Departamento de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social de la Facultad de Derecho (UBA), en el marco del Programa para el Diálogo Social de la O.I.T, Buenos Aires, 24 de abril del 2003. Disponible en: <http://www.coraggioeconomia.org/jlc/archivos%20para%20descargar/unaalternativasocio.pdf>
- _____ (2005) “Sobre la sostenibilidad de los emprendimientos mercantiles de la economía social y solidaria”. Trabajo presentado en el Panel sobre “Nuevas formas asociativas para la producción”, dentro del Seminario “De la Universidad pública a la sociedad argentina. El Plan Fénix en vísperas del segundo centenario. Una estrategia nacional de desarrollo con equidad”. Universidad de Buenos Aires, 2-5 de agosto de 2005
- De Sena Angélica (2000) “Aspectos extraeconómicos que influyen en la definición del perfil de los microempresarios industriales”. Consejo Federal de Inversiones. Buenos Aires, Argentina.
- _____ (2001). “Microempresa y modernización en la gestión municipal”. Consejo Federal de Inversiones. Buenos Aires, Argentina.
- De Sena, Angélica y Vázquez, Norberto (2007) “Una mirada sobre la sustentabilidad de los emprendimientos productivos”. Ponencia presentada en XXVI Congreso. Asociación Latinoamericana de Sociología. Universidad de Guadalajara. CUCSH. Guadalajara, México
- Lindenboim, Javier (1988) “En torno al concepto de microempresa”. Cuadernos del CEUR N° 27. Centro de Estudios Urbanos y Regionales. Buenos Aires, Argentina.
- Maques, O. D. (2003) “Microemprendimientos otra alternativa. Lineamientos macro y micro económicos para su desarrollo”. Universidad Nacional de La Matanza. Buenos Aires, Argentina.
- Merlinsky, M. Gabriela. (2001) “Microemprendimientos y Redes sociales en el Conurbano. Balance y Desafíos de una experiencia reciente”. EUDEBA- Facultad de Ciencias Sociales- Instituto “Gino Germani”. Buenos Aires, Argentina.
- Parra Escobar, E. (1984) “Microempresa y Desarrollo”. SENA. UNICEF Bogota, Colombia.
- Pérez Barcia, V, De Sena A., Puelles J (2001). “Estudio de los microemprendimientos asistidos con créditos del Banco Provincia de Buenos Aires con garantía FOGABA”. Serie

de Estudios Técnicos N°6. Universidad Nacional de San Martín- Fondo de Garantías Buenos Aires SAPEM. Buenos Aires, Argentina.

Scribano, Adrián y De Sena Angélica (2009). “Construcción de Conocimiento en Latinoamérica: Algunas reflexiones desde la Auto-etnografía como estrategia de investigación”. En Revista Cinta de Moebio, www.moebio.uchile.cl/34/scribano.html.

Villaron, Fernando, coordinador (2001) “Competencias necesarias para la creación y gestión exitosa de pequeñas y microempresas en el Perú”. Documento de Trabajo 1. Programa Especial Mejoramiento de la calidad de la educación peruana. Ministerio de Educación. Perú.

Razzeto, Luís (1994) “ Centralidad del Trabajo y Economía Solidaria”. en Economía & Trabajo, Año 2, N° 3, 1994, PET, Santiago de Chile, Chile. Disponible en: <http://www.trueque-marysierras.org.ar/biblioteca2.htm>

_____. (s/f) “Cinco constataciones claves para comprender la realidad de la pobreza en América Latina”. Biblioteca Virtual de Economía Solidaria. Disponible en: www.trueque-marysierras.org.ar/biblioteca2.htm

_____. (1994) “Las donaciones y la economía de solidaridad”. Libro Primero de Economía de Solidaridad y mercado democrático. Ediciones PET. Santiago de Chile.

_____. (1997) “Los caminos de la economía de solidaridad”. Lumen – Humanitas. Buenos Aires.

Tangelson, Oscar. (1990) “Caracterización de la microempresa”. En *La Microempresa: producción y empleo para el desarrollo*. Oficina Regional de la OIT para Argentina, Paraguay y Uruguay. Montevideo.

Vera O, Beatriz, Camino S, Paula, Baez M, Andrea et al. (2007) “Tipologías que caracterizan a un grupo de microempresas de la ciudad de Valdivia” - Chile. Agro sur. [online]. ene. 2003, Vol. 31, No. 1 [citado 19 Junio 2007], pp. 48-59. Disponible en la World Wide Web: http://mingaonline.uach.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0304-88022003000100006&lng=es&nrm=iso. ISSN 0304-8802.

Villaron, Fernando (Coord) (2001). “Competencias necesarias para la creación y gestión exitosa de pequeñas y microempresas en el Perú”. Documento de Trabajo 1. Programa Especial Mejoramiento de la calidad de la educación peruana. Ministerio de Educación. Perú.

Resumen

En las últimas décadas en Latinoamérica se ha escrito y discutido sobre las bondades, limitaciones y potencialidades de los microemprendimientos. El objetivo de este artículo es brindar algunas pistas de análisis sobre las conceptualizaciones de los mismos con la finalidad de señalar algunos ejes para realizar una valoración crítica de la importancia académica y política de los mismos.

Palabras claves: microemprendimientos – definiciones – valoración crítica

Abstract

In the last decades in Latin America has been written and discussed about the benefits, limitations and potential of microenterprises. The aim of this paper is to provide some axes on the analysis of these conceptualizations in order to draw some conceptual lines to make a critical assessment of the academic and political importance of these.

Keywords: micro enterprises – definitions – critical appraisal

TEXTO RECEBIDO E APROVADO EM ABRIL DE 2010.