

Microempresas: Características estructurales y políticas para su desarrollo

INTRODUCCIÓN

La década de los noventa estuvo marcada por fuertes transformaciones que impactaron severamente en la distribución del ingreso y el mercado de trabajo. La desregulación, el tipo de cambio fijo, la apertura de la economía, las privatizaciones y la reducción del aparato estatal produjeron una significativa caída del empleo, en particular en la industria manufacturera tradicional, que se sumó al aumento de la población económicamente activa (se incrementó la participación femenina y de los grupos de edad más avanzada)¹. En consecuencia, la tasa de desempleo en áreas urbanas aumentó estrepitosamente durante la década: prácticamente se duplicó entre 1990 y 2000. Por su parte, el subempleo también experimentó un crecimiento sostenido, dando como resultado que en la actualidad, más de 30% de la población económicamente activa tenga problemas de empleo.

Este proceso generó un incremento en la pauperización y la exclusión de sectores del mercado de trabajo, que se agravó por la crisis de las economías regionales.

Empleados calificados y sin calificación provenientes de empresas estatales privatizadas sufrieron la reducción de personal a través de retiros voluntarios o reestructuraciones. También trabajadores en relación de dependencia de empresas privadas –muchas de ellas de sectores productivos afectados por las medidas de apertura (textiles, máquinas-herramienta, etc.)– fueron perjudicados por las nuevas configuraciones internas, en el marco de estrategias defensivas de las firmas.

Ante esta realidad de escaso dinamismo del empleo, muchos afectados encontraron como única salida a su situación laboral, la creación de microempresas² tanto en el sector comercial (kioscos, despensas, mercados) como en el manufacturero (confección de ropa, elaboración de alimentos, artesanías, etc.) y de servicios (talleres mecánicos, de chapa

¹ Para un análisis más profundo sobre los cambios en la PEA según género en el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires, se remite a "Hombres y mujeres, jóvenes y maduros de la Ciudad de Buenos Aires: diferentes comportamientos en un contexto de aumento del desempleo", en esta misma edición de *Coyuntura Económica de la Ciudad de Buenos Aires*.

y pintura, remiserías, etc.). Algunos, estaban en mejores condiciones para asumir la iniciativa, mientras que otros vieron frustrado su intento empresarial al cabo de un corto tiempo, volviendo a engrosar las estadísticas de desempleados o, en el mejor de los casos, de empleados precarios.

Estas iniciativas también fueron impulsadas por instituciones públicas, privadas e incluso organismos internacionales. El grado de éxito de estas políticas ha sido variado puesto que éste depende no sólo del marco macroeconómico y las características particulares del emprendedor, sino además del contexto local en el que se aplican, las características particulares de las instituciones que las llevan a cabo y la tecnología aplicada en cada caso.

La Ciudad de Buenos Aires presenta características que la distinguen de otros conglomerados urbanos. El elevado volumen de negocios y el denso entramado productivo y de servicios que presenta la Ciudad, sumado al alto poder adquisitivo y nivel educativo de su población, se traducen en condiciones aptas para el crecimiento y desarrollo de pequeñas empresas. En este sentido, el propósito de este trabajo es presentar las razones por las cuales una política de promoción de microempresas tiene sentido en el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires, al tiempo que se presentan los principales indicadores de gestión de la Dirección General de Microemprendimientos de la Secretaría de Desarrollo Económico.

En general, el reconocimiento de las microempresas dentro de la economía es limitado, dado el pequeño volumen con que éstas operan. No obstante, si se supera la visión de operaciones aisladas, dejan de ser una parte marginal de la economía, para convertirse en un sector con importantes potencialidades de desarrollo y de generación de riqueza a nivel local.

¿QUÉ SE ENTIENDE POR MICROEMPRENDIMIENTO?

En la actualidad, no hay consenso acerca del significado de Microemprendimiento. Si bien todas las definiciones incorporan la idea de que se trata de unidades económicas de pequeña escala que incluyen procesos de producción, comercialización y/o servicios, cada una de ellas pone el acento en diferentes aristas del fenómeno.

Por un lado, es posible encontrar definiciones que destacan la dimensión social de los Microemprendimientos, otorgándole fundamental importancia a sus potencialidades para aliviar las condiciones de pobreza de las familias marginadas. Desde esta perspectiva, el desarrollo de los microemprendimientos se convierte en una alternativa de autoempleo en economías empobrecidas con altos índices de desocupación. En estos ca-

² En algunas publicaciones se distinguen los términos Microemprendimiento de Microempresa, entendiéndose al primero como un tipo de organización reciente, en el que suele haber una mayor precariedad e informalidad; el segundo, generalmente se usa cuando el funcionamiento está más asentado y existe un mayor grado de formalidad. De todas maneras, en este trabajo se usarán ambos términos en forma indistinta.

sos, el estímulo del Estado y de los organismos internacionales se focaliza en familias vulnerables, apartadas del mercado como oferentes y a veces también como consumidoras.

En general, estos microemprendedores tienen un nivel de instrucción bajo y dirigen su esfuerzo a tareas artesanales para las cuales no necesitan mayores inversiones de capital. Tampoco requieren una actitud emprendedora en el sentido estricto del término, sino más bien contar con un oficio –o aprenderlo rápidamente– para generar ingresos produciendo a pequeña escala. Su inserción en estas condiciones se vincula a economías de subsistencia y el estímulo a su desarrollo consiste principalmente en asistencia y capacitación para la administración y gestión del negocio y en microcréditos en condiciones accesibles. Bajo esta perspectiva, otro rasgo distintivo de los microemprendimientos es su alto grado de informalidad, favorecida especialmente por los escasos márgenes de comercialización y la complejidad de los requisitos legales. Esta caracterización de las microempresas podría describir la realidad de muchas comunidades latinoamericanas y algunas argentinas, pero no reflejaría cabalmente la de la Ciudad de Buenos Aires.

Por otra parte, existen definiciones alternativas en las que el énfasis está puesto en aspectos más económicos que sociales. Algunos autores asimilan a la microempresa con un estadio inicial, que con el transcurso del tiempo debería devenir en una firma de mayor tamaño. Otros, en cambio, entienden que existen mercados rentables a baja escala para empresas de esta dimensión, puesto que presentan ciertas ventajas comparativas que no logran las estructuras mayores.

La definición propuesta por la Organización Internacional del Trabajo incorpora criterios para la identificación de un microemprendimiento que resultan válidas para las dos definiciones antes presentadas: facilidad de entrada, mercados atomizados, utilización de recursos locales, propiedad familiar de las empresas, pequeña escala de las actividades, tecnologías adaptadas a una fuerte intensidad del trabajo y formaciones adquiridas fuera del sistema escolar.

Otro tipo de definiciones, hace intervenir criterios tales como categoría ocupacional, tamaño de la empresa (medido por número de empleados), cómputo de actividades no registradas asimilando a la microempresa con la informalidad, nivel de ingreso (individual), activo y facturación de la firma. Se agregan a veces, variables de exclusión vinculadas al acceso al crédito, al mercado, a redes de empresas y a capacitación y características de la relación laboral (asociativa, familiar, por cuenta propia, asalariados). Estas últimas variables agregan información sobre la actividad ejercida, que pueden agregarse e las existentes sobre el individuo. Como puede observarse, en muchos de los casos, resultan ser más de tipo cuantitativas que cualitativas.

De las diferentes definiciones presentadas se desprende que no existe un acuerdo absoluto sobre el concepto de Microemprendimiento, ya que se trata de un fenómeno complejo y multidimensional con vastas repercusiones a nivel social y económico. Esto implica que para referirse al tema, primero se debe explicitar bajo que concepción se hace.

El presente trabajo considerará a los Microemprendimientos desde una perspectiva económica, destacando las potencialidades que ofrecen para el desarrollo productivo local.

La definición propuesta entonces para una Microempresa indica que se trata de una unidad económica de pequeña escala que, como se dijo, incluye procesos de producción, comercialización y/o servicios, y presenta características intrínsecas y otras determinadas por el contexto local.

Características intrínsecas:

- ▲ Están guiadas por el ánimo de lucro y la acumulación y no solamente por el autosostenimiento de sus miembros.
- ▲ Tienen una fuerte incidencia de la mano de obra en la producción o el servicio que ofrecen. Por este motivo presentan bajos requerimientos de inversión por trabajador.
- ▲ Tienen escasa división técnica del trabajo. La actividad directa del empresariado abarca todas las áreas: las funciones administrativas de comercialización, producción y finanzas generalmente están centradas en él, mientras que los trabajadores tienen más de una función en el proceso productivo.
- ▲ Presentan relaciones familiares o de amistad entre los trabajadores.
- ▲ Son mayoritariamente sociedades unipersonales. En las microempresas donde hay asociaciones son, en general, sociedades de hecho.
- ▲ Son estructuras organizativas que emplean a pocas personas. La cantidad de trabajadores en microempresas no supera en promedio las tres personas.
- ▲ En general, no existe clara separación entre trabajo y capital.

Características determinadas por el entorno:

- ▲ Presentan fuertes limitaciones en el acceso al capital. Las empresas de producción suelen abastecerse con equipamientos de segunda mano, o bien, adaptan los destinados a otros usos.
- ▲ Sus ventas están dirigidas hacia mercados de fácil acceso o con pocas restricciones.
- ▲ Las ventas se realizan dependiendo de las habilidades personales y relaciones del microempresario, prescindiendo de estrategias planeadas de comercialización.

A diferencia de la primera definición expuesta, que subrayaba el objetivo social de los microemprendimientos y su capacidad de ofrecer una herramienta para la subsistencia, esta visión alternativa destaca la potencialidad económica local de que los mismos sean exitosos. Si bien la discusión sobre su capacidad particular de generar nuevos puestos de trabajo y contribuir al sistema productivo se instala con mayor intensidad en tiempos de recesión, la funcionalidad de su estímulo no está únicamente en ofrecer una salida a los más vulnerables, sino a aquellos que tengan espíritu de empresa para hacer trabajos artesanales e incluso profesionales.

FORTALEZAS Y DEBILIDADES DE LOS MICROEMPREDIMIENTOS

En una enumeración de fortalezas y debilidades de los microemprendimientos, que se desprenden de la caracterización anterior, se encuentran:

Fortalezas de las Microempresas

- ▲ La reducida inversión requerida por unidad de producto y por hombre implica que con poco capital pueda iniciarse una microempresa.
- ▲ La inversión arroja resultados en el corto plazo.
- ▲ Sus estructuras pequeñas y la conducción personalizada, las hacen ágiles, pudiendo orientar nuevos rumbos con facilidad. Esto las diferencia de las medianas y grandes, que deben vencer la inercia de sus aparatos burocráticos.
- ▲ El manejo personal de todos los aspectos del negocio hace que el microempresario adquiera cierto conocimiento global del negocio en tiempo reducido.
- ▲ En ocasiones, la fuerte incidencia de la mano de obra en la producción de bienes y servicios, implica mayor generación de valor agregado.
- ▲ Cuando alguno de los trabajadores es familiar o amigo del dueño -lo que resulta frecuente- las relaciones laborales suelen contener un gran compromiso y otros valores extra-económicos.

Debilidades de las Microempresas

- ▲ Limitaciones al desarrollo por insuficiencia de capital y escasa aplicación de tecnología en la producción. Las empresas suelen abastecerse con unidades de segunda mano, o bien, adaptar las destinadas a otros usos.
- ▲ Tienen barreras de acceso a servicios financieros básicos por su mayor riesgo asociado y alta mortalidad.
- ▲ Falta de garantías reales, con exigencias y costos mayores que las grandes empresas.
- ▲ Las propias dificultades de acceso a financiamiento externo se traducen en la imposibilidad de financiar las ventas a sus clientes, lo que reduce las oportunidades de negocios.
- ▲ Desconocimiento sobre fuentes de asistencia crediticia y oportunidades de negocios.
- ▲ Vulnerabilidad a cambios tecnológicos y de los modelos de comercialización o producción.
- ▲ En general, los miembros no tienen suficiente entrenamiento empresarial y la capacitación en temas administrativos, financieros y contables tampoco es suficiente.
- ▲ En muchos casos, existe un bajo nivel de productividad del trabajo y escaso nivel de complejidad tecnológica.
- ▲ En general, la compra de insumos y materias primas en reducida escala (menores cantidades producidas, imposibilidad de hacer stocks por falta de capital, mayor incidencia de costos accesorios a productos comprados tales como fletes, de distribución, administrativos y otros, etc.), encarece las provisiones.
- ▲ Falta de una cultura asociativa, que permita compras favorables en términos y condiciones por volúmenes mayores, o mecanismos para mejorar la calidad y el valor agregado orientado a la exportación.

- ▲ El mayor grado de informalidad en la documentación redundante en la dedicación de mayores tiempos para las cobranzas e incluso un índice de incobrabilidad más significativo.
- ▲ Complejidad y cambios frecuentes del conjunto de normas tributarias y de regulaciones, que no le permiten manejar fácilmente el cumplimiento de estas obligaciones. Esta situación requiere el apoyo de un gestor o contador, incrementando los costos fijos.
- ▲ Fuerte competencia de productos importados.
- ▲ Dificultades para la acumulación de capital que les permita crecer.

LOS MICROEMPRESARIOS EN LA CIUDAD DE BUENOS AIRES

Como se señaló anteriormente, la definición que se adopta en el presente trabajo para microempresas es cualitativa, basándose en las características que se hallan presentes en la mayoría de las pequeñas unidades de negocios, y no cuantitativa, es decir fundada en criterios numéricos. Por este motivo, la estimación de la cantidad de microempresas radicadas en la Ciudad se torna compleja debido a la carencia de información.

No obstante, a los efectos de contar con una aproximación del tamaño de las empresas radicadas en la Ciudad y la participación relativa de las empresas de menor tamaño en ese total, se escogió la variable cantidad de ocupados por establecimiento como variable de corte³.

En este sentido, se presentan a continuación la cantidad de empresas según número de ocupados, su volumen de facturación y la cantidad de puestos generados.

³ Dorfman propone una clasificación cuantitativa de microempresa para Argentina, mediante el criterio de personal ocupado que considera como tal a las que tienen menos de 10 personas (ONUDI-SEPyME, 1998).

Cuadro 1

**Cantidad de unidades censales según cantidad de ocupados por sector .Ciudad de Buenos Aires.
Año 1993.**

	Industria		Comercio		Servicios		Total	
	Establ.	%	Establ.	%	Establ.	%	Establ.	%
Hasta 5 ocupados	10.042	66,1	58.587	91,4	75.232	89,8	143.861	88,2
% Fila	7		40,7		52,3		100	
De 6 a 10 ocupados	2.135	14	3.054	4,8	3.841	4,6	9.030	5,5
% Fila	23,6		33,8		42,5		100	
Hasta 10 ocupados	12.177	80,1	61.641	96,2	79.073	94,3	152.891	93,7
% Fila	8		40,3		51,7		100	
Mas de 10	3.023	19,9	2.442	3,8	4.748	5,7	10.213	6,3
% Fila	29,6		23,9		46,5		100	
Total	15.200	100	64.083	100	83.821	100	163.104	100
% Fila	9,3			39,3		51,4		100

Nota: En las filas que indican % Fila, se indica la distribución de los establecimientos de un tamaño determinado por sector económico. En cambio, los porcentajes que se leen en columna, muestran la distribución de los mismos por tamaño de empresa.

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del Censo Económico 1994.

Según el Censo Económico del año 1994, la Ciudad de Buenos Aires contaba con 163.104 unidades productivas. El 51,4% eran de servicios, el 39,3% comerciales, mientras que el 9,3% restante hacía de la actividad industrial su principal ocupación. La apertura por cantidad de ocupados, por su parte, indica la fuerte preponderancia que tienen las micro, y pequeñas estructuras organizativas en el ámbito de la Ciudad. El análisis sectorial muestra que las empresas comerciales, de servicios e industriales, que concentran hasta 5 ocupados, representaban el 91,4%, 89,8% y 66,1% de los establecimientos respectivamente. Si se considera los establecimientos con hasta 10 ocupados estos guarismos se incrementan al 96,2%, 94,3% y 80,1%.

El Valor Bruto de Producción por tamaño de establecimiento en cambio, muestra el peso relativamente menor de las micro y pequeñas empresas en el total de lo producido en la Ciudad: las firmas con hasta 10 ocupados aportan menos del 30% del VBP. No obstante, la apertura por sector permite distinguir realidades diferenciadas. Así, mientras que en la actividad comercial, y en menor medida en la de servicios, podría considerarse significativo el valor producido por las empresas de menor tamaño relativo, esto no resulta así en la actividad industrial. El Valor Agregado Bruto (VAB) por tamaño de establecimiento denota una estructura muy similar a la anterior: las empresas con hasta 10 ocupados aportan algo menos del 33% del VAB. Esta mayor participación se explica principalmente por la mayor contribución de las empresas de menor tamaño de Servicios y Comerciales.

Cuadro 2

Valor Bruto de Producción por tamaño de establecimiento, según cantidad de ocupados, por sector. Ciudad de Buenos Aires. Censo Económico 1994.

	Industria		Comercio		Servicios		Total	
	VBP	%	VBP	%	VBP	%	VBP	%
en miles de pesos								
Hasta 5 ocupados	1.249.972	9,1	2.504.681	30	4.411.938	26,6	8.166.591	21,1
% Fila	15,3		30,7		54		100	
De 6 a 10 ocupados	956.965	7,0	1.053.980	12,6	1.394.062	8,4	3.405.007	8,8
% Fila	28,1		31		40,9		100	
Hasta 10 ocupados	2.206.937	16,1	3.558.661	42,6	5.806.000	35,0	11.571.598	29,9
% Fila	19,1		30,8		50,2		100	
Mas de 10	11.536.687	83,9	4.786.865	57,4	10.785.053	65,0	27.108.605	70,1
% Fila	42,6		17,7		39,8		100	
Total	13.743.624	100	8.345.526	100	16.591.053	100	38.680.203	100
% Fila	35,5		0,215757037		0,428928799		1	

Nota: En las filas que indican % Fila, se indica la distribución del Valor Bruto de Producción para un determinado tamaño de empresa por sector económico. En cambio, los porcentajes que se leen en columna, muestran la distribución del mismo por tamaño de empresa.

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del Censo Económico 1994.

En cuanto a la cantidad de personas ocupadas por tamaño de establecimiento se ha considerado que el dato más actualizado y confiable es el proporcionado por la Encuesta Permanente de Hogares. No obstante, cabe señalar que en este caso, dado el carácter de la información (no se hace a empresas), la manera como se presenta la misma, y la definición de microempresa adoptada en el presente estudio, se ha agrupado de manera levemente distinta. En este sentido, se ha visto conveniente excluir del segmento de las empresas más pequeñas a aquellas personas que trabajan en forma autónoma, y a las que lo hacen en forma asalariada, en establecimientos de hasta un ocupado. Esto es así dado que los primeros pueden asimilarse a cuentapropistas, no necesariamente organizados en forma de empresa⁴ (profesionales autónomos, prestadores de servicios independientes, etc.), mientras que los otros pueden responder a formas organizativas que esconden una verdadera relación de dependencia⁵ (tales como los trabajadores en la vía pública)⁶.

De este modo, tal como puede observarse en el Cuadro 3, la cantidad de personas ocupadas en empresas de 2 a 5 personas alcanzaría el 20,2%. Considerando los ocupados en establecimientos de hasta 15 ocupados, este porcentaje representaría el 35%.

⁴ Representan unas 245 mil personas, de acuerdo con la EPH de mayo de 2001.

⁵ Son 131 mil personas, según la EPH de mayo del 2001.

⁶ Ver *Organización y regulación de la venta en la vía pública en Buenos Aires*. Alvaro Orsatti y Rubén Gilardi. 1998. Programa de Investigación sobre informalidad y exclusión social. ARG/98/01M/ARG.

Cuadro 3

Cantidad de ocupados en la Ciudad de Buenos Aires por tamaño del establecimiento. Mayo 2001.

Tamaño del Establecimiento	Industria		Comercio		Servicios		Otros		Total	
	Cant. de ocupados	% Columna	Cant. de ocupados	% Columna	Cant. de ocupados	% Columna	Cant. de ocupados	% Columna	Cant. de ocupados	% Columna
Hasta 5 ocupados	10.042	66,1	58.587	91,4	75.232	89,8	143.861	88,2		
1 ocupado	53.784	14,5	42.416	14,9	279.960	20,6	0,0	0,0	376.160	18,4
% Fila	14,3		11,3		74,4		0,0		100	
De 2 a 5	82.680	22,3	110.203	38,8	218.615	16,1	0,0	0,0	411.498	20,2
% Fila	20,1		26,8		53,1		0,0		100	
De 6 a 15	76.733	20,7	59.148	20,8	152.998	11,2	2.353	10,6	291.232	14,3
% Fila	26,3		20,3		52,5		0,8		100	
De 16 a 25	34.785	9,4	17.304	6,1	83.946	6,2	0,0	0,0	136.035	6,7
% Fila	25,6		12,7		61,7		0,0		100	
De 26 a 50	34.187	9,2	15.008	5,3	110.297	8,1	3.319	14,9	162.811	8,0
% Fila	21		9,2		67,7		2,0		100	
De 51 a 100	29.578	8,0	16.694	5,9	115.753	8,5	2.164	9,7	164.189	8,0
% Fila	18		10,2		70,5		1,3		100	
De 101 a 500	23.276	6,3	8.366	2,9	194.573	14,3	7.621	34,2	233.836	11,5
% Fila	10		3,6		83,2		3,3		100	
501 o más	11.923	3,2	4.340	1,5	136.029	10,0	3.378	15,2	155.670	7,6
% Fila	7,7		2,8		87,4		2,2		100	
No sabe	24.457	6,6	10.845	3,8	69.621	5,1	3.429	15,4	108.352	5,3
% Fila	22,6		10		64,3		3,2		100	
Total	371.403	100	284.324	100	1.361.792	100	22.264	100	2.039.783	100
% Fila	18,2		13,9		66,8		1,1		100	

Nota: En las filas que indican % Fila, se indica la distribución de la cantidad de ocupados para un determinado

(1) Incluye: Industrias manufactureras y actividad de la construcción.

(2) Incluye: Transporte, almacenamiento, comunicaciones, hoteles, restaurantes, servicios financieros, administ

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de la EPH - INDEC.

La apertura por rama de actividad permite apreciar que, del total de ocupados en las empresas de menor tamaño, el 53,1% corresponde a servicios, el 26,8% a comercio y el 20,1% restante a industria. Este resultado está fuertemente influido por el significativo peso del sector de servicios en el total de empleos generados en la Ciudad, cuya participación en todos los segmentos por tamaño supera el 50%.

El tamaño relativo de las empresas dentro de cada segmento denota la mayor estructura MiPyME del sector comercial. Cerca del 40% de los ocupados en actividades mercantiles lo hacen en establecimientos que tienen de 2 a 5 ocupados. Si se le suman los ocupados en empresas de 6 a 15 personas este porcentaje alcanza el 60%. Una situación similar se presenta en la actividad industrial en la que el total de ocupados en establecimientos de más de 50 personas no alcanza al 17%. El sector de servicios en cambio, presenta una mayor concentración de la ocupación en establecimientos de mayor tamaño: el 32,8%

se emplea en empresas de más de 50 ocupados mientras que sólo el 16,1% lo hace en unidades de 2 a 5 personas⁷.

IMPORTANCIA DE LA POLÍTICA PÚBLICA PARA EL FOMENTO DE LA MICROEMPRESA

Cabe destacar que -más allá del tipo de Microemprendimiento que se desea promover- muchos países tienen políticas de fomento para el sector. Si las políticas de estímulo resultan exitosas, aumenta la competitividad de las empresas y, por ende, la posibilidad de obtener mejores ingresos individuales.

La óptica del fomento productivo para la microempresa tiene su fundamento en la existencia del potencial de desarrollo económico del sector -y por ende de generar fuentes de trabajo y fortalecer el entramado económico- que, en general, se ve trabado por la presencia de fallas de mercado que impiden su expansión (acceso a financiamiento, a capacitación, a información, a asistencia técnica, imperfección en los mercados de insumos y productos, etc.) y por las dificultades que plantea el propio tamaño de las operaciones. De esta manera, por sus propias características, los microemprendimientos necesitan del apoyo de la política pública, al no estar en condiciones de superar un necesario período de adaptación antes de comenzar a crecer, enfrentando en general una fuerte competencia de empresas de mayor tamaño y experiencia.

Algunos de los microempresarios se distinguen por su espíritu innovador, pero muchos otros adquirieron esta condición en su búsqueda de salida a una situación de desempleo o empleo precario anterior. Los nuevos perfiles empresariales surgidos en los últimos años transformaron el concepto de iniciativa empresarial en una propuesta mucho más compleja y variada. La misma se ha desarrollado más allá del estereotipo tradicional del solitario hombre de negocios que cuida con celo su innovación. Esta perspectiva más amplia encaja en economías donde ya existan mercados desarrollados, con eslabonamientos productivos generalizados y redes de distribución avanzadas, como la de la Ciudad de Buenos Aires, donde el proceso de sustitución de importaciones dejó una multitud de pequeñas empresas productoras que lograron sobrevivir merced a su flexibilidad, a las que se agregaron muchas otras proveedoras de servicios, especialmente en los años noventa.

En la Ciudad de Buenos Aires existen condiciones particularmente aptas para el crecimiento y desarrollo de pequeñas empresas. Debe tenerse en cuenta que el PBI *per cápita* local es alto (superior a los \$20.000 anuales y comparable al de economías desarrolladas como Italia y Australia), lo que genera mercados de consumo para un alto poder adquisitivo; asimismo, el nivel educativo de la población es elevado, lo que brinda la posibilidad de crear un mayor número de empresas de base tecnológica.

⁷ Ello es así en virtud del tipo de servicios que incluye esta categoría. También se señala la concentración de ocupados en actividades de servicios prestados en forma unipersonal que no fueron considerados como empresas en el presente apartado.

En la Ciudad, el elevado volumen de negocios operados deja oportunidades para operar en los intersticios de los mercados con estructura competitiva y en estratos débiles de la estructura oligopólica, en ocasiones con alta rentabilidad y con productos diferenciados. Entre las desventajas que esto acarrea, como sus ventas están dirigidas hacia aquellos mercados de fácil acceso o con pocas restricciones, resultan en general más riesgosas e inestables. En estos casos, los microempresarios desarrollan actividades económicas que son vulnerables, tanto desde el punto de vista económico y tecnológico como desde el punto de vista social a los procesos de concentración económica (desembarco de grandes supermercados, automotrices con posición dominante en el negocio de servicios de mantenimiento preventivo y correctivo, concesionarias de servicios públicos monopólicos incursionando en servicios no monopólicos, etc.).

POLÍTICAS DE LA SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO DEL GOBIERNO DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES

El objetivo de cualquier política pública en materia de apoyo a la Microempresa debe ser:

- ▲ Atenuar los riesgos de vulnerabilidad de las pequeñas unidades.
- ▲ Fomentar la creación de nuevos puestos de trabajo y de valor agregado.
- ▲ Mejorar la competitividad de las pequeñas unidades económicas.
- ▲ Facilitar la inserción de las pequeñas unidades en el tejido productivo.

El Centro de Apoyo a la Microempresa (CAM) es uno de los programas a cargo de la Dirección General de Microemprendimientos de la Secretaría de Desarrollo Económico que tiene como objetivo fomentar la creación y/o consolidación de pequeños negocios a través de la asistencia técnica, financiera y de capacitación para la generación de puestos de trabajo. Tiene tres líneas de servicios en forma permanente:

- ▲ Asistencia técnica
- ▲ Asistencia financiera
- ▲ Capacitación

La asistencia técnica se realiza en forma sistemática a través de entrevistas, sobre la base de un plan de trabajo acordado y hasta que el problema o causa por la cual fue requerida la ayuda haya sido superado o encauzada su resolución. Por su parte, la capacitación incluye cursos y talleres completamente gratuitos, que de otra manera resultarían sumamente costosos para los pequeños negocios o aquellos incipientes. La oferta de capacitación del CAM es heterogénea y dinámica, puesto que responde a las demandas de los asistentes cuyo perfil tiene estas mismas características. En este sentido, se ofrecen desde seminarios de un día de duración, con temas puntuales para empresas existentes o generales para un público más vasto, hasta cursos bimestrales de gestión empresarial (costos, cuestiones legales, *marketing*, comercialización, etc.). Un aspecto importante es que la inscripción es asistida, lo que significa que la búsqueda y elección del curso o taller está orientada y en relación con el perfil y las necesidades del interesado.

Entre las características de la asistencia financiera suministrada por el Centro de Apoyo a la Microempresa se destacan:

- ▲ Es individual.
- ▲ Para emprendimientos en funcionamiento o proyecto de negocio rentable en el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires.
- ▲ No están atados a la participación de otros programas del Centro de Apoyo a la Microempresa, como se mencionó anteriormente.
- ▲ Monto máximo \$ 6.000⁸.
- ▲ Plazo de amortización: Determinado de acuerdo a la rentabilidad y grado de desarrollo del emprendimiento. Puede contar con hasta 6 meses de gracia.
- ▲ Tasa 0%. Sólo requiere que el deudor se haga cargo de 1% de la cuota en concepto de gastos administrativos.
- ▲ Renovable.

Requisitos para su obtención:

- ▲ Garantía de ingresos o propietarias de terceros y certificado de riesgo crediticio.
- ▲ Inscripción en AFIP e Ingresos Brutos.
- ▲ Se trabaja en un Plan de Negocios para que el solicitante proyecte un negocio viable y rentable. Un Jefe de Proyecto guía al emprendedor en la formulación del mismo.

Los microcréditos priorizan a:

- ▲ Grupos de personas que buscan una alternativa emprendedora a situaciones de desempleo.
- ▲ Las basadas en oficios y de autoempleo.

Entre las características distintivas de los créditos a Microemprendimientos en la Ciudad de Buenos Aires, se destacan su carácter completamente público, su financiación con fondos de la Ciudad (destinados a este fin en el Presupuesto anual) y su asignación directa a través de la Dirección General de Microemprendimientos. A diferencia de lo que ocurre en esta jurisdicción, los microcréditos en otros países se financian en general con fondos nacionales y son administrados por los gobiernos provinciales. En países como Reino Unido, Alemania y Francia, intervienen en la asignación bancos comerciales y Organizaciones No Gubernamentales.

El hecho de que los fondos sean distribuidos directamente por la Dirección General de Microemprendimientos implica menores exigencias para el deudor que si interviniese una institución bancaria. En este último caso, los requisitos de solvencia que impone el Banco Central excluiría a muchos proyectos que si bien serían viables y rentables, por sus mayores riesgos asociados no serían seleccionados.

⁸ Actualmente, se está estudiando la posibilidad de elevar este tope a \$10.000.

Una ventaja adicional que resulta de la asignación de los fondos a través del gobierno local es que se aprovecha el contacto y el conocimiento que éste tiene sobre las características y necesidades de los tomadores de crédito.

Otra distinción radica en que los créditos sean independientes de la asistencia técnica y la capacitación, es decir que no se le exija al deudor de la participación en otras actividades de la Dirección General de Microemprendimientos.

El hecho de que se realice un análisis y seguimiento del proyecto antes y después de otorgado el crédito, aumenta las posibilidades de éxito, pero debido al alto costo de esta política, no resulta una práctica usual en otras jurisdicciones.

INDICADORES DE GESTIÓN

El Centro de Apoyo a la Microempresa (CAM) asistió a más de 7.500 personas en el período enero-septiembre del corriente año. El 47% de los atendidos se inscribió en alguno de los cursos de capacitación que ofrece el Centro mientras que la mayor parte del resto, se interesó por los créditos.

Dada la diversidad de tareas que realiza el Centro y la heterogeneidad en los perfiles de los demandantes de cada uno de los servicios, a continuación se detallan las características de los que recibieron asistencia crediticia y de los asistentes a los cursos de capacitación en el transcurso del corriente año.

Gráfico 1

Centro de Apoyo a la Microempresa. Porcentaje de consultas según estado de la microempresa. Enero-Septiembre 2001.

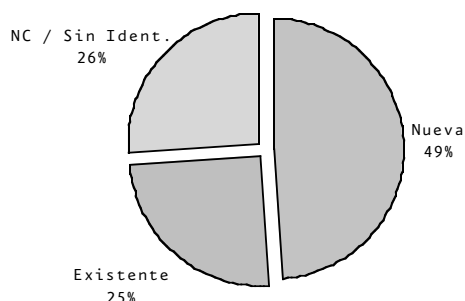
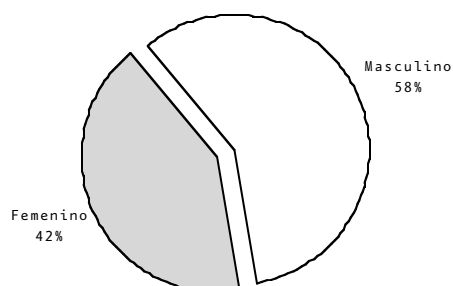


Gráfico 2

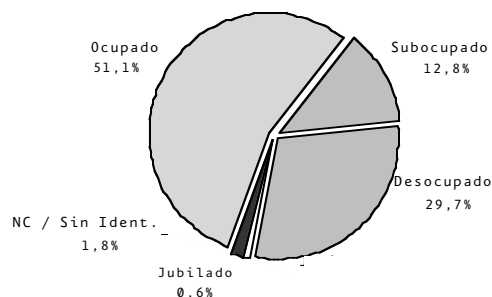
Centro de Apoyo a la Microempresa. Consultas por género. En porcentajes. Enero-Septiembre 2001.



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del Centro de Atención a la Microempresa, DGM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA.

Gráfico 3

Centro de Apoyo a la Microempresa. Consultas por condición de actividad.
En porcentaje. Enero-Septiembre 2001.



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del Centro de Atención a la Microempresa, DGM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA.

ASISTENCIA FINANCIERA .

El total de las personas que acudieron al CAM en procura de asistencia financiera hasta el mes de septiembre del corriente año ascendió a más de 3.600 personas (48% del total). Respecto al perfil de los atendidos, puede señalarse que son mayoritariamente hombres (58%) e interesados en comenzar un emprendimiento (49%). En relación a la condición de actividad, puede señalarse que, en general, los que asisten al Centro son ocupados (67,9%), aunque una proporción de los mismos se encuentra subocupado (12,8%). El 32,1% restante está, mayoritariamente, desocupado. De estos datos puede inferirse que cerca del 43% de los que se acercan al Centro buscando asistencia de diverso tipo tienen dificultades en su inserción laboral y/o en su nivel de ingresos.

De lo anterior puede inferirse el motivo por el cual muchas de las consultas por financiamiento no logran transformarse luego en carpetas efectivamente iniciadas: solo el 20% de los que consultan por créditos inician los trámites para solicitarlo.

No obstante, debe señalarse adicionalmente que el 80% de los que inician los trámites para conseguir un crédito no culminan con el proceso formal de presentación. Este indicador, que podría interpretarse negativamente, en realidad podría estar sugiriendo la importancia del rol que desempeñan, en esta instancia, los técnicos del CAM. Éstos se desempeñan no sólo como agentes de crédito, sino también como asesores y orientadores de la persona que se acerca a solicitar financiamiento. Es decir, acompañan a ésta en el proceso de determinar, en primera instancia, su voluntad de ser un emprendedor, y luego su idea de negocio. Seguidamente, analizan con él si lo que requiere es efectivamente un crédito de las características que brinda el CAM u otra prestación por parte del Centro (capacitación, asistencia técnica, derivación a otras instituciones financieras o área gubernamental). Finalmente, se trabaja en forma conjunta, agente y sujeto de crédito, en la formulación del plan de negocios y en el análisis de su viabilidad.

En este sentido, puede señalarse como uno de los logros de esta área el hecho de que en muchas oportunidades el propio interesado en el crédito arriba a la conclusión de la inviabilidad del emprendimiento, evitando así por un lado, que la persona contraiga una deuda que luego le costará pagar, y al Estado, un uso ineficaz de recursos públicos. Esta política pública de "empowerment"⁹ debe interpretarse como una inversión social del Estado, que si bien implica una erogación presente, redundará en un ahorro público futuro y en una mayor eficiencia en la asignación de recursos. Una población con mayor capacidad para formular proyectos disminuirá los costos futuros de evaluación y selección de las instituciones tanto públicas como privadas, al tiempo que implicará una mejora en la calidad de los proyectos presentados y una mayor tasa de supervivencia.

En este proceso, el funcionario público también desempeña una tarea de evaluación, no solo del proyecto, sino también del perfil del potencial emprendedor, determinando si éstos se ajustan a los criterios de selección determinados por el programa. Esta tarea es fundamental a los efectos de garantizar tanto el repago del crédito como el correcto uso de los fondos, en este caso, el financiamiento de los proyectos de pequeñas unidades de negocios que impulsen el desarrollo económico de la Ciudad. La efectividad de esta tarea queda en evidencia al observar el elevado porcentaje de las carpetas aprobadas sobre el total de las presentadas por los técnicos del CAM (superior al 90%), como así también el bajo porcentaje de morosidad de la cartera (15%).

En el acumulado a septiembre del corriente año el Centro de Atención a la Microempresa entregó 133 créditos por un monto total de \$769.000, lo que arroja un promedio de \$5.782 por proyecto financiado. El perfil de las personas que recibieron los créditos y las características de sus empresas pueden observarse en los Gráficos 4 a 7.

Gráfico 4
CAM. Porcentaje de créditos otorgados según género.
Enero-Septiembre 2001.

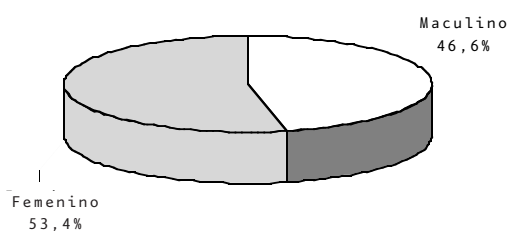
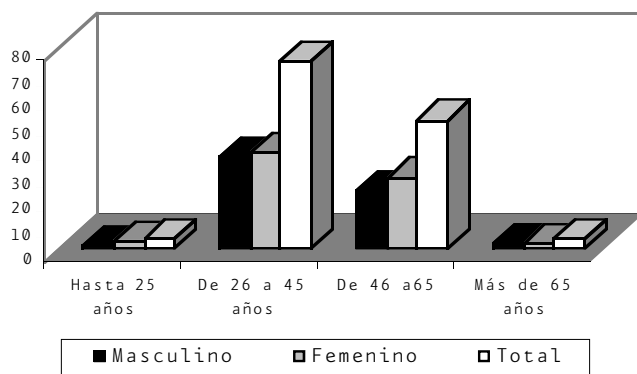


Gráfico 5
CAM. Cantidad de créditos otorgados según tramos de edad.
Enero-Septiembre 2001.



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, en base a datos del Centro de Atención a la Microempresa, DGM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA.

⁹ Se trata de transferir "poder" a los ciudadanos al acompañarlos en un proceso de aprendizaje que implica robustecer su capacidad de decisión y disminuir su dependencia del Estado.

Gráfico 6

CAM. Porcentaje de créditos otorgados según estado de la microempresa. Enero-Septiembre 2001.

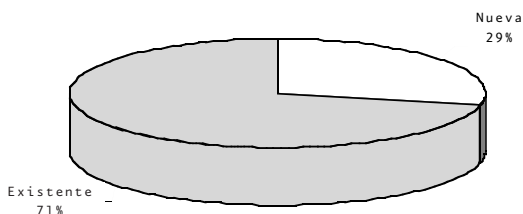
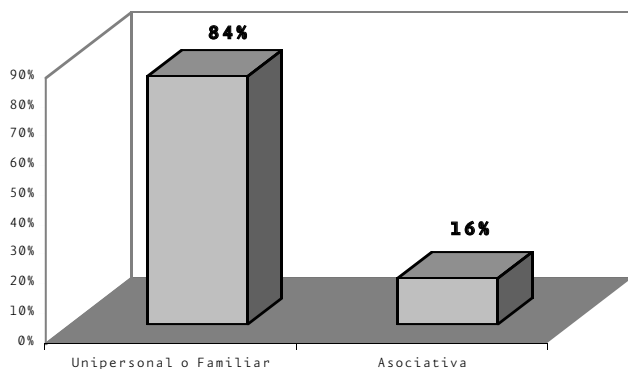


Gráfico 7

CAM. Porcentaje de créditos otorgados según estado de la microempresa. Enero-Septiembre 2001.



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, en base a datos del Centro de Atención a la Microempresa, DGM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA.

Con relación a las características personales de los titulares de las empresas financiadas puede señalarse que, a diferencia de lo observado en el total de consultas atendidas por el CAM (en la que primaban los hombres), los créditos otorgados tuvieron una distribución por género similar a la estructura demográfica de la Ciudad, que muestra una leve preponderancia de las mujeres. El promedio de edad de los emprendedores tampoco muestra una diferencia significativa por género y se ubica en torno a los 43 años. La concentración de masa se ubica en el segmento que abarca a las personas entre 26 y 45 años.

Tal como se observa, los solicitantes fueron mayoritariamente poseedores de emprendimientos existentes y dueños de emprendimientos unipersonales o familiares. Los nuevos financiados por el CAM absorbieron cerca del 30% de los créditos otorgados, mientras que las figuras asociativas representaron menos del 16%.

Las diferentes actividades financiadas por estos créditos pueden observarse en el Cuadro 4:

Cuadro 4**Créditos otorgados por el CAM según tipo de actividad financiada. Enero-Septiembre 2001.**

Gastronómico	16	Decoración	3
Diseño/Indumentaria	15	Kiosco	3
Capacitación/Educación	8	Almacén/Supermercado	2
Artesanía	7	Cerrajería/Ferretería	2
Centro de Estética	7	Ecología	2
Turismo/Hotelería	7	Imprenta	2
Audiovisión	6	Informática	2
Librería/Juguetería	6	Maquinaria	2
Asesoramiento Profesional	5	Muebles	2
Diseño/Publicidad/Promoción	5	Plásticos	2
Editorial	5	Correo/Mensajería	1
Construcción	4	Medicina/Veterinaria	1
Mecánica Automotriz/Servicios	4	Metalúrgica	1
Óptica/Fotografía	4	Telecomunicaciones	1
Perfumería/Farmacia/Laboratorio	4	Transporte	1
Calzado/Marroquinería/Textil	3	Total	133

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del Centro de Atención a la Microempresa, DGM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA.

Tal como se observa, existe una preponderancia de las actividades vinculadas a los servicios y a la actividad comercial. Aun los emprendimientos de tipo productivo se caracterizan por tener un fuerte componente de diseño, trabajo artesanal y ser de comercialización directa al consumidor. Rubros tales como el gastronómico y el del diseño vinculado a la actividad textil (indumentaria femenina, para bebé, niños, etc.) encuentran las frecuencias más repetidas y concentran el 23,3% del total de empresas financiadas, pero resultan de difícil categorización según la clasificación tradicional (productivo, comercial, de servicios). Esto se debe a que el escaso volumen de producción determina que la proporción de los recursos dedicados al proceso productivo, *vis a vis* los empleados en actividades de servicios y/o comercialización, no resulte sustancialmente significativa.

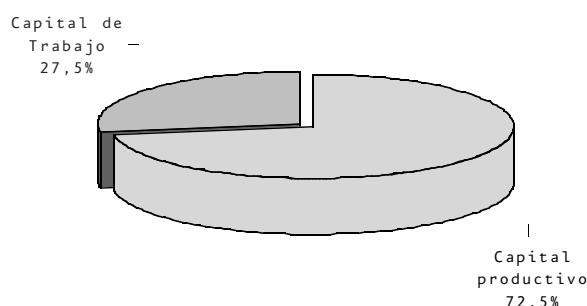
Por otra parte, la apertura por rubro presentada anteriormente permite observar la aparición de nuevas actividades que hasta el presente no habían sido financiadas por el CAM, o bien muestran una tendencia creciente. En este sentido, los emprendimientos vinculados con la informática, la producción audiovisual, las telecomunicaciones, y la ecología resultan novedosos, mientras que los relacionados con el turismo han incrementado su participación.

El tipo de emprendimientos financiados confirma el carácter mano de obra intensivo de las microempresas, que fuera oportunamente señalado entre las razones que fundamentan este tipo de intervenciones. Muchos de ellas generan un alto valor agregado a partir de esta particularidad explotando nichos realmente rentables a pequeña escala (artesanías vinculadas al turismo, indumentaria con diseños exclusivos, etc.).

En efecto, las empresas financiadas actualmente emplean en forma directa a 310 personas, de los cuales 72 fueron incorporadas a partir del otorgamiento del crédito. Puede señalarse además que, de ser favorables las perspectivas de estas empresas, se esperan crear 57 puestos adicionales, con lo cual la ocupación en estas empresas se vería incrementado en un 18%.

Por su parte, el monto total de la inversión generada a partir de los préstamos alcanzó \$1.313.604, lo que representa cerca de \$10.000 por emprendimiento. Esto significa que por cada \$1 prestado a tasa cero por el Gobierno de la Ciudad se generó una inversión de \$1,66. Este porcentaje resulta mayor aún si se analiza el destino de los créditos otorgados. Tal como puede observarse en el siguiente gráfico un 27,5% del capital solicitado por los microempresarios fue destinado al financiamiento de capital de trabajo.

Gráfico 8
Centro de Atención a la Microempresa. Destino de los créditos otorgados.
Enero-Septiembre 2001.



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del Centro de Atención a la Microempresa, DGM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA.

CAPACITACIÓN

El total de los inscriptos hasta el mes de septiembre del corriente año alcanzó las 3.560 personas, de las cuales el 10% se inscribió en seminarios de un día, el 79% asistió a cursos de entre 8 a 20 horas, y el 11% restante lo hizo en cursos de mayor duración.

El nivel de deserción varía según la duración del curso mostrando un nivel mayor para los de dos o más meses (25%) respecto de los de menor extensión, que presentan un nivel del 15% promedio.

Según los datos extraídos de una encuesta que se realizó sobre el total de los asistentes a los cursos hasta el mes de septiembre, los capacitados en el CAM presentan las siguientes características:

- ▲ Son mayoritariamente mujeres ya que representan el 57,8% del total de asistentes.
- ▲ La apertura por tramo de edad denota que los mayores de 40 años representan la población más frecuente (57,4%), mientras que los de 26 a 40 alcanzan el 34,1%. La presencia de jóvenes es relativamente escasa (8,5%).
- ▲ La mayoría de los asistentes alcanzó un nivel de educación formal superior a la secundaria (terciaria o universitaria). Representan más del 51,5% mientras que los que tienen hasta secundario completo son el 43,4%. Los que solo tienen hasta primario completo o algún oficio alcanzan el 5%. Esta característica condice con el elevado nivel educativo de la población residente en la Ciudad.
- ▲ La categoría ocupacional y condición de actividad de los capacitados en el CAM refleja que el 36,8% de los asistentes son o bien patrones o titulares de emprendimientos unipersonales. Asimismo, se observa el fuerte interés que despierta la alternativa de la microempresa para los desempleados: el 32,3% de los asistentes a los cursos reviste esta condición. Por otro lado, la asistencia de ocupados en relación de dependencia (19,6%), subocupados (9,6%) y jubilados (1,7%) estaría indicando una motivación fundada en el bajo nivel de ingresos de la población.
- ▲ Según el estado de la microempresa se observa que el 69% de los capacitados no tienen empresas en funcionamiento sino en formación o como proyecto futuro, mientras que el 31% restante se ocupa actualmente en la misma.
- ▲ Un 40% del total de asistentes a los cursos de capacitación recibió alguna otra asistencia (financiera, técnica o de capacitación) por parte del CAM.

CONCLUSIONES

El Producto Bruto geográfico *per cápita* de la Ciudad de Buenos Aires (superior a los \$20.000 anuales), el elevado nivel educativo de su población y el considerable volumen de negocios generados en la misma se traducen en condiciones aptas para el crecimiento y desarrollo de pequeñas empresas.

No obstante, las dificultades para el acceso al financiamiento, las asimetrías de información, la imperfección en los mercados de insumos y productos -entre otras causas- imponen fuertes limitaciones al desarrollo de nuevos emprendimientos, máxime si se trata de iniciativas de pequeña escala. Pese a ello, las microempresas y pequeñas unidades empresariales radicadas en la Ciudad de Buenos Aires tienen un peso significativo, especialmente en términos de la cantidad de establecimientos y personas ocupadas.

En este sentido, la información proporcionada por el Centro de Apoyo a la Microempresa permite afirmar el interés que esta política despierta en la población residente en la Ciudad. Cabe destacar que si bien una proporción significativa de los interesados acude en

busca de una alternativa para enfrentar su situación de desempleo, el 70% de los créditos otorgados durante este año financiaron actividades ya existentes, permitiendo consolidar puestos de trabajo e incluso crear otros nuevos. Esto denota que el énfasis de la gestión está puesto en el financiamiento a empresas con potencialidad de desarrollo, y no en el asistencialismo.

Muchos son los motivos que justifican una política de fomento de las microempresas en el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires. Las ganancias en términos de mejora en la estructura competitiva de los mercados, la distribución del ingreso, el aumento del empleo y la capacidad innovativa de la Ciudad son lo suficientemente importantes como para sustentar una política activa del estado local en este sentido.

BIBLIOGRAFIA

"Anales del II Foro Interamericano de la Microempresa. Buenos Aires. Junio 24 al 26, 1999". Patrocinado por BID, SEPyME, ProDesarrollo, Agencia para el Desarrollo Internacional de EEUU, Corporación Andina de Fomento e Instituto Mundial de Cajas de Ahorro.

Lindenboim J. (1990). *Microempresa, situación ocupacional y precariedad*. En "La Precarización del Empleo en la Argentina". Compilación de Pedro Galin-Marta Novick.

ONUDI-SEPyME (1998). *Las micro, pequeñas y medianas empresas argentinas: propuesta de análisis de la población objetivo y de sistemas de apoyo para la SEPyME*.

IDEB. Microempresas. Portafolio para la gestión de las MyPES.

Zamzen V.- Scarponetti P. et al (1998). *Lineamientos Generales para una Legislación sobre el Sector Microempresarial*. Universidad Nacional de Córdoba.

Valérie Lescane (1998). *Apostando al Crecimiento. Evaluación del Impacto de los servicios de apoyo a los microempresarios de menores recursos económicos*. Fundación Emprender.