

LOS MICROEMPRESARIOS Y EL PROGRAMA DE APOYO A LA ECONOMÍA POPULAR

Madeleine Richer*
Sergio Carvajal**

Este trabajo presenta algunos de los resultados de una investigación exploratoria sobre los microempresarios beneficiarios del Programa de Apoyo a la Economía Popular en Maracaibo. La información fue obtenida mediante una encuesta realizada a una muestra de 82 microempresarios pertenecientes a las principales actividades industriales y de servicios.

La investigación arrojó que los microempresarios no constituyen una población "marginal". Un importante porcentaje ha trabajado como asalariados con anterioridad y la movilidad hacia una actividad por cuenta propia ha sido voluntaria. En varios casos tienen un nivel educativo alto o un alto nivel de formación profesional adquirido a través de la práctica como asalariados. Existe una gran diversidad en las características de los microempresarios así como de las unidades de

producción. Predomina la microempresa donde trabajan varios miembros de una familia, constituyéndose esta forma de producción en una estrategia de sobrevivencia familiar. Existe un alto nivel de informalidad, en cuanto a formas de registro contable, registro legal, ubicación de la microempresa.

Ante el incremento de este tipo de iniciativa para hacer frente a la disminución del poder adquisitivo de los salarios, los microempresarios están creando asociaciones para dotarse de ciertos recursos principalmente en materia de capacitación, abastecimiento en insumos, investigación de mercadeo, obtención de créditos, y para lograr una política pública más favorable a este tipo de producción alternativa.

Palabras Claves: Microempresarios
Informalidad - Economía Popular.

* Profesora de la Universidad del Zulia. Investigadora del Centro de Estudios de la Empresa.

** Sociólogo.

El término "microempresa", muy utilizado hoy tanto en el discurso de las políticas públicas como en el lenguaje de todos los días, sólo apareció en años recientes. Antes, se hablaba de sector informal. El término empresa era reservado para negocios más importantes que los pequeños talleres artesanales, de reparaciones y las bodegas de barrios. Algunos autores utilizaban la expresión "micro-unidades de producción" (FARREL, 1992, p. 99). ¿A qué se debe la aparición de este nuevo término? ¿Corresponde a la aparición de un nuevo fenómeno? Pensamos que quizás se deba más bien a un cambio en el enfoque hacia el fenómeno de la informalidad, cuya existencia es tradicional en las economías latinoamericanas.

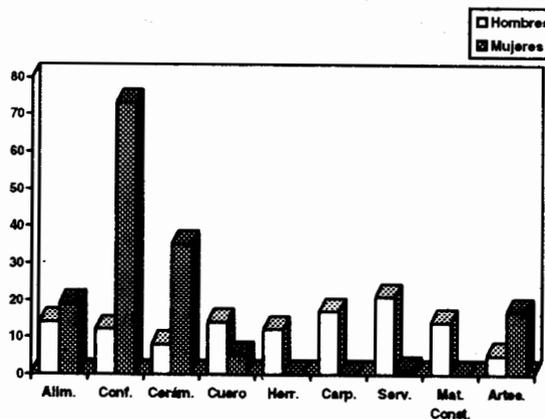
Este cambio de enfoque está ligado a las nuevas políticas sociales en el marco del ajuste estructural y de la privatización y la mercantilización de las diferentes dimensiones del proceso de reproducción de la población. Es en este contexto que surgen en los años ochenta los primeros programas públicos de apoyo a la microempresa, que fueron precedidos por varias iniciativas locales de fundaciones privadas y organismos internacionales (en particular el BID). Son programas de formación administrativa y contable y de créditos a pequeños productores del sector informal de la economía, para hacer de ellos "micro-empresarios", es decir, agentes capaces de manejar de manera más "racional" los factores de producción y de mejorar ellos mismos sus ingresos.

En Venezuela, la importancia relativa de la economía informal había estado durante los años setenta unos 10 puntos por debajo del nivel promedio latinoamericano (ESCALONA YUSTI, 1988, p. 13). Pero los años ochenta marcan una importante ruptura que Cecilia Cariola caracteriza como "una fase de transformación del capitalismo rentístico al capitalismo normal a consecuencia de la caída del ingreso del Estado asociada a la progresiva disminución de la renta petrolera" (CARIOLA, 1992, p. 35). Esta fase se caracteriza por altas tasas de desempleo, la ampliación del sector informal, la caída de los salarios reales y la creciente precarización del trabajo. Es en este contexto, caracterizado por un aumento considerable en las tasas de pobreza, que el gobierno venezolano implementa a finales de 1989 el Programa de Apoyo a la Economía Popular. El Programa se aplica en cada Estado mediante convenios con organizaciones de intermediación.

La investigación que realizamos¹ tenía como objetivo conocer algunas características de los beneficiarios de este programa en la ciudad de Maracaibo. ¿Se trata de personas excluidas del mercado de trabajo formal por su bajo nivel de formación o por reducción de personal, de personas que se han dedicado toda su vida a actividades por cuenta propia, o que han emprendido estas actividades luego de una carrera como asalariados? ¿Se trata de “pobres”? ¿Cuál ha sido su itinerario laboral y su motivación para dedicarse a actividades por cuenta propia? ¿Cómo aprendieron el oficio? ¿Cómo son las unidades de producción llamadas microempresas? ¿Es el dueño un trabajador o un “empresario” que contrata trabajadores asalariados? ¿Son empresas familiares? ¿Qué perspectivas tienen?

Para responder estas preguntas, se tomó, a partir de un listado de microempresarios (N=292 para la ciudad de Maracaibo) beneficiarios del Programa de Apoyo a la Microempresa suministrado por las diferentes organizaciones de intermediación encargadas de ejecutar el Programa, una muestra de 82 microempresarios seleccionados al azar pero respetando la importancia respectiva de cada sexo y sector de actividad. En el Gráfico #1 se presenta la distribución de los microempresarios incluidos en este listado por sexo y tipo de actividad.

Gráfico # 1 Distribución por actividad y sexo

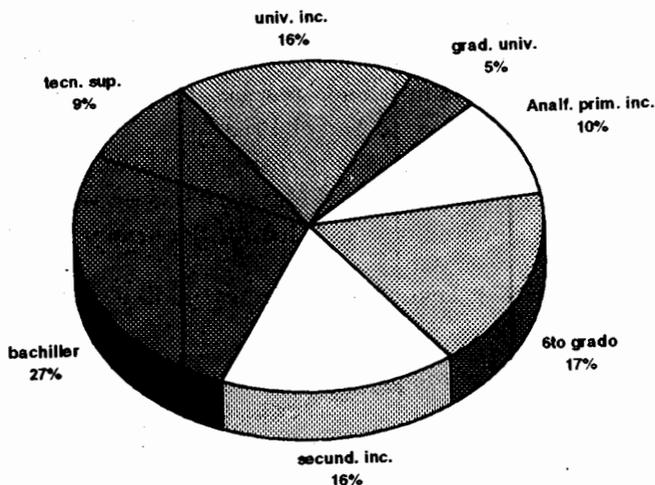


1 Investigación financiada por el CONDES y realizada en el Centro de Estudios de la Empresa de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de L.U.Z. La recolección de la información se hizo durante el año 1993.

Características personales de los microempresarios

Los aspectos que consideramos más relevantes fueron: el nivel educativo, la edad, la historia laboral y la motivación. Generalmente se caracteriza el trabajador del sector informal como una persona excluida del empleo formal por su bajo nivel de instrucción. Entre los microempresarios estudiados aquí, existe una pronunciada heterogeneidad en materia de niveles educativos (Gráfico # 2).

Gráfico # 2
Distribución porcentual por nivel educativo



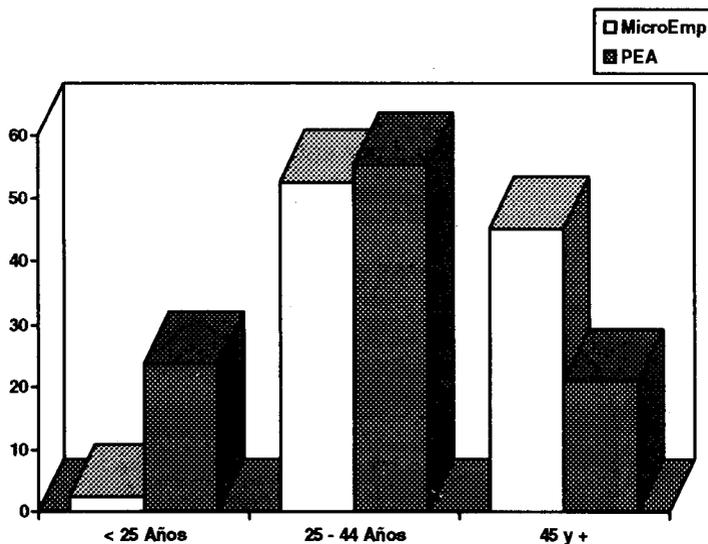
Mientras un 10 por ciento es analfabeta o no ha terminado la primaria - un porcentaje algo mayor que en el conjunto de las fuerza de trabajo (6,7%) - el 45 por ciento de los microempresarios tiene un nivel educativo que va desde el bachillerato a la educación superior. Para el conjunto de la población zuliana económicamente activa, este porcentaje es sólo del 29 por ciento. Un 8,5 por ciento y un 4,8 por ciento, respectivamente, se han graduado de técnico superior o de una carrera universitaria. Son porcentajes ligeramente superiores a los referidos a la fuerza de trabajo en su conjunto. Por lo tanto, los microempresarios no constituyen una población "marginal", cuyo nivel de instrucción sería inferior al de la población en general.

Ya se había señalado este hecho para el caso de Colombia (LÓPEZ CASTA-

ÑO, 1987, p. 370): se ha ido produciendo una desaparición progresiva de las diferencias personales entre los trabajadores del sector formal y los del sector informal: el empleo informal se vuelve cada vez más una alternativa para todo el mundo, mientras antes era reservado sobre todo a los recién llegados, a las personas sin instrucción o representaban una actividad complementaria para suministrar un ingreso adicional a los hogares (como actividad de la mujer sobre todo). Hoy quizás no se pueda afirmar lo mismo pues las diferencias entre los dos sectores están desapareciendo progresivamente, en cuanto a las características de los trabajadores. Persisten, sin embargo, diferencias en cuanto a la participación por sexo y por grupos de edad.

Gráfico # 3

Distribución porcentual por grupos de edad: microempresarios y PEA



Si se compara la estructura por edad de los microempresarios de la muestra con la de la Población Económicamente Activa (Gráfico # 3), vemos que la importancia relativa del grupo de 45 años y más es mucho mayor en el grupo de los microempresarios. Y la importancia relativa del grupo más joven, los 15-24 años, que es del 23,7 por ciento en el conjunto de la PEA, sólo representa el 2,4 por ciento de los microempresarios.

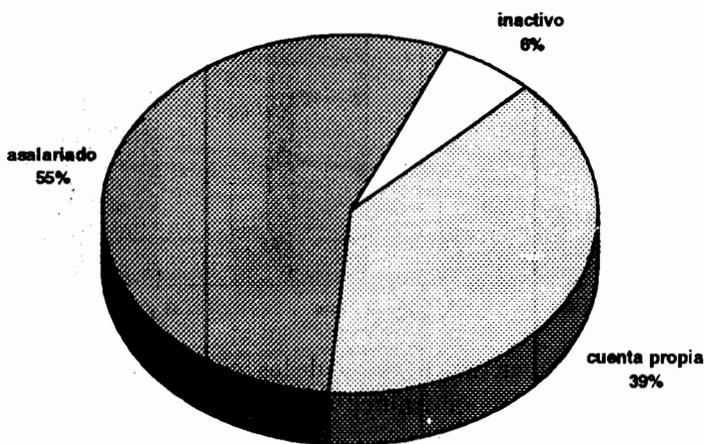
Estas diferencias revelan la existencia de una movilidad entre el empleo asalariado y el trabajo por cuenta propia ligada al ciclo de vida. La experiencia

laboral a través de la cual se logra el dominio de un oficio permite también la acumulación de cierto volumen de ahorro, la adquisición de un local o de una vivienda donde instalar un taller; muchas veces la vivienda se ha ido acondicionando a lo largo de varios años. De allí la débil presencia de los muy jóvenes entre los microempresarios.

Otro factor que explica la presencia de un mayor número de personas mayores de 45 años entre los microempresarios es el hecho de que la edad constituye un impedimento para conseguir un empleo remunerado en el sector formal.

Los datos relativos a los antecedentes laborales (Gráfico # 4) revelan que la mayoría (55%) ha trabajado anteriormente como asalariados. El aprendizaje del oficio que ejercen hoy se hizo, para muchos, a lo largo de varios años de trabajo asalariado. Un 39 por ciento siempre han trabajado por cuenta propia.

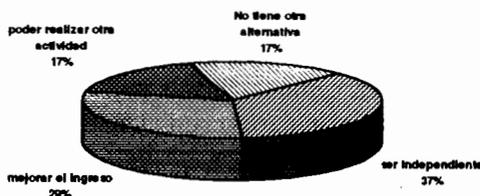
Gráfico # 4
Distribución porcentual por antecedentes laborales



De los que tuvieron un empleo asalariado, sólo pocos casos afirmaron haber perdido su empleo por reducción de personal (2 casos). La mayoría abandonaron voluntariamente para iniciar actividades independientes. Para conocer la motivación del microempresario para emprender actividades económicas inde-

pendientes, el cuestionario contenía una pregunta abierta (Gráfico # 5). Sólo una minoría (13%) contestó que no tenía otra alternativa, por su bajo nivel de calificación profesional, por haber sido despedido de su empleo o por su edad. La mayoría contestaron que deseaban “no depender de nadie”, ser independientes, o que querían mejorar sus ingresos. Varios microempresarios señalaron que su nivel de salario no alcanzaba para cubrir los gastos de subsistencia de su familia, lo que los llevó a buscar alternativas en el sector informal de la economía. Es el caso en particular de costureras, trabajadores del calzado, empleados de oficinas, empleados de bancos.

Gráfico # 5
Motivación para emprender una actividad por cuenta propia



Se aplicaría a la situación venezolana lo que escribe Méndez Lugo refiriéndose a la situación mexicana (MÉNDEZ LUGO, 1987, p. 112).

“El profundo deterioro de las condiciones de salario y empleo en el sector formal no da ningún incentivo al potencial trabajador que muchas veces prefiere las actividades informales, a pesar de la precariedad y la inseguridad, cuando evalúa otras ventajas de la informalidad: no hay horarios rígidos ni tiempos muertos de transporte, no hay una disciplina laboral impuesta, y dados los salarios tan bajos para un obrero no calificado, es casi seguro que en menos horas de trabajo informal (servicios, pequeño comercio, producción casera y artesanía), se obtenga el equivalente del salario mínimo sin el stress del horario y la disciplina impuesta”

Los bajos sueldos no sólo afectan a los trabajadores con baja calificación profesional; varios trabajadores calificados también señalaron que las empresas pagan sueldos que muchas veces no corresponden al nivel de calificación del

trabajador, ni a su productividad. Consideran que las ganancias del empresario son en muchos casos excesivas, por lo que varios trabajadores calificados tienen como aspiración iniciar un taller por cuenta propia. El acelerado deterioro de los niveles de sueldos en los últimos años en Venezuela, con el proceso inflacionario y la devaluación del bolívar, incide en esta escogencia de actividades por cuenta propia por parte de numerosos trabajadores calificados.

Otros contestaron que el hecho de trabajar por su cuenta les permitía tener un horario más flexible para dedicarse a otras actividades como cuidar a los niños; quienes dieron esta respuesta fueron en su mayoría mujeres, pero en tres casos fueron hombres los que plantearon la necesidad de atender sus responsabilidades familiares. Otros escogieron esta actividad porque un horario de trabajo más flexible les permite proseguir estudios superiores.

Las respuestas obtenidas en esta encuesta con respecto a la motivación para trabajar por cuenta propia coinciden con los resultados obtenidos por otros investigadores (MÁRQUEZ Y PORTELA, 1991; MÉNDEZ, 1988; CISOR, 1991): las microempresas han surgido como iniciativa personal, como producto de una búsqueda de mayores ingresos y mejores condiciones de trabajo, y no sólo como respuesta a un problema de desempleo.

En algunos casos (3 en esta encuesta), la microempresa constituye una actividad complementaria de un empleo en el sector formal: un maestro, una secretaria, la portera de un colegio, utilizan las horas de la tarde para producir alimentos: cepillados y helados, tortas, lo que permite complementar el salario. Como lo señala Mauricio Iranzo,

“la noción de empleo debería ir asociada a la consecución de un ingreso suficiente para el empleado, de tal manera que pueda satisfacer sus necesidades y las de su familia [...]. Desgraciadamente, este no es el caso en un porcentaje bien importante de la población ocupada, ya que existen múltiples ocupaciones que no generan el ingreso necesario ni reúnen las condiciones mínimas para que quienes los ejercen puedan tener niveles adecuados de vida” (IRANZO, *s/f*, p. 1).

Diferencias entre microempresarios hombres y mujeres

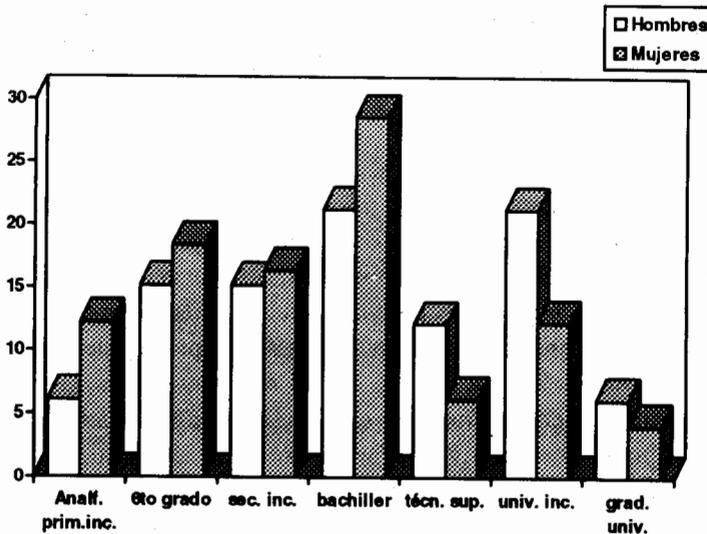
Las mujeres son más numerosas que los hombres en la población de los microempresarios beneficiarios de programa de apoyo a la economía popular en

Maracaibo (56,2 por ciento: ver el Gráfico #1). Varios estudios han señalado la presencia mayoritaria de las mujeres en las actividades informales, por su bajo nivel de formación profesional y por la necesidad de buscar una actividad remunerada en su propio domicilio o con un horario flexible, que les permita combinar su trabajo remunerado con el cuidado de sus hijos.

Existen importantes diferencias entre hombres y mujeres en cuanto al tipo de actividades desarrolladas, historia laboral, y tamaño de la unidad de producción. Las mujeres predominan en la confección textil, la cerámica, los alimentos y la artesanía en general. Los hombres se concentran en la carpintería, en la herrería, en los servicios (tapicerías, talleres mecánicos, de refrigeración, servicios de computación, de fumigación), en la producción de materiales de construcción (bloqueras, fabricación e instalación de cielo rasos, productos de fibra de vidrio, ventanas de aluminio) (Gráfico #1).

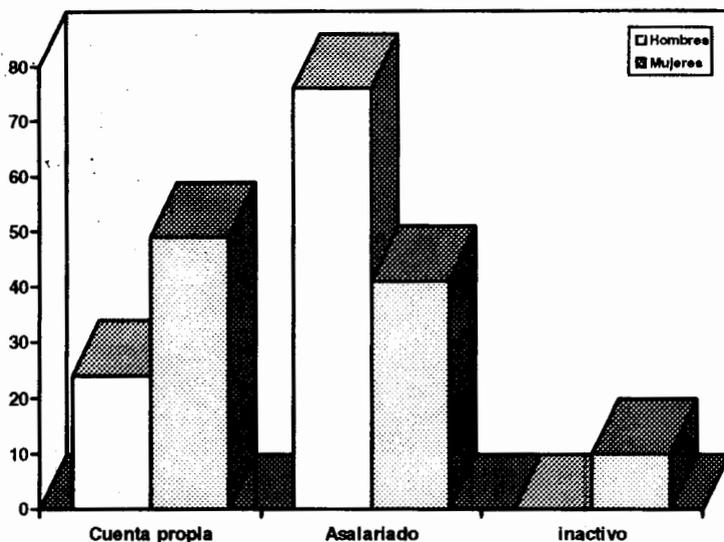
El nivel educativo difiere también según el sexo: el porcentaje de mujeres analfabetas o sin nivel duplica el de hombres (Gráfico # 6). El porcentaje de microempresarias con estudios superiores al bachillerato es inferior (22%) al de los hombres (39%).

Gráfico # 6
Distribución porcentual por nivel educativo y sexo



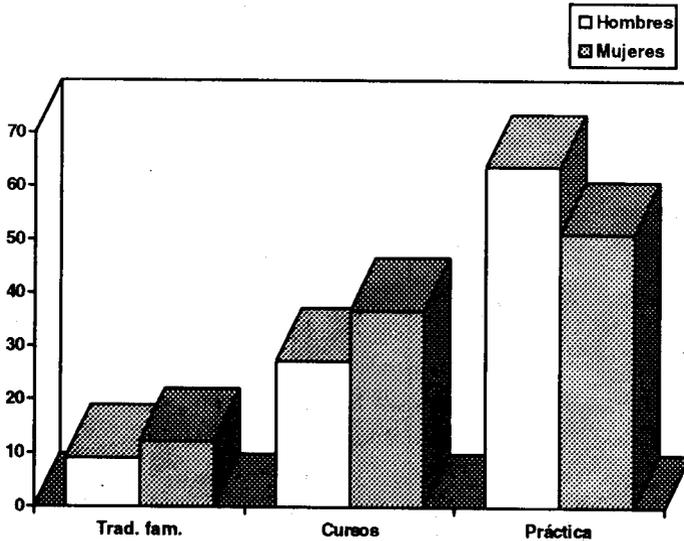
En cuanto a la historia laboral (Gráfico #7), el porcentaje de mujeres que han trabajado como asalariadas (40,2%) es menor que el porcentaje de hombres (75,7%). Mientras la mayoría de los hombres ha trabajado como asalariados, la mayoría de las mujeres siempre ha trabajado en forma independiente. Un 10% de las mujeres nunca se había incorporado al mercado de trabajo.

Gráfico # 7
Antecedentes laborales : distribución porcentual por sexo



La experiencia laboral permite el aprendizaje de un oficio, así como la acumulación de algún capital (ahorros, prestaciones sociales) que permitirán la creación de un negocio independiente. Es el caso de numerosos microempresarios que han aprendido de herrería, carpintería, refrigeración, tapicería, electricidad, etc., trabajando como asalariados, y con sus ahorros y sus prestaciones sociales han ido comprando los equipos que les han permitido iniciarse como productores independientes. En el caso de las mujeres, las características del mercado de trabajo, la menor variedad y el carácter poco calificado de los puestos que se ofrecen a las mujeres a nivel obrero hacen más difícil que adquieran por la vía del trabajo asalariado la calificación requerida para convertirse en trabajadoras por cuenta propia o en empresarias. La mayoría de las mujeres que tienen experiencia laboral como asalariadas trabajaron en empleos que no constituyeron un aprendizaje directo del oficio que ejercen hoy.

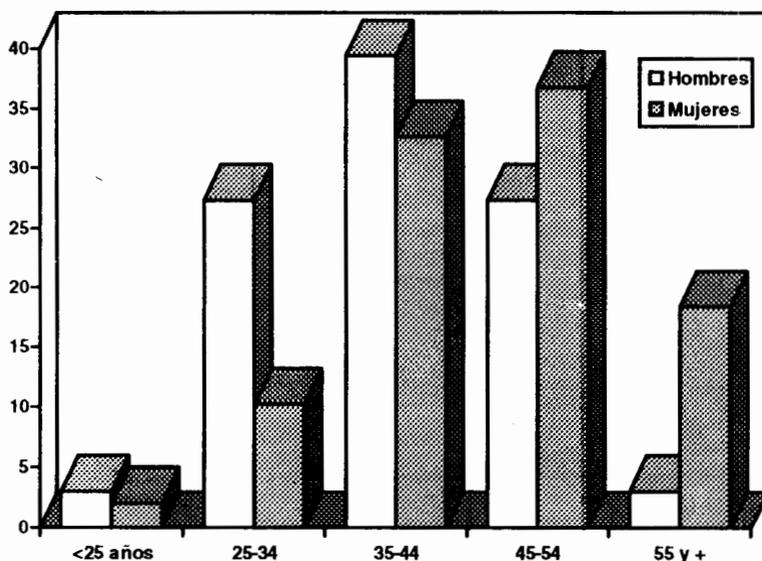
Gráfico # 8
Capacitación. Distribución porcentual por sexo



Aunque el 51 por ciento afirma haber aprendido el oficio en la práctica, este porcentaje es más bajo que entre los hombres (63,6%). El tipo de práctica también difiere: el 59 por ciento de las microempresarias de la muestra no han trabajado como asalariadas, y las actividades en las cuales está ubicada la mayoría de las mujeres, en particular la confección textil, la producción de alimentos, las manualidades, se desarrollan a partir de habilidades adquiridas por la mujer en el marco de sus actividades domésticas tradicionales. También tiene mayor importancia la tradición familiar como forma de aprendizaje entre las mujeres (12%) que entre los hombres (9%). El porcentaje de mujeres que aprendieron mediante cursos (36,7%) es mayor que entre los hombres (27%).

La edad es otra variable que diferencia mujeres y hombres (Gráfico # 9). En general, las mujeres son mayores que los hombres. El 55 por ciento tiene 45 años y más, mientras entre los hombres esta categoría representa el 28 por ciento de los microempresarios. Mientras sólo 1 microempresario del sexo masculino está en la categoría de los 55 años y más, hay 9 mujeres (el 18%). En la categoría 25 a 34 años, el porcentaje de hombres (27%) duplica el de mujeres (10%).

Gráfico # 9
Distribución porcentual por grupos de edad y sexo



Características de las microempresas

La mayoría de las microempresas de la muestra son de creación reciente: casi el 50 por ciento tiene menos de cinco años de existencia (Gráfico # 10). Sólo el 21 por ciento tiene 10 años o más. Entonces la mayoría fueron creadas en el contexto del incremento del desempleo y del deterioro de las condiciones laborales.

El hecho de que la mayoría de las microempresas sean de creación reciente puede ser también un indicador de la inestabilidad de este tipo de negocios.

En cuanto al tamaño de las microempresas, si utilizamos el número de trabajadores como indicador, vemos que el 26,8 por ciento trabajan solos o contratan trabajadores eventuales en períodos de mayor demanda. Este porcentaje es mucho mayor entre las mujeres (40,8 por ciento) que entre los hombres (12 por ciento). Un cuarto de las microempresas emplean 4 trabajadores o más. El porcentaje es mayor entre los microempresarios hombres (33%) que entre las mujeres (20%).

Gráfico # 10
Distribución porcentual por antigüedad de la microempresa

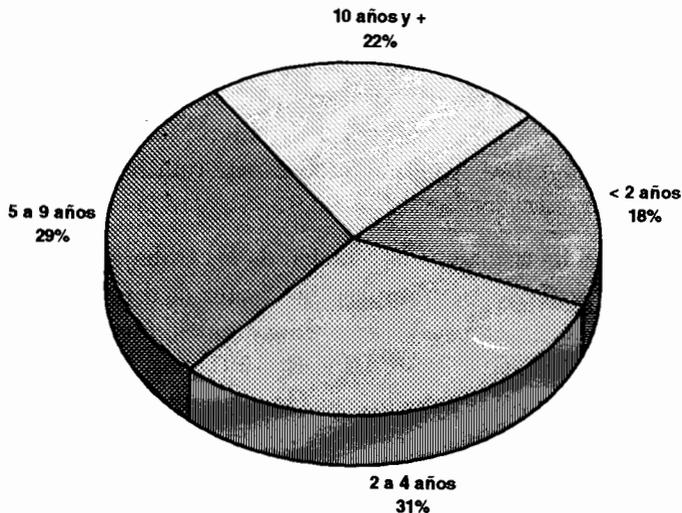
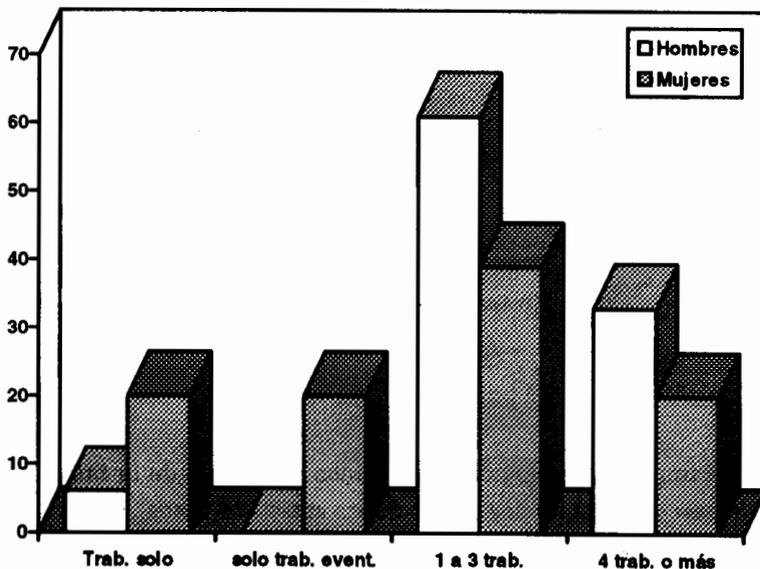


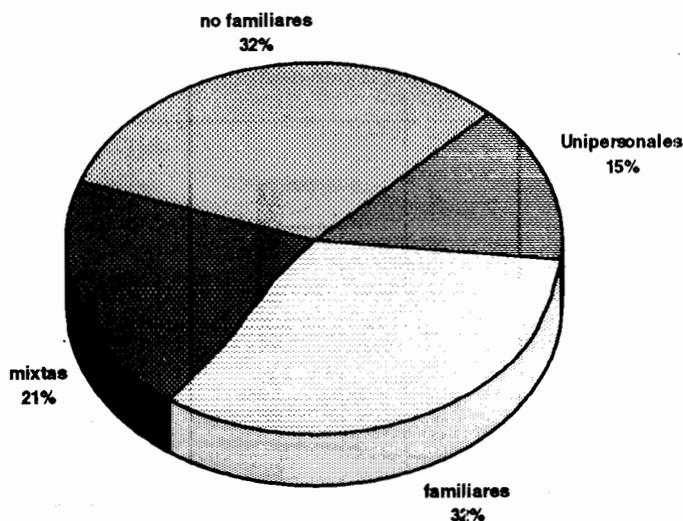
Gráfico # 11
Distribución porcentual por número de trabajadores



En este grupo, 6 microempresas tienen más de 8 trabajadores, de las cuales cuatro son propiedad de mujeres (un taller de cerámica, una empresa de alimentos que produce almuerzos para los trabajadores de una empresa petrolera, una sastrería y un colegio), y dos son propiedad de hombres (una empresa de confección de uniformes y una carpintería). En su conjunto, la mayor parte de las microempresas emplean entre 1 y 3 trabajadores (el 47,5%); aquí también existe una diferencia significativa en la importancia relativa de este tamaño de unidad de producción entre los hombres (60,6%) y entre las mujeres (38,7%).

El tipo de fuerza de trabajo, o la relación de los trabajadores con el dueño de la microempresa, constituye un importante factor de diferenciación. Así, los autores clasifican las microempresas en unipersonales, familiares, no familiares, mixtas (MÉNDEZ LUGO, 1988; CISOR, 1991). En nuestra muestra, la distribución de acuerdo a estas categorías es la siguiente (Gráfico # 12):

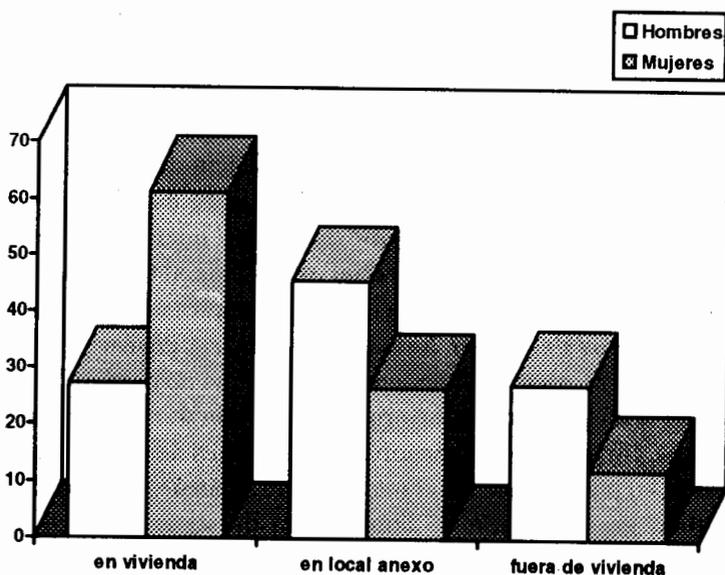
Gráfico # 12
Distribución porcentual por tipo de microempresa



Existe una importante participación de los miembros de la familia en las microempresas: en más del 50 por ciento de los casos (44 casos), el microempresario trabaja con miembros de su familia: en 21 casos, con su esposo (a); en 29 casos con sus hijos, y en 23 casos con otros familiares (hermanos, padre o madre, sobrinos).

La ubicación de la microempresa en la vivienda favorece la participación de los miembros de la familia en la actividad productiva. El 88 por ciento de las microempresas de la muestra funcionan en la vivienda de sus propietarios: el 39 por ciento no disponen de un espacio diferenciado en la vivienda: utilizan la cocina, la sala, las habitaciones para las actividades productivas. Un 28 por ciento de los microempresarios dispone de un espacio anexo a la vivienda, en la mayoría de los casos construido por el mismo microempresario: un galpón, un área techada, una pieza. Los barrios de Maracaibo se caracterizan por la existencia de amplios patios alrededor de las viviendas, lo cual hace posible su aprovechamiento para la realización de actividades productivas. Solamente el 18 por ciento de los microempresarios tiene su lugar de producción fuera de su vivienda.

Gráfico # 13
Ubicación de la microempresa



Aquí también se observa una diferencia marcada entre hombres y mujeres: es mucho mayor el número de mujeres que trabajan en el espacio mismo de la casa (61% vs. 27% para los hombres). El 26 por ciento de las mujeres disponen de un espacio especial para trabajar anexo a su vivienda, mientras el 45 por ciento de los hombres lo tiene. En cuanto a los microempresarios que tienen un

local fuera del hogar el porcentaje de hombres en esta situación duplica el de mujeres.

La ubicación de la microempresa está ligada al tipo de actividad desarrollada: las mujeres predominan ampliamente en la confección textil y la producción de alimentos, actividades que tradicionalmente las mujeres han realizado en el espacio de la casa, utilizando los equipos domésticos. Las actividades en las que predominan los hombres exigen espacios más amplios y diferenciados de los espacios de la vivienda.

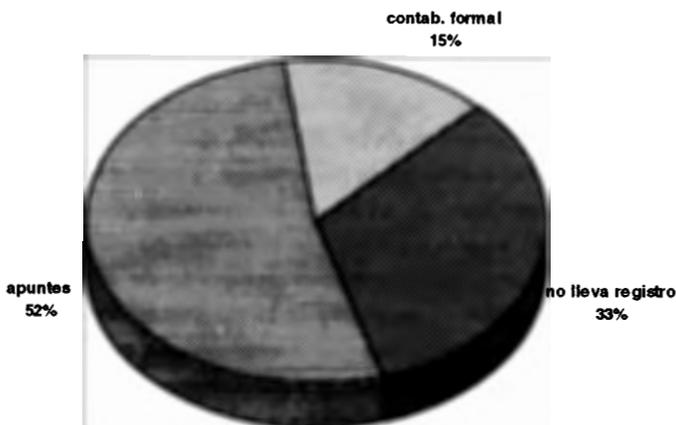
Una dimensión importante del fenómeno de la informalidad es la no diferenciación entre la economía doméstica y la empresa. La ubicación de las actividades productivas en la vivienda favorece esta confusión, considerada como un obstáculo a la racionalización del proceso productivo. La producción puede ser interrumpida por necesidades de tipo familiar y doméstico, las relaciones sociales y el trabajo están entremezclados. Pero la ubicación de la microempresa en la vivienda constituye también un importante factor de disminución en los costos de producción. Además, permite la participación de los diferentes miembros de la familia en momentos de mayor necesidad.

Otra dimensión de la informalidad es la ausencia de registro legal de la unidad de producción. En la muestra, el 85 por ciento de las microempresas carecen de registro comercial. Según lo que dijeron los microempresarios entrevistados, la posesión de un registro comercial está ligada al tamaño de la unidad de producción y al tipo de mercado que tiene o al que aspira acceder. Para obtener contratos con empresas del sector formal, es necesario poseer un registro de comercio. Por esta razón algunos microempresarios que no poseían este registro

en el momento de la encuesta manifestaron su intención de registrar su empresa (casos de herreros, carpinteros, fabricantes de uniformes de trabajo, de artículos de fibra de vidrio, en particular). En el momento de la encuesta, cuatro microempresarios estaban en el proceso de tramitación de su registro de comercio, además de los 12 que ya lo tenían.

Los procedimientos contables son determinantes para inferir el nivel de organización administrativa de una unidad económica. La distribución de las microempresas según el tipo de contabilidad que tienen muestra que la mayoría no lleva contabilidad formal sino apuntes (Gráfico # 14): archivo de facturas, anotaciones de entradas y salidas, cálculos del costo de producción. Un porcentaje importante (el 33 %) no lleva ningún registro.

Gráfico # 14
Distribución porcentual por tipo de registro contable



Existe una relación entre el tamaño de la microempresa y el tipo de contabilidad que lleva. Las unidades de producción muy pequeñas tienden a no llevar una contabilidad formal, dando como razón para ello el pequeño volumen de las ventas. Pero también varios microempresarios señalaron que su bajo nivel educativo constituía un obstáculo para el registro contable de sus actividades.

El Programa de Apoyo a la Economía Popular incluye la capacitación administrativa y contable como requisito para la obtención del crédito. Pero la condiciones en las cuales se imparte esta capacitación, la duración del curso y la asesoría prestada al microempresario luego de la obtención del crédito varían según el organismo. En el caso de la mayoría de los organismos intermediarios, la capacitación administrativa consiste en un breve curso de un fin de semana, que no logra transformar las prácticas administrativas y contables del microempresario.

La comercialización

Más de las tres cuartas partes de los microempresarios entrevistados afirmaron que existía mucha demanda por el producto o servicio que ofrecían.

Algo más del 20 por ciento afirma tener problemas de mercado, debido a la competencia. Sin embargo, un alto porcentaje (el 85%) dijeron que su producción conoce importantes fluctuaciones a lo largo del año, por la irregularidad en los pedidos.

Existe una diversidad de estrategias de comercialización: la producción de bienes únicos, a partir de pedidos de los clientes, quienes adelantan el valor de las materias primas, financiando así la producción, y minimizando el riesgo para el microempresario; la producción en serie de artículos que son vendidos directamente en el local de la microempresa - la clientela puede ser constituida por habitantes del mismo barrio pero también por gente de otros sectores y/o por comerciantes que distribuyen el producto de la microempresa en otras zonas de la ciudad e incluso del país y del exterior (casos de una productora de dulces y de una productora de cerámica). Algunos microempresarios venden su producción en puestos del centro, "mesas" que son a veces atendidas por un miembro de la familia. Existe también la modalidad de la venta - generalmente a crédito - mediante vendedoras (son generalmente mujeres las que hacen este trabajo) que colocan el producto entre los trabajadores de empresas, oficinas públicas, redes de amistades, etc. Algunos microempresarios colocan parte de su producción en almacenes, supermercados, panaderías o tiendas naturistas - caso de algunos productores de calzado, de los productores de pan integral y otros alimentos.

La venta de bienes o servicios a las empresas industriales, clínicas (uniformes de trabajo, servicios de mantenimiento, alimentos, etc.) constituye otra forma de comercialización de la producción microempresarial. Existe en la actualidad una tendencia hacia la descentralización y la informalización de la producción; es frecuente que las grandes empresas empleen compañías pequeñas que pueden ser empresas informales para que realicen parte del proceso de producción, como una estrategia para reducir los costos. La industria de la confección y de la construcción nos ofrecen buenos ejemplos de ello. Entre los microempresarios entrevistados, pocos tienen este tipo de vinculación con empresas grandes: un productor de uniformes, una microempresaria que produce almuerzos para una empresa petrolera, un productor de fibra de vidrio, un herrero que tiene contratos de mantenimiento con empresas industriales. Se encontró también una costurera que recibe trabajo de una fábrica de ropa -para coser piezas de ropa a domicilio- y ella a su vez contrata costureras a destajo. En este tipo de contratación la remuneración del microempresario es general-

mente baja, y ya no se trata de un productor independiente, ya que la industria decide de los modelos a producir, de los plazos de entrega y de los precios. Recientemente, el Grupo Industrial Zuliano de la Confección Textil anunció su proyecto de descentralización de la producción mediante la colocación de equipos en diferentes barrios, creando lo que llaman "celdas de producción", donde el industrial aporta la maquinaria, los insumos y el adiestramiento mientras el microempresario aporta su fuerza de trabajo ("2,700 nuevos empleos creará industria textil del Zulia", Diario **Panorama**, 9-4-94, p. 4-4).

Conclusiones

De los datos obtenidos se concluye que hay una gran heterogeneidad en la población de los microempresarios beneficiarios del Programa de Apoyo a la Economía Popular. Algunos autores señalaron que en la fase inicial del programa, el apoyo fue indiscriminado (CISOR, 1991). Existe una gran dispersión en particular en materia de nivel educativo, antecedentes laborales, tamaño de la unidad de producción, tipo de actividad y de mercadeo.

La mayoría de las microempresas estudiadas son de reciente creación, por lo que son un producto de las nuevas condiciones de la economía venezolana. Asimismo, el hecho de que un número significativo de microempresarios tenga un nivel de educación superior al promedio nos revela que un número importante y probablemente creciente de trabajadores calificados escogen la vía del trabajo independiente en lugar del empleo asalariado. Un hecho que nos parece significativo al respecto es el deseo manifestado por la asociación de egresados de la Universidad del Zulia (EGRELUZ) de acordar un convenio con el Ministerio de la Familia para que sus afiliados puedan ser beneficiarios del Programa de Apoyo a la Microempresa. En este sentido, la aparición de un término nuevo para designar las pequeñas unidades de producción informales correspondería, a la vez que a una nueva orientación de las políticas sociales, a un cambio en la composición de esta población: ya no son solamente trabajadores recién llegados del campo y/o sin instrucción formal los que emprenden este tipo de actividad. El bajo poder adquisitivo de los salarios lleva a muchos trabajadores a preferir actividades por cuenta propia o a combinar un empleo formal con otro informal.

En cuanto a las perspectivas de desarrollo que tienen las microempresas, los entrevistados manifestaron en su mayoría que en su opinión tienen buenas posibilidades de crecer ya que existe demanda por sus productos. Sin embargo,

si se toma en cuenta que gran parte de la producción de las microempresas son productos de consumo popular, en un contexto de disminución de los salarios reales y de incremento en el número de microempresas, las perspectivas no son tan favorables.

Varios autores señalaron que para que las microempresas constituyan una vía hacia una dinamización de la economía y un mejoramiento de las condiciones de vida de los sectores populares, debe producirse un esfuerzo colectivo por parte de los microempresarios para desarrollar estrategias de mercadeo, las cuales incluyen la asistencia técnica para el acceso a nuevas tecnologías y diseños. Para ello es necesaria la creación de organizaciones de microempresarios². En el Zulia la primera organización de microempresarios, la Asociación Zuliana de Microempresarios, es de muy reciente creación (diciembre 1992); para abril de 1994 tenía 160 miembros.

Otro hecho que puso de manifiesto esta investigación es la poca importancia que tiene la microempresa colectiva entre los beneficiarios del Programa en Maracaibo. Sólo existen 4 microempresas colectivas: Hidrobarrio, una empresa colectiva que perforó un pozo y construyó una red de distribución de agua en un barrio popular; una empresa de confección textil, una panadería artesanal y una cooperativa de pescadores. Las tres primeras son apoyadas por una organización católica, la Escuela Domingo Verde, y la última por una organización de educación popular, el Centro de Educación Popular de Santa Rosa de Agua. La organización colectiva parece ofrecer mejores posibilidades de acceso a la tecnología, de desarrollo de estrategias de mercadeo y por ende de acumulación que las microempresas individuales.

2 Ver las ponencias en el Seminario Internacional de Microempresas: Organización, Innovación Tecnológica y Comercialización, realizado en Caracas del 25 al 27 de Noviembre de 1992, donde se expusieron experiencias de países con un mayor desarrollo de esta problemática, en particular Colombia.

Bibliografía

- CARIOLA, Cecilia (dir.), **Sobrevivir en la pobreza: el fin de una ilusión**, Cendes/Nueva Sociedad, Caracas, 1992.
- CISOR, "La microempresa en la dinámica económica y social. Un estudio en el area metropolitana de Caracas", mimeo, Caracas, 1991.
- ESCALONA YUSTI, Nelson, **El sector informal urbano (1976-86)**, ILDIS, Caracas, 1988.
- FARREL, Gilda, **El sector informal manufacturero: los casos de Quito y Guayaquil**", en BELISLE, François (dir.), **Trabajo informal y pobreza urbana en América Latina**, International Development Research Center/Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo, Ottawa, 1992.
- IRANZO, Mauricio, "El sector informal en Venezuela y sus potencialidades económico-sociales", mimeo, ILDIS. Caracas, s/f.
- LÓPEZ CASTAÑO, Hugo, "Secteur informel et société moderne: l'expérience colombienne", **Revue Tiers Monde**, XXVIII, 110, abril-junio 1987, p. 369-374.
- MÁRQUEZ, Gustavo, PORTELA, Carmen (dir.), **La economía informal**, Ediciones IESA, Caracas, 1991.
- MÉNDEZ, Domingo, "El Sector Informal Urbano en Venezuela", **Sic**, 54, abril 1988.
- MÉNDEZ, Domingo, "Foncofin, la sociedad civil y los gobiernos locales", **Sic**, 548, sept.-oct. 1992.
- MÉNDEZ LUGO, Bernardo, "La importancia estratégica de la microindustria en México", **Revista Mexicana de Sociología**, L, 4, oct.-dic. 1988, p. 101-132.