

# La microempresa ¿palanca de desarrollo?

Hernando Gómez Buendía

## Introducción

En alguna parte de su *Fenomenología del Espíritu*, Hegel notó para siempre que "la solución de un problema histórico no puede encontrarse sino dentro del problema mismo". Con demasiada frecuencia sin embargo, las teorías y las políticas de desarrollo han insistido en abordar su problema de verdadero fondo —el de la pobreza masiva— sin contar con los pobres o mejor incorporándolos antes como destinatarios que como actores de su propio destino. Primero se nos dijo que la acumulación de capital en actividades modernas impulsaría el crecimiento, esperando que sus frutos se filtrarían luego hacia los pobres. Más adelante, que lo crucial no era reducir la pobreza sino el número de los pobres, mediante las herramientas del control demográfico. A poco andar, que la tierra debería entregarse al campesino para alzar su productividad y contener la urbanización. Después, que, ante la lentitud de los programas redis-

tributivos, el Estado debería consagrarse a satisfacer directamente las "necesidades básicas" de la población rezagada. En fin, hoy, que los esfuerzos anteriores serán pírricos en ausencia de un Nuevo Orden Económico Internacional. Frente a estos enfoques, respetables sin duda en muchos aspectos, el naciente énfasis sobre la microempresa tiene la ventaja conceptual de buscar la solución a partir del problema y la quizá más honda ventaja política de confiar la solución a sus interesados inmediatos. ¿En qué pues consiste el problema y cuáles condiciones podrían contribuir a extraer de él algunos elementos de solución?

## El fenómeno microempresarial

Analíticamente, la microempresa es una forma de organización social dedicada a producir bienes o prestar servicios con destino prioritario al mercado, con un mínimo de regularidad, una escala de operación muy reducida, y dentro de la cual no existe separación clara entre la propiedad sobre los medios de producción y la fuerza de trabajo adoptada por el propietario. Así concebida, la microempresa es la manera típica como los pobres se autoemplean y subsisten en los países del Tercer Mundo, y guarda estrechas aunque complejas relaciones con fenómenos tan extendidos como el minifundio, el desempleo disfrazado, el

---

Presentando a la reunión del Club de Roma, Bogotá, diciembre 16 y 17 de 1983. Se agradece el apoyo financiero de FES.

(Este documento recoge las principales conclusiones del libro "*La Microempresa Urbana: Perspectivas, Promoción y Políticas*", escrito en asociación de los doctores Lucía Tarazona de Niño y Juan Luis Londoño de la Cuesta, bajo el auspicio de la Corporación Fabricato para el Desarrollo Social.)

trabajador por cuenta propia, el trabajo familiar, la artesanía, el pequeñísimo comercio, la pequeña industria y, en una palabra, el "sector informal" como un todo.

Según los mejores estimativos disponibles, existen hoy en Colombia cerca de un millón de microempresas: la mitad de ellas son minifundios, doscientas mil son microindustrias, otras tantas se dedican al pequeño comercio, y poco menos de cien mil se reparten entre las restantes actividades terciarias. Las microempresas ocupan cerca de 3,2 millones de personas y generan el 56% del empleo total en la minería, el 54% en la industria manufacturera, el 53% en la agricultura y casi el 40% dentro del comercio y los servicios. Si bien "ni son todos los que están ni están todos los que son", poco se exagera, pues, al decir que la microempresa es el eje de las relaciones laborales y económicas para los colombianos más pobres de la ciudad y del campo.

No sólo para los colombianos, por supuesto. La microempresa emerge y se alimenta de la dialéctica del desarrollo y de la del subdesarrollo. Emerge, en parte, porque la expansión económica crea de continuo espacios donde pueden operar apenas las pequeñas unidades productivas, incluyendo aquellas que complementan la actividad de grandes empresas emergentes. En parte, porque ellas se instalan en nichos donde son protegidas por ocasionales imperfecciones del mercado o, más aún, por ventajas naturales asociadas con la escala de operaciones reducida. En parte todavía mayor, porque la "oferta ilimitada de mano de obra" que acompaña al subdesarrollo tiene sin más que refugiarse en autoempresas para poder subsistir. Y en parte, muy principal, porque las microempresas subremuneran su mano de obra y evaden el pago de impuestos, compensando así la desventaja tecnológica que padecen frente a la gran empresa. Se alimentan de la dinámica del desarrollo en parte, porque sus elevados costos promedio suelen servir de "escudo" a la empresa monopolista y oligopolista para lograr precios artificialmente altos. Y en parte —nada despreciable— porque sos-

tienen al "ejército industrial de reserva" y contribuyen a abaratar el salario de los trabajadores vinculados al sector moderno.

La microempresa típica calca entonces muchos rasgos patológicos de la pobreza. Ayudantes familiares sin remuneración conforman el 35% de su fuerza de trabajo en la agricultura, el 79% en el comercio minorista y cerca del 90% en la industria doméstica; un 52% de sus ocupados son niños o ancianos, y tal vez, un 60% son analfabetos. No sorprende por ello que la tercera parte de los trabajadores en microempresas perciban salarios inferiores al mínimo legal, o que la media de su ingreso sea menor en 89% al respectivo promedio dentro del sector moderno. Orientadas como están, a la subsistencia del empresario y su familia, el margen de acumulación es escaso o nulo; las restricciones de liquidez obligan con frecuencia a pactar operaciones de crédito en condiciones de usura; los términos de comercialización son precarios, la tecnología productora a menudo obsoleta, las técnicas elementales de gerencia desconocidas, y la agremiación suele brillar por ausencia.

### El potencial de la microempresa

Sin embargo, y precisamente porque constituye la médula del problema, el sector microempresarial puede convertirse en punta de lanza para una estrategia de desarrollo alternativa. En efecto, los modelos convencionales de crecimiento comparten un sesgo definido en favor del ingrediente ahorro-inversión y de las actividades que, como la gran industria, parecen tener mayor poder estimulante sobre el conjunto de la economía. Por lo primero, se ignora o se minimiza el potencial del consumo masivo como motor eventual de expansión económica; lo segundo se deriva del uso equivocado de matrices insumo-producto "abiertas", donde no se incluye la fuerza de trabajo como principalísima "mercancía" que debe reproducirse dentro del circuito económico.

Porque la fuerza de trabajo sigue siendo el principal entre los factores productivos,

porque el consumo continúa generando casi las tres cuartas partes de la demanda agregada, porque el primer propósito del desarrollo es cabalmente elevar los niveles de consumo popular, la estrategia óptima de crecimiento debe otorgar papel prioritario a la reproducción de la fuerza de trabajo. Y es en este papel donde se especializa el sector microempresarial. De minifundios colombianos proviene alrededor del 80% de los alimentos que integran la dieta familiar básica: papa, maíz, frijol, caña panelera, plátano, yuca, hortalizas, ganado porcino, ovino, vacuno, ñame, frutas, hortalizas y similares. El 29% de las industrias hogareñas y el 18% de las fábricas con menos de cinco trabajadores se ocupa de los renglones de alimentos, bebidas y tabaco; y otros 35 y 16% se encuentran en textiles y confecciones, de modo que más de la mitad de los establecimientos y 3 de cada 5 trabajadores de la microindustria producen bienes de consumo popular. Dentro del terciario, las tiendas de comestibles representan por sí solas el 65% de los micro-comercios; y los restaurantes y cafeterías, el 62% de los micro-servicios.

En breve, los pobres producen para los pobres y el salario de uno es la demanda del otro. Un ejercicio de simulación sobre datos colombianos —pero extensibles sin duda a la mayoría de los países en desarrollo— concluye que cada peso transferido de los ricos a los trabajadores del sector informal se traduce finalmente en ganancias para éstos de entre \$2.50 y \$3.34. Y si ese peso no proviniese de transferencias sino de mero ingreso nacional, su valor multiplicado se hallaría entre \$4.00 y \$5.35.

En la fase inicial del nuevo “despegue” se trataría, pues, de apoyarse sobre el enorme mercado potencial que representan las necesidades insatisfechas del consumo popular, valiéndose para ello de la red de demandas recíprocas. Más adelante, y sólo cuando el ingreso de las mayorías lo permita, será posible retornar a fondo el camino clásico del ahorro y la expansión intensiva en bienes de capital.

La microempresa cuenta entonces con títulos suficientes para aspirar al puesto de sector líder dentro de un programa *económico* orientado hacia el *crecimiento* del producto. A lo cual se añaden, por supuesto, claras ventajas en materia de empleo —cuyo costo unitario no llega, cuando mucho, a ser la mitad en la microempresa respecto del sector moderno—, en materia de distribución del ingreso —como quedó mostrado—, en materia de equilibrio regional —los pequeños establecimientos se ubican preferencialmente en áreas rezagadas —y hasta en términos de costo de vida— pues su peso es dominante dentro de la “canasta familiar”. Más obvias y más valiosas son si cabe, las virtudes sociales y políticas de construir sobre la base de la democracia económica.

### Una política para la microempresa

Por todas sus dolencias y todo su potencial, la microempresa tendría entonces que convertirse en auténtica prioridad dentro del modelo de desarrollo. Quiere ello decir que a los muy meritorios programas de fomento existentes —de los cuales DESAP es pionero y ejemplo— habrán de anteponerse los esfuerzos encaminados a mejorar el entorno económico que hoy asfixia la microempresa típica y, sobre todo repensar las políticas agregadas a la luz de esta prioridad alternativa.

El orden convencional de las terapias —mejoramiento interno de la microempresa, ambiente circundante inmediato, contexto global— debería así ser puesto de cabeza. Mientras el instrumental “macro” siga discriminando en perjuicio de la microempresa, difícilmente podrán los programas especializados de apoyo ir más allá del estadio “piloto” o desprenderse de su connotación “paliativa”. Al mismo tiempo, y para que la asistencia interna en capacitación, crédito, o asesoría técnica, sea más eficaz, deberá insistirse sobre la ruptura de los “cuellos de botella” ambientales que conspiran contra el avance de la microempresa: comercialización, suministro de insumos, subcontratación y similares.

Las acciones deberían ceñirse a cuatro grandes criterios-guía. Primero, elevar la productividad o el empleo productivo —pero no el empleo igualmente subremunerado— dentro de la microempresa, y desplazar gradualmente trabajadores de la pequeña unidad informal al sector moderno y a la pequeña unidad modernizada. Segundo, habida cuenta de la heterogeneidad del sector, aceptar una cierta división del trabajo, donde el Estado haga énfasis sobre “lo social” o “la pobreza” (esto es, sobre la microempresa, la industria doméstica, el comercio ambulante, los servicios con desempleo disfrazado) y las fundaciones privadas atiendan “lo económico” o el “semillero de empresas” (unidades desarrollables, complementarias, de ventaja natural...). Tercero, establecer prioridades de orden sectorial o de perspectivas de expansión creadas por el ambiente; discriminar según tipos de microempresas y, dentro de cada uno, permitir la autoselección del pequeño empresario ofreciéndole una “escalera” de estímulos. Cuarto, operar sobre bases locales, auténticamente descentralizadas, pues es allí donde la microempresa tiene vigencia.

La estrategia global de crecimiento jalado por la microempresa debe apoyarse sobre otros cinco pilares básicos: producción masiva de alimentos, desarrollo rural y de pequeños poblados, construcción de vivienda popular, vuelta hacia el mercado interno con énfasis sobre los estratos pobres, y participación popular autónoma y generalizada. En el mediano plazo, esto es, pasada la recesión actual, debe además continuarse el desmonte de la protección a la gran empresa en materia de crédito, infraestructura, arancel, tecnología y capacitación.

Entre las muy numerosas medidas sectoriales que podría adoptar el Estado en un plazo breve, cabe insistir sobre nueve. Primera, hacer explícita en la legislación tributaria y para-tributaria la ínfima o nula capacidad de pago del microempresario y establecer tarifas o sistemas que sólo gradualmente lo asimilen al “sector formal”. Segunda, reglamentar la subcontratación para estimularla y castigar las prácticas la-

borales fraudulentas. Tercera, constituir comités de apoyo y coordinación, con funciones decisorias, en el Ministerio de Desarrollo y en las alcaldías, donde además de sus representantes tomen asiento los microempresarios, las fundaciones privadas y los gremios pertinentes. Cuarta, hacer que el usuario esté presente en las juntas directivas de los organismos públicos que trabajan en el sector. Quinta, promover, subsidiar y otorgar facultades efectivas a las asociaciones gremiales y a las entidades económicas creadas por los microempresarios para su beneficio colectivo. Sexta, estimular financieramente los esfuerzos del sector privado voluntario dentro de la “contratación del desarrollo”. Séptima (así sea manida), incrementar el crédito para el sector, no necesariamente con subsidio al usuario (lo cual es menos manido) mediante recursos blandos, obligación a la banca comercial de colocar un cierto porcentaje de captaciones en créditos a microempresas u otros mecanismos similares. Octava, ampliación de los programas de formación técnica y educación de adultos. Novena, compras preferenciales a la asociación de microempresarios.

Por último, sin abandonar sus actuales líneas de trabajo, y para mejor aprovechar su vocación natural, las fundaciones privadas podrían intensificar su acción “ambiental” en dos sentidos principales. Primero, actuando como “bolsas” de subcontratación entre microempresas y establecimientos mayores en la industria, el comercio y los servicios. Segundo, robusteciendo todos aquellos sistemas que den al microempresario las ventajas de ser grande sin necesidad de crecer: compañías de comercialización; cooperativas de insumo, transporte, bodega, seguro y similares.

Ideas y propuestas apenas destrozadas aquí, que bordean tal vez en la utopía; quizá peor, que pueden irritar por altisonantes o dogmáticas. En defensa, sólo puedo invocar los tres ingredientes que, a mi juicio, confluyen para definir el Club de Roma: problemas acuciantes y complejos de escala universal; ideas largas en palabras cortas; oído generoso y paciente para los sueños razonados.