

CISOR
CENTRO DE INVESTIGACIONES EN CIENCIAS SOCIALES

Avenida C con Calle Uno, Urb. La Paz, El Paraíso, Caracas 1020
Apartado 5894, Caracas 1010A. Telefax (212) 472 4401. E-mail: cisor1961@cantv.net

Microempresa: capital humano, capital social

Alberto Gruson

Contribución al Primer Evento Internacional por la Institucionalidad de la Pequeña y Mediana Empresa en Venezuela
INAPYMI: Instituto Nacional por el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria
Barquisimeto, 4-5 de diciembre de 2003

La microempresa ha sido objeto de planteamientos, a veces encontrados, especialmente durante la segunda mitad de los años 1980 y algunos años siguientes. Se trataba ante todo de caracterizar el sector micro o informal de la economía:

- bien, en términos de marginalidad (mano de obra sobrante, es decir, aquella que el sector formal no quiere o no está en capacidad de absorber);
- bien, en términos de ejército de reserva (mano de obra en espera, para cuando la requiera el sector formal);
- bien, en términos de personal asalariado encubierto (contratado como persona o como empresa independiente, a título de proveedor incondicional, a manera de *outsourcing* como podría decirse actualmente);
- bien, meramente, como organización apartada de las regulaciones gubernamentales.

Parece obvio que todas estas situaciones o condiciones –por demás heterogéneas– existen y co-existen. Sorprende más bien que haya habido un empeño en unir las en una sola categoría: fuera ésta lo micro; fuera lo informal (el *SIU*, sector informal urbano); fuera, inclusive, una asimilación de ambas características como cuando en las estadísticas nacionales se ha discriminado un sector informal identificado a todo lo micro (empresa de hasta 4 ocupados), exceptuando al profesional que trabaja por cuenta propia, el cual integra el sector formal –“moderno”– que comprende, desde luego, toda organización de 5 ocupados o más. La excepción del profesional trabajando sólo, sugeriría acaso actualmente, lo formal moderno de la consultoría *free lance*, tanto como lo informal del profesional convertido en taxista –y no ya sólo el “rebusque” complementario. De hecho, no es ahora infrecuente la consideración del empleo informal (eso es, microempresarial) como empleo precario o, inclusive, como desempleo encubierto.

En lo que sigue, se procura aportar una preocupación por caracterizar la “empresarialidad” de la organización económica individual o de grupo pequeño, su dinámica interna y las modalidades de su inserción en el entorno económico y social. Es una preocupación sustentada por varios estudios que sería pertinente prolongar, profundizar y actualizar. Estos antecedentes principales, limitándolos a los que fueron producidos en el contexto de CISOR, son los siguientes.

1984. Luis ARAUJO. *Para una socioeconomía de la pequeña empresa. Estado de la cuestión. Descripción estadística, Venezuela 1979*. Caracas: Ucab (tesis de grado, sociología);
1985. Patricia RUIZ & Mireya VARGAS. *Artesano, emprendedor, negociante: una tipología de las estrategias de los pequeños empresarios. Exploración en manufacturas en Caracas*. Caracas: Ucab (tesis de grado, ciencias sociales);

1991. CISOR. *La microempresa en la dinámica económica y social. Un estudio en el Área Metropolitana de Caracas*. Caracas: CISOR;
1992. Gilberto BERRÍO SERRANO. *Una tipología de la microempresa, a partir de una encuesta en Caracas en 1990*. Caracas: Ucab (tesis de grado, sociología);
1999. Guayana PÁEZ-ACOSTA & José Manuel ROCHE. *Estrategias empresariales, empleo y estructura socio-económica de Venezuela. Una contribución a la explotación de la Encuesta de Hogares por Muestreo. Venezuela, primer semestre 1997*. Caracas: Ucab (tesis de grado, sociología).

Tres lógicas micro industriales

Un estudio de exploración cualitativa realizado en 1985 en una muestra intencional de 22 manufacturas caraqueñas, con entrevistas de aproximadamente 5 horas cada una, ha permitido discernir tres lógicas microempresariales. De la información recogida durante las entrevistas, fueron destacadas y sintetizadas seis variables que resultaron ser significativas para contrastar grandes estrategias globales de los negocios. Estas seis variables son las que se enuncian a continuación con la identificación de sus modalidades por medio de letras mayúsculas o minúsculas.

- * realce de la creatividad (A), o del negocio (a);
- * la empresa se concibe pequeña (B), o se concibe creciente (b);
- * importa más la calidad (C), o la cantidad (c);
- * importa más la racionalidad interna de la empresa (D), o la conquista del mercado (d);
- * en torno a diez años, empresas más antiguas (E), o más recientes (e);
- * desconfianza ante la innovación (F), disposición positiva hacia la innovación (f).

Todos los casos quedan caracterizados por una u otra modalidad de todas estas variables. Se detecta un orden de las variables (figurado aquí por el orden alfabético), tal que aparecen estrategias globales opuestas (ABCDef – abcDEF) correspondientes al artesano y al negociante; y tal que pueda colocarse *entre* ellas un tipo emprendedor (abCDef):

ARTESANOS. Caracterizados por las opciones: ABCDef. La excelencia del producto es lo principal; es una “obra”; el producto debe ser excelente. Emprenden sin saber mucho de negocio, pero sí del oficio; rehuyen de los aspectos administrativos de la empresa. Seleccionan al personal como a compañeros, aprendices a los que les enseñarán personalmente el oficio. La empresa se concibe pequeña; el crecimiento de la misma se concibe tan sólo dentro de los límites en que el artesano-dueño pueda controlarla personalmente.

Los casos fueron empresas dedicadas a: cerámica artesanal tradicional; fabricación de muñecas; ortopedia; joyería; carpintería.

EMPRENEDORES. Caracterizados por las opciones: abCDef. Les preocupa producir bien, para vender bien (no realzan la creatividad). La racionalidad empresarial gira en torno a la planificación de la producción: conquistar mercados con productos de buena calidad. Los aspectos administrativos y financieros son centrales (el empresario se ocupa de ellos personalmente, o utiliza los servicios de un especialista); a mediano y largo plazo, la empresa crecerá.

Los casos fueron empresas dedicadas a: herrería; latonería y pintura; cerrajería; fabricación de cristales oftalmológicos; fabricación de adornos para el cabello.

NEGOCIANTES. Caracterizados por las opciones abcDEF. El énfasis está en el logro de ganancias; la cantidad importa en términos de reducción de costos; se trata de producir lo que más se vende; no atrae la innovación a no ser que garantice una ganancia real, segura e inmediata. El empresario no es necesariamente conocedor del oficio (puede contratar a un artesano), pero es experto en el arte de ajustar sus capacidades (propias o contratadas) a buenas oportunidades.

Los casos fueron empresas dedicadas a: litografía; confección; panadería; fabricación de pastas alimentarias; de hallaquitas; de hielo; de zapatos; de banderines; de jabones; de cuatros.

Tipología de la microempresa

La encuesta que se llevó a cabo en Caracas en 1991 ha sido aplicada a una muestra de 200 microempresas sacada, principalmente, de listas de participantes en diferentes programas de ONGs para el fomento a la microempresa y, complementariamente, de casos paralelos no participantes, para efecto de control. Con todo, no estuvieron representadas todas las ramas de actividades económicas en las que se desenvuelven microempresas, pero se encontraron micro negocios artesanales o Industriales, comerciales y de servicios. El amplio cuestionario permitió realizar un análisis factorial (estudio de 1992) a partir de más de 60 variables, cubriendo sistemáticamente los aspectos sociales y económicos de la dinámica microempresaria. La investigación tipológica ha tomado en cuenta, tanto la tipología concreta del estudio de 1985, como tipologías conceptuales propuestas por diferentes autores.

Los resultados confirman y asumen la tipología de 1985 como una dimensión, junto con otras dos, para producir una tipología de alcance más general, en cuatro grupos. Una primera dimensión del mundo microempresaria se refiere al contexto coyuntural o planificado de la empresa; de allí surge un primer tipo que es el de la:

AVENTURA COYUNTURAL. Se trata de una persona que ha llegado del interior o se ha encontrado desempleada, sin mayores recursos educacionales, que no ha tenido otra alternativa que no sea la de aventurarse en un negocio, con la ayuda de algún familiar. Cuando se presente la oportunidad de emplearse en una empresa formal, es probable que lo haga. No se complica en asuntos gerenciales, compra de contado, atiende directamente al cliente, propone precios de acuerdo a lo que observa en el entorno. Este tipo ha sido encontrado principalmente en comercios: bodegas y quincallas.

A esta dinámica o lógica coyuntural, se opone una dinámica o lógica institucional, correspondiente a empresas que se constituyen planificadamente y destinadas a perdurar. Podría decirse que se encuentran aquí los emprendedores. En este punto, incide una segunda dimensión, que es la que opone (como en el estudio de 1985) el artesano al negociante.

EMPRESA ARTESANAL es, desde luego, la que ya fue descrita arriba: gusta el oficio y la independencia. Este tipo ha sido encontrado en herrerías, tapicerías y en servicios de reparación automotriz y de electrodomésticos.

Pero el estudio agrega una nueva dimensión dentro del tipo negociante: por un lado, la empresa subcontratada y, por el otro lado, el empresario pequeño-capitalista.

SUBCONTRATADA es a menudo una mujer que ha decidido iniciar la microempresa para aumentar el ingreso familiar; trabaja en el hogar. Ha tomado contacto con una fábrica que le proporciona la materia prima y le paga por pieza producida. Suele tratarse de confección textil.

PEQUEÑO CAPITALISTA suele ser el que ha decidido independizarse después de adquirir experiencia y experticia en otra (micro)empresa; contrata trabajadores fuera del círculo familiar y trata de llevar una contabilidad formal. Es el empresario que formaliza legalmente el negocio y está inscrito en alguna cámara o asociación (o está dispuesto para hacerlo).

Distribución del empleo. Venezuela 2001

Miles de empleados

Sector y tamaño de empresa	Total	Rama de actividad				
		Agricultura	Industria	Intermediación	Detal	Servicios sociales y comunales
Total	9190	878	2099	1219	2859	2135
Público	1440	-	96	27	6	1311
Privado	7750	878	2003	1192	2853	824
>20	1764	75	692	498	242	257
5-20	1220	213	327	164	377	139
2-4	1760	244	385	175	769	187
1	3006	346	599	355	1465	241

Distribución relativa

Sector y tamaño de empresa	Total	Rama de actividad				
		Agricultura	Industria	Intermediación	Detal	Servicios sociales y comunales
Total	100	10	23	13	30	15
Público	16	-	1	-	-	3
Privado	84	10	22	13	30	12
>20	19	1	8	5	2	3
5-20	13	2	4	2	4	1
2-4	19	3	4	2	8	2
1	33	4	6	4	16	3

Fuente: INE, *Encuesta de hogares, primer semestre 2001*. Procesamiento directo CISOR (datos no oficiales).

Se agrupan en “industria”, las actividades vinculadas a minas e hidrocarburos, las manufacturas, los servicios de agua, electricidad y gas, la construcción; bajo “intermediación”, el comercio a por mayor, las actividades financieras, los servicios a las empresas, el transporte; bajo “detal”, el comercio al por menor, hoteles y restaurantes; agricultura y servicios sociales y comunales son las mismas ramas que se acostumbra definir en las estadísticas sobre actividades económicas.