



Las Microempresas y el Desarrollo Regional

Harvy Vivas Pacheco*

*Economista, profesor del Departamento de Economía e investigador
del CIDSE

1. Presentación¹

De acuerdo con los dos últimos Planes Nacionales para el Desarrollo de la Microempresa², el objetivo general de apoyo de las estrategias y programas se orienta hacia el aumento de la productividad y la competitividad de las unidades microempresariales como base fundamental para su inserción en la política de modernización de la economía colombiana.

Hay que resaltar que aunque desde el año 1984 se vienen realizando avances importantes en el apoyo a las unidades microempresariales, aún subyacen un conjunto de falencias que se expresan en la baja cobertura de atención que han tenido los planes, con las consiguientes limitaciones en las líneas de crédito y sin un adelanto efectivo en programas de desarrollo tecnológico. De igual forma, se observa un elevado grado de vulnerabilidad financiera de algunas fundaciones, así como la insuficiencia del sistema de información y seguimiento en el contexto nacional y regional.

Ahora bien, es necesario advertir que la mayoría de estos inconvenientes se relacionan con problemas operativos de los programas, con dificultades de garantía de acceso al sistema crediticio por parte de los microempresarios y con problemas de caracterización y dimensionamiento real de las unidades microempresariales tanto a nivel nacional como regional.

El aspecto de garantías es precisamente una de las preocupaciones fundamentales de la administración del presidente Ernesto Samper. Efectivamente, uno de los pilares de su plan de

1. Este artículo se realiza con base en el estudio reciente (período febrero-junio de 1994) del CIDSE para el INDEMIC: Plan de Desarrollo de la Microempresa en los 41 municipios del Valle del Cauca. Bajo la dirección de Harvy Vivas Pacheco y la asistencia de Eduardo Efraín Freiré, James Eduardo Gómez y Nury Álzate, a quienes deseo agradecer su inmensa colaboración y empeño en la investigación.

2. El de la administración de Cesar Gaviria 1991-1994 y en la era del presidente Samper 1994-1998 (Ver documento CONPES 2732DNP:UDE-UDS. Ministerio de Desarrollo -IFI, Santafé de Bogotá D.C., septiembre 21 de 1994).

*Aunque desde el año 1984
se vienen realizando
avances importantes en el
apoyo a las unidades
microempresariales,
aún subyacen un conjunto de
falencias que se expresan
en la baja cobertura de
atención que han tenido
los planes,*

desarrollo se encuentra en la recapitalización del Fondo Nacional de Garantías con una cifra de \$34.870 millones con el objeto de avalar las deudas de los microempresarios en calidad de garante de segundo piso.

Al nivel de la caracterización y dimensionamiento del universo microempresarial se han venido realizando investigaciones regionales con el propósito de tener una mejor visión de las relaciones entre las actividades económicas predominantes y el sector microempresarial y de esta forma poder encaminar los esfuerzos de planificación de una manera más eficaz.

2. La importancia de la microempresa para la economía colombiana

El sector microempresarial ha jugado un papel preponderante para la economía colombiana a lo largo de la última década, estas actividades han presentado en los últimos años una expansión acelerada de sus ingresos contribuyendo en gran proporción a la generación de empleo en el país.

De acuerdo con las cifras del Censo Económico Nacional y Multisectorial las microempresas representaban el 78% del total de establecimientos censados en el año 1990, generando el 22% del empleo total urbano en las

TABLA 2.1.
Universo Microempresarial Total
Secciones Económicas

Dpto	Manufacturas			Comercio			Servicio			Total		
	No	(1)	(2)	No.	(1)	[2]	No	(1)	[2]	No	(1)	[2]
Valle	7.911	11.75	12.17	50.904	75.63	10.52	8.492	12.62	11.56	67.307	100.00	10.81
Bog. D.C.	16.710	12.81	25.71	93.706	71.82	19.36	20.056	15.37	27.31	130.475	100.00	20.96
Antioquia	7.283	9.79	11.20	59.184	79.57	12.23	7.913	10.65	10.77	74.380	100.00	11.95
Subtotal	31.904	11.72	49.08	203.794	74.88	42.10	36.464	13.40	49.65	272.162	100.00	43.72
30 Deptos	33.094	9.45	50.92	280.241	80.00	57.90	36.979	10.56	50.35	350.314	100.00	56.28
Total	64.998	10.44	100.00	484.035	77.76	100.00	73.443	11.80	100.00	622.476	100.00	100.00

FUENTE: Universo Microempresarial -Censo Económico 1990-. DNP, Unidad de Desarrollo Social -División de empleo e ingresos- Caro, Blanca Lilia. Abril de 1993.

(1): porcentaje de fila
(2): porcentaje de columna

ramas de comercio, servicios y manufacturas³.

El 77.8% de estos establecimientos correspondían a entidades de comercio, el 11.8% a servicios y el restante 10.4% se concentraba en empresas manufactureras.

A nivel nacional se pudo detectar un proceso de consolidación de las microempresas de más de 5 años de fundadas, ya que presentaban una mejor posición en su curva de aprendizaje, además de la probabilidad que han tenido de beneficiarse de los diferentes programas de apoyo que ofrecen las instituciones comprometidas con el sector.

El empleo microempresarial en la industria representaba cerca del 16%, en las actividades de comercio el 48%, y en los servicios, (el de mayor frecuencia de las actividades microempresariales en el país), cerca del 69% .

3. Aquí es necesario anotar, que de acuerdo con el documento Conpes-DNP-2541-UDS-RHESS, a mediados de 1990 las microempresas generaron el 38% del empleo urbano. Creemos que esta cifra está sobredimensionada debido al número de establecimientos que consideran en sus estimaciones (1.2 millones de establecimientos a nivel urbano), el doble de los establecimientos que se consideran en el presente estudio, a partir de la base de datos DNP - Caro, B. L., Op. cit.

4. Ver DANE-Universidad Nacional: "La industria manufacturera colombiana en 1990". Boletín de Estadística No. 474, septiembre de 1992.

La distribución espacial de estas actividades mostró una elevada concentración en los departamentos del Valle (10.81%), Antioquia (11.95%) y el Distrito Capital (20.96%), de tal forma que en su conjunto representan alrededor del 43.72% del total de establecimientos micro en el país, el resto de establecimientos se encontraban distribuidos en 30 departamentos (56.28%) (ver tabla 2.1).

2.1. Microempresas manufactureras

El universo microempresarial manufacturero se concentró básicamente en las ramas de confecciones y prendas de vestir (21.23%), que generaban el 4.7% del total de ingresos y el 14.4% del empleo de la microindustria⁴. Le siguen, en orden de importancia, los productos alimenticios con el 17% del número de establecimientos del sector y con la mayor contribución al empleo (19.4%) y la segunda mayor participación en la generación de ingresos (11.7%). La fabricación de muebles, por su parte, representaba el 15.5% de los establecimientos y contribuían con el 15.4% del empleo, pero llama la atención su bajo aporte al total de los ingresos operacionales (5.1%), siendo que es la segunda actividad en la generación de empleo microindustrial.

Los productos metálicos, maquinaria y equipos, que concentraban el 18% de los establecimientos microindustriales, presentaron los mayores aportes en la generación de ingresos (55.3%) y emplearon el 11.8% de los ocupados en las unidades de pequeña escala manufacturera.

En resumen, tenemos que estas agrupaciones, en su conjunto, concentraban alrededor del 62% del empleo y el 77% de los ingresos de las microempresas manufactureras.

Aquí es necesario tener en cuenta que el sector manufacturero colombiano ha presentado un elevado grado de dispersión en las principales variables, lo cual obedece a la complejidad de su estructura, que presenta procesos de producción diferenciados a nivel de escala, eficiencia, logísticas de entrada y de salida, tiempo de funcionamiento o antigüedad, etc.

Ahora bien, la situación se hace aún más compleja si aceptamos la hipótesis de la "existencia de un patrón de dominación-subordinación con respecto a precios, descuentos y entregas entre los sectores competitivos (como plásticos, muebles de madera, productos metálicos y confecciones) frente a sus proveedores, caracterizados por el oligopolio", que afectan a las industrias micro, pequeñas y medianas (62.89% del empleo industrial y 45.1% de los ingresos en su conjunto). Sobre todo a las unidades microempresariales con predomi-

nio de pequeñas escalas de planta y con bajas relaciones de empleo por establecimiento, e ingresos operacionales por unidad de empleo.

No obstante, este panorama un poco desalentador puede ser contrarrestado por el creciente empeño de los sectores privado y oficial hacia las microempresas, que les brinda en la actualidad, condiciones favorables para la modernización y que las prepara para afrontar los nuevos escenarios del mercado. En efecto, la expansión de la demanda por bienes y servicios de la microindustria, junto con los diversos programas de apoyo institucional en capacitación, asesoría y crédito, parecen explicar en parte el notable proceso de desarrollo de las unidades de pequeña escala en los últimos años.

Al observar los establecimientos que fueron creados hace más de 5 años, se detecta su fortalecimiento, de tal forma, que de acuerdo con el Censo Económico, generaban cerca del 79% de los ingresos totales de las microempresas manufactureras, mientras que los establecimientos creados recientemente, en los últimos 5 años, aportaban el 19.24% del ingreso. Aunque para algunos investigadores⁵ este fenómeno se analiza de forma negativa: "Preocupantes deducciones pueden sacarse además si se tiene en cuenta que estos (...) establecimientos [recientes] con tan pocos ingresos generan casi la mitad del empleo microindustrial (44.93%)". (p. 198).

Aquí lo que se detecta, es precisamente un proceso de fortalecimiento y consolidación de las microempresas de más de 5 años de fundadas y que presentan una mejor posición en su curva de aprendizaje, además de que han tenido la mayor probabilidad de beneficiarse de los diversos programas de apoyo institucional⁷.

Esto se demuestra con una relación "proxy" de productividad o ingresos operacionales por empleado (Y/E), que para el caso de las microunidades de más de 5 años llega al 2.84, mientras que para las recientes, sólo alcanza un 0.68%⁸.

5. DANE-Universidad Nacional, Op. cit, p. 183, con base en Misas, G., "Estructura de mercado y conducta de las empresas", Santafé de Bogotá, Fonade, 1988.

6. Por ejemplo, DANE-Universidad Nacional antes citado.

7. En diversos estudios se puede ver que las unidades favorecidas por los programas corresponden a este grupo, en particular aquellas que logran acceder a cupos de crédito y que deben demostrar algún tipo de posicionamiento, que sólo se logra, en la mayoría de los casos, con la experiencia y consolidación en el mercado.

8. En esencia, la hipótesis que manejamos aquí, se puede expresar gráficamente a través de una curva de aprendizaje (función logística con la "proxy" de productividad en la ordenada y la antigüedad en la abscisa). Sin embargo, la discusión de ésta no es el propósito del estudio, pero puede constituirse en un área interesante para futuras investigaciones.

TABLA 3.1
Microempresas Manufactureras a Nivel Departamental
Ramas de Actividad (%)

Rama	Valle	Bogotá	Antioq.	Subtotal	30 Dptos	Total
1. Alim- beb- tab	21.25	17.76	15.56	18.12	17.62	17.87
2. Text-cuer-pre vest	34.40	27.31	28.42	29.32	34.34	31.88
3. Indust. Madera	1.67	2.72	3.98	2.75	3.89	3.33
4. Papel-edit-impr	4.90	7.16	5.09	6.13	3.38	4.73
5. Sus quim-der petr-petr	1.78	2.88	2.13	2.44	1.10	1.76
6. Miner. no metálicos	3.80	2.69	3.82	3.23	6.24	4.76
7. Metálicas básicas	0.49	0.68	0.59	0.61	0.43	0.52
8. Ptos. Metal-maqu y equi	15.02	19.02	18.23	17.85	12.53	15.14
9. Maq-apar -sum electr	1.09	3.80	2.14	2.75	1.79	2.26
10. Veh-equ trans	1.00	1.59	0.97	1.30	1.20	1.25
11. Muebles	11.58	10.19	15.82	11.82	15.22	13.55
12. Otras manufacturas	3.02	4.20	3.24	3.69	2.28	2.97
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

FUENTE: Con base en DNP-Blanca Lilia Caro, Abril de 1993, Universo Microempresarial. Unidad de Desarrollo Social -División de Empleo e Ingresos.

Entre las firmas con menos años de funcionamiento se encuentran las de alimentos, bebidas y tabaco (5.65 años en promedio), las de madera y metálicas básicas el mayor tiempo (8.9 y 8.1 años respectivamente), estas últimas se han caracterizado por tener el mayor número promedio de trabajadores permanentes (3.1) y uno de los ingresos operacionales mensuales más altos (\$503.433 corrientes en 1990). Llama la atención el caso de los textiles y prendas de vestir, con los menores niveles de trabajadores temporales (1.52) e ingresos brutos (\$200.220)⁹

2.2. Microempresas de comercio y servicios

En lo que respecta a las microempresas de comercio, se observó que el 57% se ubicaba en las capitales de los departamentos.

En términos de los ingresos operacionales promedio, resaltan las cafeterías y restau-

9. Según cifras de Planeación Nacional. Cfr., Caro, B. L., Op. Cit.

10. Empleo permanente y temporal.

rantes, con una cifra de \$306.027 en el año 1990, por encima del promedio general del comercio microempresarial que fue de \$252.878.

El promedio total de trabajadores permanentes mensuales llegaba a 1.14, pero las cafeterías y la venta de productos diferentes de alimentos y bebidas presentaron el mayor número de empleo medio¹⁰ 1.37 y 1.36 respectivamente.

En cuanto a los años de funcionamiento el promedio total fue de 5.9 años, lo que nos permiten calificarlos como microempresas jóvenes pero no recientes; la cifra de los almacenes especializados en ventas al por mayor de alimentos y bebidas equivale a 7.5 años de actividad, mientras que en la venta al por menor de bienes diferentes, son relativamente recientes (4.8 años).

Las microempresas de Servicios, por su parte, se presentaron con mayor frecuencia en las actividades de reparaciones y servicios personales en todo el país, 27% en mantenimiento y reparación de automotores, reparación de calzado y artículos de cuero 13%, reparación de artículos eléctricos y de uso doméstico 12%, peluquerías y salones de belleza 24%, otros servicios el 4%. El 89% de estas unidades de servicios recibieron, en el año 1989, ingresos mensuales inferiores a \$500.000 corrientes, el más bajo de los tres sectores, fundamentalmente en las ramas de reparación de calzado y en las salas de belleza; los promedios más altos se ubicaron en los talleres de reparación de automotores (\$242.861 corrientes en 1990).

En lo referente al promedio de años de funcionamiento, igual que para el caso de comercio, las microempresas son jóvenes, pero

TABLA 3-2
Microempresas Manufactureras Ingresos Brutos Mes, Años Funcionamiento, Trabajadores Permanentes y Temporales promedios

	Ingresos mes (\$)	Años Función	Trabajo Perman.	Trabajo Tempor.	Trabajo Per.+ Tem
Valle	295.479	6.08	1.80	0.25	2.05
Bogotá D.C.	397.991	5.24	2.06	0.24	2.30
Antioquia	360.848	6.11	2.13	0.20	2.33
Total	303.461	6.57	1.90	0.25	2.15

FUENTE: Universo Microempresarial -Censo Económico 1990-. DNP, Unidad de Desarrollo Social -División de empleo e ingresos-Caro, Blanca Lilia. Abril de 1993.

no recientes, la media general llega a 5.82 años, mientras que en la reparación de calzado asciende a 6.9 años y en el caso de los salones de belleza y peluquerías, sólo alcanza la cifra de 4.7 años.

3. La importancia de las microempresas en el departamento del Valle del Cauca

Al observar el dimensionamiento relativo de las microempresas manufactureras del Valle en el país, se detecta que la microindustria vallecaucana, se ha concentrado en cuatro actividades, que en su conjunto llegaban al 82.3% del total de establecimientos micro de este sector (ver tabla 3.1).

Ahora bien, en términos de los ingresos promedio mes por establecimiento, se advierte que en el Valle del Cauca (incluyendo a Cali) la cifra de \$295479 corrientes en 1990, estaba muy por debajo de Bogotá D.C con un promedio de \$397.991 y Antioquia

11. Realizados con base en la información del DNP -Caro, B. L. Op. cit.

con \$360.848.

En términos de los promedios de años de funcionamiento observados, las microempresas manufactureras del Valle se pueden catalogar como jóvenes, mas no recientes (6.08 años), casi el mismo nivel de antigüedad media de las de Antioquia y por encima de las de Bogotá, D. C. (5.24) -ver tabla 3.2.

En cuanto a la ocupación promedio por establecimiento el Valle presentó el menor valor (2.05 trabajadores totales), mientras que en Antioquia había 2.33 y en Bogotá 2.30. La mayor diferencia se detectó en el número medio de trabajadores permanentes, que para el Valle sólo fue de 1.8, Bogotá 2.06 y Antioquia 2.13.

Esto es coherente con las cifras de temporalidad, pues el Valle presenta el mayor índice medio (0.25), por encima de Bogotá D. C. (0.24) y Antioquia (0.20).

Ahora bien, de acuerdo con las estimaciones para los 41 municipios en su conjunto", se mantiene la estructura de distribución sectorial. Las actividades de alimentos, bebidas, textiles, cueros, prendas de vestir, metálicos y muebles, representaban el 81.1% de los esta-

TABLA 3.3
Universo Microempresarial Manufacturero Ramas de Actividad(%)

Ramas	Valle* 41 Mpios.	Bogotá	Antioquia Res Mpios	Res Mpios Subtotal	30 deptos.	Total
1. Alim-beb-tab	24.24	17.76	18.53	18.63	21.59	19.95
2. Text-cuer-pre vest	31.23	27.31	25.15	27.45	33.20	30.01
3. Indust. Madera	2.03	2.72	4.92	2.96	4.83	3.79
4. Papel-edit-impr	3.98	7.16	2.04	6.03	1.85	4.17
5. Sus quim-der petr-petr	1.05	2.88	1.65	2.49	0.91	1.78
6. Miner no metálicos	6.65	2.69	5.10	3.51	5.52	4.41
7. Metálicas básicas	0.45	0.68	0.51	0.63	0.28	0.47
8. Ptos. Metal-maqu y equil	3.49	19.02	16.52	18.01	11.46	15.09
9. Maq-apar -sum electr	0.79	3.80	1.71	3.14	1.38	2.36
10. Veh-equ trans	0.83	1.59	0.93	1.40	1.10	1.27
11. Muebles	12.14	10.19	20.20	11.89	15.64	13.56
12. Otras manufacturas	3.12	4.20	2.76	3.86	2.23	3.13
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

FUENTE: Estimaciones con base en información DNP. Op. cit.
 * Sin incluir a la ciudad de Cali.

TABLA 3.4.
Microempresas de Comercio Resto de Municipios de Dptos.
Ramas de Actividad (%)

Ramas	Valle* 41 Mpios.	Antioquia Res Mpios	Subtotal 30 deptos.	Res Mpios 30 deptos.	Total	
1.	23.51	23.54	20.34	62.49	15.68	27.73
2.	25.52	21.29	18.62	58.46	7.04	20.27
3.	28.18	31.58	26.03	1.68	4.44	24.32
4.	22.79	23.59	35.01	70.68	12.78	27.68
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

FUENTE: Estimaciones con base en información DNP. Op. cit.
1. Alimentos, bebidas, ventas al por menor en almacenes pequeños no especializados.
2. Alimentos, bebidas, ventas al por menor en almacenes especializados.
3. Cafeterías, restaurantes, cafés y bares.
4. Ventas al por menor otros productos diferentes de alimentos y bebidas.

blecimientos micromanufactureros (ver tabla 3.3).

A nivel de las microempresas de comercio del Valle (incluyendo a Cali) correspondían al 10.52% del total nacional en este mismo sector, y cuando no se incluyen las capitales de departamentos, se tiene que los 41 municipios considerados en el estudio alcanzaban una participación del 10.9% en el contexto nacional.

Las ramas que más contribuyeron en la estructura interna del departamento fueron las cafeterías, restaurantes, cafés y bares.

Llama la atención aquí, la concentración que presentaron los almacenes de alimentos y bebidas no especializadas en los 41 municipios del Valle y que llegó a una cifra de 23.5%. Esto puede obedecer en esencia a la ausencia de grandes almacenes de cadena en la mayoría de los municipios diferentes a Cali.

En cuanto a los servicios, las actividades con mayor número de establecimientos en el Va-

lle (incluyendo a Cali) se encuentran en las peluquerías y salones de belleza (26%), mientras que para los 41 municipios en su conjunto representaron el 23.9%, por debajo de algunos tipos de reparación, (24.2%).

Los talleres de mantenimiento y reparación de automotores concentraron cerca del 23% de los establecimientos de servicios, seguidos por

las actividades de reparación de calzado y artículos de cuero con el 13% de los establecimientos; la reparación de artículos eléctricos y de uso doméstico participaron con el 12%.

Es importante señalar que los ingresos operacionales promedio de las microempresas comerciales del Valle estaban muy por encima (\$221.218 corrientes en 1990) que el de las unidades de servicios (\$148.497), siendo que ambos sectores a su vez estaban por debajo de los niveles de las microempresas de Bogotá y Antioquia.

TABLA 3.5
Universo Microempresarial Servicios
Resto de Municipios de Dptos.
Ramas de Actividad (%)

Ramas	Valle* 41 Mpios.	Bogotá	Antioquia Res Mpios	Subtotal 30 deptos.	Res Mpios 30 deptos.	Total
i.	22.71	29.09	21.88	27.35	27.89	27.57
2.	13.34	14.24	14.19	14.13	11.77	13.18
3.	12.32	9.50	15.04	10.59	12.50	11.36
4.	24.17	18.67	17.09	19.11	18.38	18.82
5.	23.89	20.98	28.63	22.37	25.44	23.60
6.	3.57	7.51	3.17	6.45	4.01	5.47
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

FUENTE: DNP. Op. cit.
1. Mantenimiento y reparación de automotores
2. Reparación de calzado y artículos de cuero
3. Reparación de artículos eléctricos y uso doméstico
4. Otras reparaciones
5. Peluquerías y salones de belleza
6. Otros servicios personales

TABLA 3.6
Universo Microempresarial Servicios
Ingresos Brutos Mes, Años Funcionamiento,
Trabajadores Permanentes y Temporales Promedios

	Ingresos mes (\$)	Años Función.	Trabajo Permte.	Trabajo Temporal	Trabajo Permente+ Temporal
Valle	148.497	5.81	1.30	0.20	1.50
Bogotá D.C	182.754	5.04	1.37	0.17	1.54
Antioquia	153.330	6.39	1.41	0.10	1.51
TOTAL	281.326	5.53	1.16	0.09	1.25

FUENTE: Universo Microempresarial -Censo Económico 1990-. DNP, Unidad de Desarrollo Social -División de empleo e ingresos, Caro Blanca Lilia. Abril de 1993.

En cuanto al promedio de trabajadores por establecimientos, es mayor en las actividades de servicios (1.5) que en las de comercio (1.19), lo mismo ocurre cuando se observa la intensidad de trabajadores permanentes y temporales.

4. Una aproximación prospectiva

En este acápite del estudio se analizan el conjunto de condiciones necesarias para la consecución de futuros alternativos posibles y deseados para las actividades microempresariales de la región.

En el análisis explicativo del estudio que inspiró este artículo se desarrollaron los diferentes aspectos del entorno en el que se llevan a cabo las actividades microempresariales. Esto condujo a la identificación de fortalezas y debilidades macrosectoriales e institucionales que señalan el rumbo necesario de las decisiones que deben tomar los "agentes o actores" comprometidos con el sector.

Una de las conclusiones más importantes de la dimensión explicativa reside en la tendencia creciente hacia la terciarización de las actividades microempresariales.

Esto puede conducir a dos problemas fundamentales: en primer lugar, esta abrumadora proporción de actividades comerciales y de servicios está acompañada de bajas potencialidades en la generación de empleo, debido a las tallas promedio (ocupados por establecimientos) de este tipo de establecimientos. De esta forma, las posibilidades de generar eslabonamientos anteriores y posteriores son más reducidas que para el caso de actividades manufactureras (microindustria).

Esta tendencia trae como consecuencia un fenómeno de terciarización laboral, asociada a poblaciones excedentarias no absorbidas por el sector formal de la economía. Por otra parte, aunque la proporción observada en la mayoría de los 41 municipios es preocupante, existen condiciones poco favorables y que se explican por el bajo nivel de articulación formal e informal que se advierte.

Esto último indica que en el caso particular de la mayoría de municipios pequeños, no se presentan relaciones claras de subcontratación o nexos de servicios intersectoriales a nivel de empresas. Por el contrario las actividades de comercialización obtienen el predo-

minio.

TABLA 3.7
Universo Microempresarial de Comercio
Ingresos Brutos Mes, Años Funcionamiento,
Trabajadores Permanentes y Temporales Promedios

	Ingresos mes (\$)	Años Función.	Trabajo Permte.	Trabajo Temporal	Trabajo Permente+ Temporal
Valle	221.218	5.38	1.10	0.10	1.19
Bogotá D.C	278.215	5.44	1.14	0.10	1.24
Antioquia	264.674	5.52	1.12	0.08	1.21
Total	281.326	5.53	1.16	0.09	1.25

FUENTE: Universo Microempresarial -Censo Económico 1990-. DNP, Unidad de Desarrollo Social -División de empleo e ingresos, Caro, Blanca Lilia. Abril de 1993.



minio, pero con fracciones de mercados de baja demanda. Esto imposibilita que se lleve a cabo un ritmo de acumulación fuerte que permita elevar la talla de los establecimientos, creando una especie de círculo vicioso que no hace más que reproducir condiciones básicas de sobrevivencia.

Aunque la información disponible no permite hacer afirmaciones perentorias sobre la dinámica de los establecimientos de servicios, por la observación de algunos indicadores e investigaciones de corte transversal realizados de manera aislada, se puede entrever que este tipo de actividades presentan regresividad en su dinámica, o en el mejor de los casos corresponden a microempresas estacionarias.

De manera concomitante con esto, su dinámica es supremamente inestable, en tanto depende absolutamente de los ciclos de demanda a lo largo del año. Esto conduce a niveles de incertidumbre que frenan, en muchos de los casos, los planes de expansión y crecimiento de los establecimientos.

Un segundo aspecto se refiere específicamente al entorno competitivo. Efectivamente la presencia de fuerzas de atracción terciaria

por parte de municipios de tamaño mediano, y que se apoyan específicamente en la diversificación y en la fricción débil de distancias, permiten que se arrebaten demandas de comercio y servicios a aquellos municipios circunvecinos de tamaño inferior. Tal es el caso de zonas epicéntricas como Tuluá, Cartago, Buga, Palmira y la misma ciudad de Cali, que constituyen áreas metropolitanas ampliadas con grados crecientes de absorción de demanda, vía fenómenos de conurbación, eficiencia de transporte, diversificación terciaria y concentración de recursos productivos.

Lo anterior hace pensar en alternativas que permitan desviar estas tendencias, o en su defecto, que articulen estos fenómenos en contextos subregionales de especialización de actividades.

Por otra parte, en el caso de las microempresas manufactureras también subyacen problemas estructurales, que se profundizan en un ambiente de globalización e internacionalización de las economías.

Aunque el estudio permite detectar que este tipo de actividades se orientan fundamentalmente hacia los mercados locales de los municipios, sin una clara dimensión regional, el problema más grave se encuentra en los bajos niveles de productividad que se advierten. Esto se expresa en lo que algunos investigadores denominan la "trampa del bajo valor agregado"¹² y que tiene que ver con la estructura interna de las microempresas manufactureras: bajas relaciones capital-hombre, con pequeños niveles de productividad, escaso nivel tecnológico, división técnica y relaciones salariales incipientes, tamaño reducido de planta, y ubicación en mercados de libre competencia.

Todo esto conduce a situaciones de acumulación desfavorables, con márgenes bajos de beneficios y con expectativas débiles de

12. Cfr. RUIZ, Duran C. México: crecimientos e innovación en las micro y pequeñas empresas. En Revista de Comercio Exterior, No. 6, junio de 1993. También observar algunos de los trabajos publicados en la compilación "Alternativa Microempresarial".

ensanchamiento de la planta.

Los sectores en los que más se concentran estas actividades corresponde al de alimentos, bebidas y confecciones los cuales se caracterizan por un vínculo estrecho de producción con la dinámica demográfica que, en últimas, es uno de los factores que determina la demanda.

Por otra parte, la relación con el ingreso es un poco más compleja, pues no necesariamente se tiene una relación directa entre producción e ingreso. En este caso si se asume que las microindustrias de estos sectores utilizan tecnologías tradicionales e incipientes, el efecto ingreso se puede reflejar inicialmente en ahorros de costos y no en tamaños de producción, salvo que existan condiciones particulares de demanda.

Estas condiciones particulares de demanda se refieren en esencia a la existencia de un "entorno macroeconómico regional" favorable con crecimiento sostenido del producto. Este es el prerrequisito fundamental que garantiza una expansión exitosa de las actividades microempresariales por vía intensiva (mejoramiento de las tallas de personal y capital por establecimiento) y extensiva (por la aparición de nuevas unidades).

Es evidente que difícilmente las actividades tanto terciarias como manufactureras no lograrían una buena dinámica si las ventas decrecen en términos reales.

En efecto, bajo condiciones pesimistas de crecimiento, se esperaría una disminución continua de los flujos de efectivo que impiden la destinación de recursos hacia la capitalización y a la mejoras en productividad. De igual forma; bajo estas circunstancias se hace aún más remota la posibilidad de un cambio técnico y el alcance de algún nivel de eficiencia microeconómica en las pequeñas unidades, ahondando aún más la brecha existente con el sector formal de la economía.

En términos de lo deseable para el sector microempresarial, en el estudio se han formulado tres escenarios alternativos en los que se

exploran los diversos impactos sobre empleo

Estos escenarios son: uno de tendencia con modificación en las tallas de personal por microempresa; aquí cabe recordar que los promedios de personal ocupado por establecimiento en departamento del Valle está por debajo de los promedios de otras regiones. De acuerdo con el Censo Económico Multisectorial, mientras que en el sector de las manufacturas el Valle presentaba una cifra del 2.05 trabajadores permanentes y temporal por establecimiento, en Antioquia ésta llegaba a 2.30 y en Bogotá al 2.33; los establecimientos comerciales el Valle tenían una cifra de 1.19 trabajadores en promedio, en Antioquia 1.24 y en Bogotá 1.21. En servicios, aunque se presentan menores diferencias, el departamento del Valle vuelve a presentar el promedio más bajo (1.50), Antioquia (1.54) y Bogotá (1.51).

Aunque se reconocen las diferencias en los fenómenos de transformación regional, en los procesos y en las características sociodemográficas de estas zonas, es importante tener unos rangos de variación, al menos como parámetros de comparación del impacto que esto tiene sobre la generación de empleo.

Los resultado de estimación del estudio muestran que si el entorno macroeconómico mantiene el comportamiento observado hasta ahora, pero la bondad de los programas de apoyo a la microempresa logran modificar el tamaño promedio de los establecimientos -vía

En términos de lo deseable para el sector microempresarial, en el estudio se han formulado tres escenarios alternativos en los que se exploran los diversos impactos sobre empleo

intensiva combinada con la expansión natural del número de unidades- (aumento del personal ocupado permanente y temporal), se lograrían para el año 1995, un total de 3248 empleos adicionales, en el año 1996 se generarían 3279 empleos. De esta forma, en el año 2000 los empleos alcanzarían una adición de 3412. Los municipios con las mayores contribuciones por esta vía son aquellos que presentan mayores grados de urbanización y diversificación productiva (Buenaventura, Buga, Cartago, Palmira, Tuluá y Yumbo) y que precisamente corresponden a zonas epicéntricas con fuerzas de atracción supremamente fuertes sobre los municipios circunvecinos (zonas de influencia). En el período 1995-2000 se generarían un total de 19971 empleos adicionales en el sector microempresarial urbano.

Nuevamente se advierte que el sector de comercio viene a constituir la principal fuente de ocupación en los 41 municipios del Valle, con una cifra de participación del 53.3% en el período 1995-2000, esto es, una cifra que supera los diez mil empleos.

El empleo adicional que se generaría en las microempresas manufactureras, superaría en el período al logrado por las actividades de

Los programas de crédito que se han venido adelantando requieren ser fortalecidos de manera acorde con las exigencias de estas perspectivas de crecimiento, lo mismo en lo referente a los programas de transferencia tecnológica, capacitación, asesoría, asistencia técnica y de comercialización

servicios. Este resultado demuestra el impacto positivo que trae un estímulo a la microindustria.

En efecto, debido a su mayor capacidad de generación de ocupación por establecimiento con respecto a las actividades de servicios, su contribución total al empleo departamental lograría de manera paulatina ir eliminando los desequilibrios sectoriales sobre los que hemos llamado la atención en anteriores acápite.

En las matrices de impacto por sectores y municipios y en los apéndices del estudio se pueden apreciar de manera detallada los resultados del ejercicio prospectivo.

En síntesis, si los actores del sector toman este escenario como base de planeación se obtendrían impactos a nivel municipal y subregional relativamente fuertes.

Los programas de crédito que se han venido adelantando requieren ser fortalecidos de manera acorde con las exigencias de estas perspectivas de crecimiento, lo mismo en lo referente a los programas de transferencia tecnológica, capacitación, asesoría, y asistencia técnica y de comercialización siguiendo algunos lineamientos de los que nos ocuparemos más adelante.

Otro de los escenarios alternativos es el optimista, con parámetros de crecimientos del valor agregado correspondiente a las fases de auge de los tres sectores en los 41 municipios, pero con los parámetros de talla observados para el Valle (sin modificación en tallas).

La construcción de imágenes del futuro de este escenario se apoya en las circunstancias favorables de crecimiento observadas en cada uno de los municipios considerados en el estudio en algunos períodos.

De la misma forma que para los anteriores ejercicios de proyección en éste se realizó la estimación del número de establecimientos microempresariales por municipios y por sectores (manufacturas, comercio y servicios).

Así entonces, las estimaciones se hicieron a partir de los parámetros de valor agregado

municipal, la distribución interna de las actividades y los parámetros de talla promedio por establecimiento, estimados por Planeación Nacional con información del Censo Económico.

Para el año 1995 el volumen de empleo total generado es de 67902 que se distribuye de la siguiente forma: las microempresas manufactureras generarían alrededor de 6700 empleos, las unidades comerciales 36486 y las de servicios 24716.

De la misma forma que para los escenarios de referencia con modificación y sin modificación en tallas, la fuente fundamental de demanda laboral se encuentra en el sector terciario (comercio y servicios), con una alta participación relativa que llega al 90.2% del total de empleo microempresarial estimado para los 41 municipios considerados en el estudio.

Las condiciones de este escenario hacen que en la mayoría de los municipios se presente una tendencia creciente del empleo debido a la dinámica en el ritmo de actividad económica que se ha simulado.

Ahora bien, de manera concomitante con esto se observa que el entorno macrosocial y económico presenta condiciones crecientes de absorción de demandas, vía fenómenos de densificación, conurbación y fuerzas de atracción ejercidas por municipios de mayor tamaño relativo sobre aquellos de menor tamaño. Esto ya se anotaba anteriormente como el resultado de un mayor grado de diversificación en las actividades productivas secundarias y terciarias y que se refuerza por la gran movilidad de factores, bienes y servicios (fricción débil de distancia). Los municipios que ejercen estas fuerzas centrífugas y centrípetas, en algunos de los casos, son: Tuluá, Buga, Cartago, Zarzal y Cali, fundamentalmente.

Por otra parte, al utilizar un índice de

..se observa que el entorno macrosocial y económico presenta condiciones crecientes de absorción de demandas, vía fenómenos de densificación, conurbación y fuerzas de atracción ejercidas por municipios de mayor tamaño relativo

ocupación para este escenario optimista¹³ se pudo detectar un crecimiento gradual de la importancia relativa de la demanda laboral microempresarial con respecto al comportamiento de la oferta laboral.

En el agregado, según las estimaciones, se pasa de un índice de 99.6 en el año 1995 a 103.5 en el año 2000. Esto denota un crecimiento relativo del empleo microempresarial por encima del crecimiento de la oferta laboral (tomando la PET como indicador del tamaño total de la oferta). Es así como bajo estas condiciones no se presentarían los desequilibrios previstos en los mercados laborales bajo condiciones pesimistas o de referencia y en consecuencia no se llegaría a las situaciones funestas con altos costos sociales que se advertían en la situación de crecimiento pesimista.

A nivel sectorial, aunque los tres presentan un comportamiento creciente en el empleo, igual que ocurre en el escenario de referencia, este escenario optimista profundiza aún más los desequilibrios de la microindustria y las actividades de comercio y servicios. Esto, debido a que se asume que no hay modificaciones en las tallas por establecimiento.

Ahora bien, tal como se hizo para el escenario básico de referencia, aquí también se construyó un escenario optimista alternativo que toma como base de proyección a partir de

13. Estimado como la relación entre un índice relativo simple de empleo con base 1994 = 100 y un índice de la población en edad laboral.

1994, las estimaciones sobre el número de establecimientos realizadas por el INDEMIC. Esto se hizo con el propósito de brindar un soporte adicional para efectos de evaluación por parte del instituto.

La distribución de los establecimientos por municipios y sectores mantiene la misma estructura de la corrida básica del escenario optimista aunque se observan diferencias importantes en los valores de las estimaciones¹⁴.

Obsérvese que en definitiva, se formularon dos escenarios deseables en los que se combina el crecimiento extensivo e intensivo del empleo (referencia y optimista modificado) y uno solamente bajo condiciones macroeconómicas favorables, pero con vía extensiva (con expansión en el número de establecimientos).

5. Lineamientos básicos para la acción

De acuerdo con lo desarrollado hasta ahora, queda claro que cualquiera que sea el escenario real o el futuro que los agentes del sector consideren que es el más factible, y que se convierta en la base de su planeación estratégica debe reforzarse efectivamente por un compromiso de los diferentes actores en un proceso articulado y concertado a nivel subregional.

Así mismo queda precisado que aunque los lineamientos de acción a nivel sectorial revisten una gran importancia, es hora de dar un paso fundamental que transforme los diferentes planes hacia esquemas "servicios/producto -región"¹⁵, en las mayoría de los progra-

14. En las tablas anexas del estudio (Apéndices A6 y A11) se puede apreciar el ejercicio de estimación completo (establecimientos y empleo) por sectores y municipios.

15. Precisamente en la reunión de expertos convocada por el Plan Nacional de Desarrollo de la Microempresa en el mes de diciembre del año 1993, se hacía hincapié en la superación necesaria del concepto de Sector-Subsector, dando un paso hacia las nociones de Servicio-región y Producto-Región. (Ver "Memorias Reunión de Expertos", Documento, Santafé de Bogotá, Marzo de 1994.

***..queda claro que cualquiera
quesea el futuro que los
agentes del sector consideren
que es el más factible,
y que se convierta en la base
de su planeación estratégica,
debe reforzarse
efectivamente por un
compromiso de los diferentes
actores en un proceso
articulado y concertado
a nivel subregional.***

mas. Esto implica reformular los esquemas institucionales de acción hacia programas subregionales en el Valle del Cauca, que tengan en cuenta las debilidades y las fortalezas de las diferentes zonas o tipologías, que tal como se vio en el análisis explicativo presentan profundas heterogeneidades.

El desarrollo desequilibrado a nivel sectorial que se presenta en la mayoría de municipios contenidos en el estudio, debe ser corregido a través de: medidas de política institucional que enfatizan en la canalización de recursos de manera prioritaria, pero selectiva por municipios y ramas de actividad, hacia actividades manufactureras. Es obvio que esto implica diseñar mecanismos que rompan con este "círculo de bajo valor agregado". Uno de los objetivos fundamentales es el de la eficiencia microeconómica. Efectivamente, si se tiene en cuenta que las tendencias de la economía colombiana conducen hacia la flexibilización de los diferentes mercados (laboral, bienes y servicios, capitales) y que en términos de la naturaleza interna de las firmas se deben realizar ajustes en la logística de entrada y de salida (input-ouput en la función de producción) mediante la adopción de procesos flexibles, en-

tonces hay que enfatizar en esta área, sobre todo en las microempresas manufactureras.

Aunque se argumenta corrientemente que por naturaleza las unidades microempresariales presentan una gran flexibilidad en la producción, por lo regular se descuida su particularidad en la generación de economías de escala¹⁶, que facilitan la subcontratación.

Las líneas de acción deberían encaminarse hacia la creación de Bolsas especializadas de Subcontratación¹⁷ y Alianzas Estratégicas con soporte en bases de datos a nivel subregional. De igual forma se deben fortalecer las relaciones interinstitucionales entre las organizaciones de microempresarios y las firmas grandes y medianas. Aunque ya se han realizado algunos esfuerzos en esta dirección, su grado de articulación es demasiado incipiente.

Lo anterior implica, la formulación de modelos de organización industrial diferenciados a nivel subregional.

Precisamente en el análisis explicativo se enfatizaba sobre el carácter marcadamente heterogéneo de las actividades en las diferentes zonas del departamento, y que permitían la definición de tipologías, actividades dominantes, y fenómenos económicos de transformación, lo mismo que dinámicas demográficas o de desplazamiento poblacional con características particulares.

Esto requiere de un trabajo continuo de planeación estratégica en el que interactúen el conjunto de actores del sector (Administración Municipal, Departamental -INDEMIC/CA-



MES, Fundaciones de Apoyo, SENA, UMATAS y los Microempresarios) de manera coordinada en gestión y ejecución de proyectos cofinanciados y sin duplicidad de acciones.

Otro aspecto de gran importancia y que llama la atención es el de las características de dinámica observadas en las unidades micro.

Tal como se anotaba anteriormente las firmas jóvenes (con un poco más de cinco años de antigüedad), son por lo regular las que ofrecen unos mayores ritmos de crecimiento en el ingreso. Ya se notaba que esto obedecía a su posicionamiento en una curva de aprendizaje y que tentativamente podría estar reflejan-

16. En algunos estudios se enfatiza este aspecto (Cfr. Kaplinsky, Raphael en *The economies of Small: Appropriate Technology in a Changing World*, 1991, citado por RUIZ, Duran, Op cit. p. 529). Este mismo autor cita a Pratten en su formulación de un ejemplo de producción flexible con una firma típica con curvas de costos medios más planas (flexible) para las pequeñas unidades (reacción lenta de costos ante cambios en el nivel de producción), en comparación con una firma más grande con curva de costos medios en forma de U profunda (poca flexibilidad de procesos). La conclusión se expresa en la caída lenta de costos versus la caída rápida de costos en las firmas micro y grandes, respectivamente. Esto conlleva a la afirmación de que la coexistencia de diferentes grados de flexibilidad entre las empresas manufactureras facili-

tan modelos de subcontratación, que se logran mediante una política adecuada de promoción y transferencia tecnológica.

17. Claudio, CORTELESSE (Asesor BID), plantea explícitamente este tipo de mecanismos como prerequisite fundamental en los procesos de apertura económica. Ver "Competitividad de los sistemas productivos y las empresas pequeñas y medianas: campo para la cooperación internacional", *Rev. Comercio Exterior*, Vol 43. No. 6, 1993. México, p. 524. También se desarrollan algunos aspectos de la subcontratación en el estudio citado de CORCHUELO, A., LÓPEZ, H. y ZORRO, C. "Impacto del Crédito sobre el Empleo y los Ingresos de las Microempresas en Colombia", PREALC, 1990.

..en términos operativos un "know-how" especializado garantizaría un mayor nivel de eficiencia microeconómica en algunos municipios y ramas de actividad en particular, esto a su vez llevaría, de manera concomitante, hacia una flexibilización en las formas de contratación de la fuerza de trabajo, acorde con las tendencias del mercado laboral.

do las bondades de los programas de apoyo. Esta conclusión, reforzada con la información del Censo Económico Multisectorial, brinda excelentes indicios de política.

Efectivamente, Las nuevas unidades, creadas entre 1994 y 1995, deben ser soportadas por un Programa de Sostenibilidad, que garantice su sobrevivencia en los primeros cinco años.

Aunque algunos autores visualizan en este fenómeno una fase más de un ciclo de vida, en el presente estudio enfatizamos en la importancia de esta etapa de desarrollo. Este debería constituirse en el grupo objetivo de algunos programas de apoyo a la microempresa. Esto se puede realizar con segmentos de unidades y sectores en los que se ofrezcan condiciones adecuadas que exploten sus potencialidades. Es obvio que un excesivo grado de discriminación puede ocasionar desequilibrios importantes en el largo plazo.

No obstante, en términos operativos un "know-how" especializado garantizaría un mayor nivel de eficiencia microeconómica en

algunos municipios y ramas de actividad en particular, esto a su vez llevaría, de manera concomitante, hacia una flexibilización en las formas de contratación de la fuerza de trabajo, acorde con las tendencias del mercado laboral.

Ahora bien, en términos de la financiación se advierte corrientemente que la mayoría de unidades inician sus labores a través de ahorros personales o familiares¹⁸ y en fases sucesivas se recurre a fuentes externas.

Es evidente que al formular escenarios alternativos deseables con expansión de la demanda agregada y crecimiento extensivo e intensivo del empleo, las necesidades de insumos de financiación deben crecer, las microempresas jóvenes, no recientes, requieren entonces de facilidades crediticias para capital de trabajo, con el fin de ampliar los niveles de oferta agregada y la productividad del trabajo. Los efectos macroeconómicos se expresan en los ingresos de los microempresarios, lo cual, si se manejan expectativas favorables de demanda, estimula los fenómenos de crecimiento intensivo y la tecnología de procesos.

Esto último demanda un entorno macroinstitucional y financiero de crédito de capital fijo a largo plazo favorable.

Sin embargo, tal como lo señalan López,

18. Según Cari Liedholm de la Universidad de Michigan, inicialmente no se recurre a fuentes externas de financiación. Solamente cuando la unidad microempresarial ya está insertada en el mercado se recurre a fuentes formales e informales de recursos financieros, con el fin de inyectar capital de trabajo a corto plazo: "... Al principio la principal necesidad de financiamiento de la microempresa en lo que respecta a capital fijo, se satisface casi totalmente recurriendo a fuentes familiares internas, principalmente ahorros personales. Una vez que comienzan las operaciones, predominan típicamente las necesidades de capital de trabajo, y la mayor parte del él se financia con el flujo de caja interno de la compañía. A medida que la compañía madura y aumenta su reputación, comienzan a surgir fuentes externas de financiamiento informal. Con frecuencia el crédito de los clientes es la primera fuente que aparece, seguido de créditos de distintos proveedores, prestamistas profesionales y otros. Estas son principalmente fuentes de fondos a corto plazo que se utilizan para satisfacer las necesidades de capital de trabajo de las microempresas..." Ver Desarrollo de Base 14:2 1990. "La zona gris en el desarrollo de la microempresa", Pirela, H., p.39.

Corchuelo y Zorro, Op. Cit, p. 32, estas decisiones de inversión de los microempresarios dependen de la "naturaleza de la tecnología disponible" y su grado de "divisibilidad", que afectan las funciones de costos y de riesgo. Bajo estas circunstancias los recursos de financiación ocupan un lugar menos importante que bajo circunstancias de "salto tecnológico", con funciones de costos y de riesgo más vulnerables.

Es necesario anotar a la proposición de estos autores, que estos factores dependen del grado de eficiencia microeconómica alcanzado por las firmas (esencialmente manufactureras), en el momento de la aplicación del crédito. En efecto, si el grado de flexibilidad en los procesos describe una función suavizada de costos medios (forma de U aplanada), lo que indica una baja sensibilidad de los costos promedio ante variaciones en la escala de producción, estas funciones de costos y de riesgo no presentarían los niveles de vulnerabilidad que argumentan estos investigadores. Particularmente, en la microindustria alimenticia, de bebidas y confecciones, se intuye la presencia de procesos flexibles, acordes con nuestro argumento.

Esto permite señalar algunos derroteros de política crediticia, selectiva por sectores y municipios, en los que debe prevalecer las condiciones y potencialidades competitivas de las microunidades en los niveles internos de su estructura: infraestructura administrativa, *ma-*

*se encuentran
entrelazados dos factores
fundamentales para la
construcción de
un futuro deseado:
el factor
"tecnológico "
y el "financiero "*

nejo de recursos humanos, políticas y estrategias de ventas, posición ante el riesgo, logística de entrada (input) y de salida (output), etc.

Como se ha podido observar en la anterior exposición, se encuentran entrelazados dos factores fundamentales para la construcción de un futuro deseado: el factor "tecnológico" y el "financiero".

El primero constituye quizá la piedra de toque, bajo un ambiente de apertura e internacionalización de la economía colombiana. Efectivamente en el PNDM ya se preconiza la necesidad de contrarrestar las limitaciones de un esquema de reproducción ampliada por parte de las unidades microempresariales. Esto conlleva hacia la formulación de un objetivo general de fortalecimiento del desarrollo tecnológico de las unidades más dinámicas, elevar su productividad y competitividad. La estrategia adoptada por el PNDM se orienta hacia la consolidación de los Centros de Desarrollo productivo -CDPs-, con carácter subsectorial bajo la dirección del SENA y las ONGs". De esta forma se pretende facilitar el acceso de las pequeñas unidades a los bienes de capital de difícil adquisición, apoyar mediante asistencia técnica puntual el mejoramiento de los "sistemas de producción y administrativos", apoyar la "negociación, apropiación, adaptación y aplicación de nuevas tecnologías", apoyar "los procesos de articulación y desarrollar estrategias de comercialización" con otros agentes productivos.

Aquí es importante anotar, que el anterior objetivo debe reformularse a nivel subregional, enfatizando en el aprovechamiento de las potencialidades tecnológicas de las pequeñas unidades. Empíricamente se ha comprobado que el punto fuerte de desarrollo tecnológico se ubica en los procesos y no en el producto.

19. Ver los dos últimos Planes Nacionales para el Desarrollo de la Microempresa -PND-, "Programa de Desarrollo Tecnológico" (1991-1994) y el Programa Nacional de Servicios Tecnológicos en el de Samper (1994-1998)- Documento CONPES, septiembre de 1994, antes citado.

subregionales.

Aunque ya se detectan algunos esfuerzos a nivel regional, es necesario continuar de manera agresiva con la inducción a las microempresas manufactureras a utilizar "tecnologías limpias", con el propósito de garantizar un desarrollo sostenido que le otorgue una alta ponderación al futuro²¹.

Ahora bien, en lo referente al factor financiero, es necesario reiterar que su bondad no es intrínseca, sino que depende de las condiciones favorables del entorno competitivo, de los niveles de eficiencia microeconómica de las unidades y de las características sociodemográficas de los propietarios y empleados (nivel educativo, edad, "saberes" sobre el mercado y posición ante el riesgo y la incertidumbre).

Para el caso del Valle del Cauca en particular, se observó que las unidades más dinámicas acudían de manera menos frecuente a la mano de obra familiar que las microempresas estacionarias y regresivas²², una elevada proporción de estas microempresas dinámicas eran comandadas por mujeres, esto se explica por la ubicación de las unidades (sector de comercio y microindustria alimenticia y de confecciones), y correspondían a personas relativamente jóvenes, en tanto las unidades regresivas estaban dirigidas por microempresarios de edades mayores.

En lo referente a las características de los empleados en las firmas dinámicas, se observaron niveles educativos relativamente altos.

Lo anterior da pie para seguir fomentando proyectos específicos de financiación con criterios selectivos, que se diferencien claramente

21. Efectivamente el programa de la ONUDI sobre industria y ambiente se encamina hacia estos derroteros.

22. Estos fenómenos fueron observados en el Estudio de "Evaluación de Impacto en municipios con menos de 50000 habitantes", realizado por investigadores del CIDSE, URIBE, José, L., VIVAS, Pacheco Harvy, SABOGAL, R. D., con la asistencia de PERILLA, Juan, C y PAYAN, Diego F. en el año 1990. En el estudio realizado por LÓPEZ, H., CORCHUELO, A., y ZORRO, C., antes citado se encuentran resultados casi idénticos pero para las ciudades de Cali, Medellín y Bogotá.

te de programas de sostenimiento o de creación de empresas. Los factores antes mencionados denotan potencialidades que no se deben desperdiciar en el proceso de asignación de recursos financieros.

En el Valle del Cauca ya se ha dado un paso importante en lo referente a proyectos de financiación a las microempresas. La instauración de Fondos de Capital Semilla, para el aliento a microempresarios de los diferentes

***La instauración de
Fondos de Capital Semilla,
para el aliento a
microempresarios
de los diferentes sectores
ha ofrecido hasta el presente
resultados importantes,
que se van a seguir
reproduciendo
en el futuro***

sectores ha ofrecido hasta el presente resultados importantes, que se van a seguir reproduciendo en el futuro.

Efectivamente, el acumulado de la línea de financiación hasta el mes de marzo del año 1994 alcanzaba una cifra cercana a los mil quinientos millones de pesos corrientes y con fondos en trámite por un valor de cuatrocientos veinticinco millones de pesos; esto arroja una cifra total acumulada de aproximadamente dos mil millones. La tasa total de colocación de los recursos de la línea llegaban al 47.5%, con un total de 529 microempresarios beneficiados.

Los municipios beneficiados ascendían a 22, con 7 municipios en espera de trámite de fondos.

El 49.4% de las ejecuciones de préstamos se concentraban en el sector de comercio, con una cifra acumulada a marzo de 1994 de trescientos sesenta y cinco millones; el 33.9% se

Un futuro deseado debe involucrar un conjunto de aspectos, que van desde los niveles macroeconómicos, hasta la definición de programas de financiamiento especiales en los que se involucren Capitales de Riesgo..

canalizaron hacia las actividades industriales, el 10.9% se orientó hacia el sector servicios y en el agro el 5.8%.

Por otra parte los índices de morosidad ratifican que los microempresarios en la mayoría de los casos son "buena paga", pues la antigüedad de ésta no alcanza niveles críticos que involucren niveles elevados de riesgo.

Algo que ha permitido reforzar las acciones actuales de financiación para lograr unos mayores índices de cobertura de los insumos financieros son las sociedades de crédito participativo que han venido operando de manera creciente a través de Fondos cooperativos como Coemsaval, Solidarios, Copdesarrollo, Avancemos, etc. y que presentan un grado de dispersión en ascenso a lo largo de la región.

Ahora bien, lo anterior necesita ser reforzado con miras hacia un futuro deseado de crecimiento extensivo e intensivo de las unidades microempresariales, esto implica una reforma permanente del sector financiero y cooperativo que permita localizar y colocar recursos en los momentos preciso en que lo requieran los microempresarios.

Una de las quejas más frecuentes de los microempresarios se refiere a la insuficiencia de recursos y el peso negativo del excesivo trámite" que en algunos de los casos requieren hasta seis meses e involucren costos de desplazamiento hacia municipios grandes. Aunque

la movilidad de los recursos financieros se ha venido incrementado en los últimos años, aún subyacen problemas de esta naturaleza en algunos municipios del Valle del Cauca.

Un futuro deseado entonces debe involucrar un conjunto de aspectos, que van desde los niveles macroeconómicos²³, hasta la definición de programas de financiamiento especiales en los que se involucren Capitales de Riesgo, particularmente hacia aquellas unidades recientes, en fase de incubación y subfinanciadas.

Esta opción del capital y préstamo de riesgo es coherente con la formulación anterior sobre la necesidad de financiar el crecimiento de las unidades recientes (de menos de cinco años) que apenas se están posicionando en su función de aprendizaje.

Lo anterior debe ser combinado con programas específicos orientados hacia firmas jóvenes y maduras, que aunque involucran una importante función de riesgo, es un poco más baja que en el caso de las primeras.

En los dos casos se requiere combinar financiamiento de capital líquido para trabajo de corto plazo y para la transformación tecnológica en el largo plazo.

En el caso de las firmas recientes se pueden adoptar líneas blandas al inicio, con pagos bajos que se incrementarían de acuerdo con los niveles de desempeño y el volumen de ventas. Es obvio que aquellas firmas que persistan por largo tiempo en situaciones desfavorables de ventas e ingresos, con bajos niveles de "know how", perderían la oportunidad de acceso a estos recursos.

23. Cfr. Uribe, J. I., Vivas, P. H., Sabogal, Perillay Payan, antes citado.

24. Donald LAYNE, Vicepresidente del Banco Federal del Canadá para el Desarrollo empresarial, enfatiza en la existencia de un equilibrio macroeconómico que garantice un entorno favorable para las micro y pequeñas empresas. De igual forma se refiere a la coexistencia de un sistema financiero abierto y de libre competencia. Ver "Políticas Financieras para el Desarrollo de la pequeña empresa", Ponencia presentada en el Seminario Internacional sobre el papel de la Micro, Pequeña y Mediana empresa, México, marzo de 1993.