

La Microempresa en las Ciudades Intermedias del Valle y Norte del Cauca

José Ignacio Uribe*

* Economista, Profesor del Departamento de Economía e Investigador del CIDSE

Introducción

El objetivo de este estudio fué evaluar el Programa de Apoyo microempresarial que adelanta la Fundación Carvajal, en cooperación institucional con la AID, en ciudades con menos de 50.000 habitantes, localizados en los departamentos del Valle y Cauca.

El estudio pretende encontrar la incidencia que el programa de apoyo ha tenido sobre todo en el desarrollo de la mentalidad empresarial, en la generación de empleo y en los niveles de ingreso de los microempresarios. Para lograr tales objetivos se analizaron los efectos que han ocasionado las acciones del programa sobre las microempresas y su entorno familiar, teniendo en consideración el tiempo de funcionamiento del programa y el de vinculación a éste por parte de los beneficiados.

Los objetivos generales del estudio se orientan básicamente a identificar y medir el impacto del programa de apoyo en municipios con menos de 50.000 habitantes agrupados en tres (3) regionales que son:

Regional de Palmira: incluye los municipios de Candelaria, Pradera, El Cerrito y Florida.

Regional de Santander de Quilichao: agrupa los municipios de: Santander de Quilichao, Padilla, Calote, Miranda, Corinto y Puerto Tejada.

Regional de Roldanillo: con los municipios de Roldanillo, Zarzal, La Unión, Sevilla, Obando, Bolívar, Andalucía, La Victoria, Toro, El Dovio y Versalles.

El estudio se centra en el análisis del impacto del programa en términos de los beneficios arrojados en el marco de los ciclos de

capacitación, en las asesorías prestadas y en los créditos suministrados para el adelanto de modernizaciones y expansión tecnológica de las unidades económicas objeto del estudio.

La evaluación se desarrolla a partir del análisis de tres áreas:

Cobertura del Programa, permite detectar la proporción de microempresas atendidas por el programa, en relación con el total, en los ciclos de capacitación y asesoría, así como en los créditos desembolsados. Así mismo se tienen en cuenta la intensidad de estos servicios y la demanda por ellos en cada una de las respectivas regionales.

Igualmente se analiza la operatividad y egresos del programa identificando los costos operativos fijos y variables, así como su distribución en las diferentes regiones.

Desarrollo de la Mentalidad Empresarial: El análisis en esta área se orienta a identificar los posibles beneficios o logros que el programa ha alcanzado en términos de incorporación de formas de racionalidad en el manejo de las empresas así como en el crecimiento o expansión económica de las mismas, generación de empleo y ventas. Se discuten aspectos relacionados con:

Planes de expansión, crecimiento cuantitativo de la microempresa, tecnología y generación de empleo, gestión administrativa, comercialización y vínculos comerciales.

Generación de Ingresos: El aumento en la generación de ingresos será observado a la luz de los siguientes aspectos: salarios, arriendo del hogar e ingresos del microempresario.

2. Aspectos metodológicos del estudio

Para la evaluación del programa se tuvieron en cuenta tres elementos analíticos diferentes:

-el **entorno socioeconómico** en el que se mueve la microempresa, la **importancia** y **problemática de la microempresa** en los municipios objeto de estudio y las **características del Programa de Apoyo**.

1. Este artículo es un resumen de la investigación "Evaluación del Programa de Apoyo Microempresarial de la Fundación Carvajal en ciudades con menos de 50.000 habitantes", realizada por el CIDSE y financiada por la Fundación Carvajal, entre septiembre de 1990 y febrero de 1991.

En esta investigación participaron como investigadores asistentes: Harvy Vivas, Rubén Darío Sabogal, Diego Payan y Juan Carlos Penilla.

La información mas importante se obtuvo a través de la aplicación de una encuesta. Esta se realizó en las tres regionales teniendo en cuenta la importancia relativa de cada una de estas en el programa de apoyo. También se efectuaron entrevistas en profundidad a los funcionarios que dirigen el programa en cada una de las regionales.

La aplicación de la encuesta se hizo a microempresarios beneficiados por el programa en los servicios de capacitación, asesoría y/o crédito y también a microempresarios que no habían participado, los cuales sirven en su conjunto como grupo de control del análisis, permitiendo así evaluar el impacto del programa. Para la selección de los microempresarios a encuestar se aplicó el muestreo aleatorio simple con base en listados de beneficiarios y no beneficiarios del programa.

El tamaño total de la muestra: (N) (en las tres regionales) parte para su estimación de un universo de microempresarios beneficiados (n) y de un parámetro de cobertura del programa que viene expresado por la siguiente proporción: $P = 0.8$ $Q = 0.2$, en donde P corresponde al porcentaje de población atendida por el programa y Q la proporción de esta que no ha sido beneficiada por estos servicios.² Así entonces los tamaños de muestra estimados permitieron errores muestrales del orden del 0,08% con niveles de confianza del 95%.

El número de establecimientos encuestados fué de 92, de los cuales 75 fueron beneficiarios del programa y 17 no beneficiarios.

3. Entorno socioeconómico

La microempresa no es una isla; se mueve en un entorno económico que, de alguna manera, le puede dar características específicas. Está determinada por las particularidades del

tipo de acumulación de capital que caracteriza la región objeto del análisis y además puede estar ubicada entre unidades económicas de diferente tamaño de la misma rama de actividad.

En este estudio adoptamos la definición de microempresa que utiliza el Plan Nacional para el Desarrollo de la Microempresa, es decir, una unidad económica cuyo número de trabajadores es menor o igual a 10, en las empresas manufactureras o a 5, en las empresas comerciales; con activos fijos menores a 220 salarios mínimos; y con ventas mensuales promedio aproximadamente de 55 salarios mínimos.

Para estudiar la problemática de la microempresa en las tres regiones objeto del estudio es necesario hacer una aproximación a la situación económica de estos municipios haciendo especial énfasis en la estructura económica y la importancia de la unidad microempresarial en ésta. El análisis de la estructura económica se hizo a partir de información secundaria, la importancia de la microempresa en los municipios se averiguó con base en entrevistas con funcionarios de las Fundaciones que dirigen el programa.

Consideramos que el entorno socioeconómico juega un papel fundamental para señalar limitaciones ó posibilidades para el desarrollo de la microempresa. Además, las características económicas y de infraestructura social dan posibilidades de eslabonamientos con otros sectores productivos, (muchas microempresas surgen utilizando insumos de una industria ó agroindustria, ó para proporcionarlos).

La caracterización económica que hemos hecho enfatiza en la participación de las regionales en la generación de valor agregado y las

2. Es necesario tener en cuenta que el parámetro de cobertura utilizado se fundamenta en las apreciaciones subjetivas de los funcionarios de las entidades que ejecutan el programa de apoyo en cada regional, lo cual surgió a partir de tres entrevistas preliminares. Se tuvo que recurrir a estos criterios debido a la ausencia de un censo que permita detectar el universo de microempre-

sas en las respectivas regionales. No obstante después del trabajo de campo nos pudimos percatar que este parámetro estaba un poco sobredimensionado. Lo anterior hace que sea necesario que se lleve a cabo un censo microempresarial a nivel regional a fin de poder así determinar una serie de políticas dirigidas hacia las potencialidades verdaderas del programa.

CUADRO 1
COEFICIENTES DE PARTICIPACIÓN
DEL VALOR AGREGADO
POR RAMAS DE ACTIVIDAD Y REGIONALES
(%)

Regionales	agrícola	industria	terciario	Transporte	TOTAL
Palmira	18.98	36.13	32.26	42.39	28.45
Roldanillo	40.62	26.96	44.17	57.61	38.41
Santander	40.40	36.91	23.57	Nd	33.15
Total regionales	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

FUENTE: Cálculos CIDSE
 ND: No Disponible

características del empleo por sectores productivos, (ver cuadro 1).

La regional de Roldanillo presenta una mayor participación en el valor agregado total equivalente al 38.41% del total. Santander genera el 33.15% y Palmira el 28.45%.

Con relación a la infraestructura social se hace referencia inicialmente a las tasas de escolaridad en las tres regionales:

La regional Palmira es la más homogénea pues sus 4 municipios se encuentran clasificados en el nivel III (con una tasa de escolaridad del 92% en primaria y del 52% en la educación media). Roldanillo presenta alta heterogeneidad (5 municipios en el nivel III y dos en el nivel IV). Sin embargo, las tasas promedio de escolaridad resultan similares a las de Palmira: 91% para la primaria y 52% para la educación media. Los municipios del Departamento del Cauca presentan menores niveles de escolaridad

(64%) en primaria y no existe información disponible sobre la secundaria.³

3. Centros de nivel IV, con el siguiente equipamiento: preescolar, básica primaria, básica secundaria y/o bachillerato académico y a veces agropecuario o agrario en la zona rural. Este nivel corresponde a centros que muestran una población inferior a los 8600 habitantes en 1988, excepto La Unión que debería tener un equipamiento comparable a otros centros de similar dimensión.
- Centros de nivel DI: Preescolar, básica primaria, básica secundaria y un bachillerato vocacional diferente al agropecuario, o a un instituto tecnológico. Básicamente se encuentran en este nivel los centros con población entre los 10 mil y 51 mil habitantes.

El sector salud presenta las siguientes características: La regional Roldanillo, a pesar de ser la más heterogénea, tiene los mejores niveles de actividad: 2.6 camas por cada mil habitantes frente a 1.0 de Santander y

0.93 de Palmira. En cuanto al número de médicos por cada mil habitantes el mejor índice lo presenta Santander (0.55) seguido por Roldanillo (0.45) y Palmira (0.20).

4. Resultados del trabajo de campo.

Se encuestaron 41 microempresarios de la regional Roldanillo, distribuidos en 8 municipios de un total de 11 que atiende FUNDE-NORVALLE en el norte del Departamento del Valle del Cauca; estos fueron: Zarzal (incluido el corregimiento de la La Paila), Roldanillo, La Unión, La Victoria, Sevilla, Toro, Bolívar y Andalucía. Además, se encuestaron 10 microempresas como grupo de "control". La muestra para esta regional incluyó establecimientos de los tres sectores de actividad con sus respectivas sub-ramas: manufacturas (confecciones, muebles y maderas, metalmecánicas y otros), comercio detallista (tiendas, misceláneos, confecciones, vidrios, ferretería y repuestos, drogas y otros) y servicios (reparaciones y servicios personales).

En la regional de Palmira se encuestaron

— Centros de nivel II: Preescolar, básica primaria, básica secundaria, bachillerato académico, dos o más bachilleratos vocacionales, educación tecnológica, sedes de universidades oficiales con alguna de las áreas académicas o una regional de universidad oficial. Corresponde a este grupo las cinco ciudades intermedias, menos Cartago, que carece de una universidad regional.

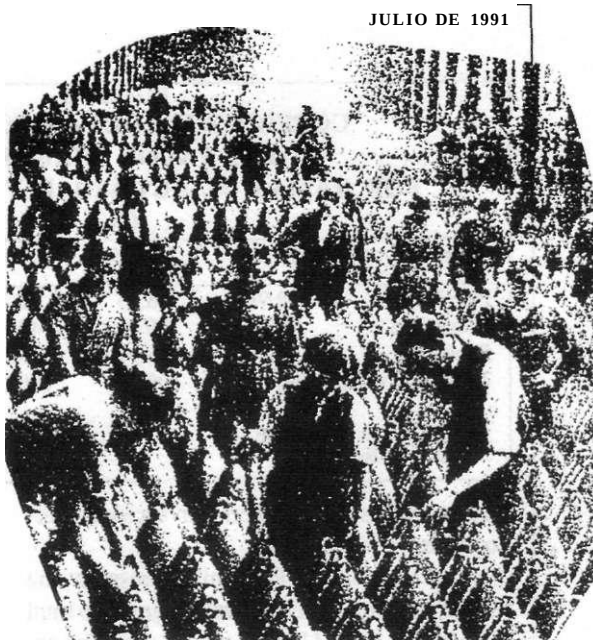
- Centros de nivel I: equipamiento más completo. Sólo Cali puede clasificarse en este nivel.

15 microempresarios de los municipios de Pradera, Florida y Candelaria. De estos 13 eran usuarios inscritos en FUNPRESOV y dos del grupo de control. Las encuestas incluyeron los principales sectores, al igual que en las otras dos regionales.

Finalmente, en la regional del norte del Departamento del Cauca, que presta sus servicios a 6 municipios, se encuestaron 26 negocios beneficiarios del Programa y 6 microempresas de "control" en los municipios de Santander de Quilichao, Puerto Tejada, Caloto y Miranda.

Hemos utilizado la **dinámica** de la microempresa como la variable fundamental que nos permite analizar la incidencia del programa para lo cual identificamos dos tipos de dinámica de la microempresa: la primera analiza la evolución del patrimonio, las ventas, el empleo y los salarios en relación con el inicio de la microempresa, es decir, se mide la dinámica de la microempresa con respecto a sí misma. La segunda analiza la evolución de estas mismas variables pero teniendo como punto de referencia el promedio de la rama de actividad a la que pertenece la microempresa, es decir, que tal dinámica se mide en relación con la evolución del sector al que pertenece.⁴ Estas dos formas de medir la dinámica no son sustitutas sino complementarias: la primera enfatiza en la dinámica interna y la segunda en la competitividad que permitirá la consolidación de la microempresa en el largo plazo. A la primera la llamaremos índice de dinámica interna (IDI) y a la segunda índice de dinámica sectorial (IDS).⁵

Todas las microempresas que hacen parte de la muestra fueron clasificadas teniendo en cuenta su dinámica tanto a nivel interno como



sectorial. En ambos casos se consideran como microempresas regresivas aquellas que no observan un crecimiento en su nivel de actividad económica, lo cual se refleja en coeficientes de dinámica que adquieren valores menores a la unidad.

Las empresas estacionarias, son aquellas que no presentan variación alguna en su nivel de actividad y que por consiguiente se han mantenido estancadas a lo largo del período analizado. Las microempresas dinámicas, por su parte, son aquellas que presentan variaciones positivas en el crecimiento real de los diversos componentes de su actividad económica.

De las 92 encuestas procesadas se encontró que el 81.5% correspondió a beneficiarios y el 18.5% a microempresas del grupo de control. Dentro de las primeras el 41.3% correspondió a microempresas de la rama comercial, el 53.3% a la rama de manufacturas y el

4. El uso de tales índices permite observar las tendencias de las firmas de una forma más integral que lo observado en la mayoría de estudios, los cuales utilizan indicadores parciales que presentan una visión parcial de la problemática microempresarial y que tienen como base de análisis solamente las variaciones en el empleo. Ver por ejemplo: Hugo López C, Alberto Corchuelo y Carlos Zorro: "El impacto del Crédito sobre el Empleo y los Ingresos de las microempresas en Colombia",

mimeo, s.f. ó Carlos Zorro: "La estratificación de la microempresa y su relación con los mercados de tecnología" en Víctor Manuel Quintero (compilador): "Alternativa Microempresarial", Facultad de Economía, Universidad de San Buenaventura, Cali, 1989, pag 187-211.

5 El Modelo empleado y las Variables definidas aparecen al final del texto como Anexo

5.3% restante a la rama de servicios. En lo referente a las firmas del grupo de control su distribución fue la siguiente: El 58.8% en comercio, el 29.4% en manufacturas y el 11.8% en servicios.

Se encontró que del total de empresas de la muestra alrededor del 73.3% se clasificaron como dinámicas a nivel interno y han sido beneficiarias del programa de apoyo de la Fundación siendo que sólo el 35% de las dinámicas pertenecen al grupo de control. Al contrario, el 21% de las regresivas son beneficiarias, mientras que solo el 17% de las no beneficiarias son regresivas.

Ahora bien, a nivel de dinámica sectorial se observó que el 52% correspondió a empresas beneficiarias dinámicas mientras que el 35% fueron microempresas del grupo de control en esta misma categoría. Las regresivas beneficiarias son el 30.6% mientras que las regresivas no beneficiarias alcanzan el 41%.

En los sectores comercial y manufacturero la dinámica está ampliamente asociada con el patrimonio y las empresas beneficiarias del programa son mas dinámicas de acuerdo con los índices sectorial e interno.

En el sector servicios la dinámica está altamente asociada al comportamiento de las ventas. Además las empresas que se inician con alto patrimonio crecen inercialmente lo que se expresa en que no son dinámicas en la evolución de las ventas y el empleo. Las empresas mas jóvenes parecen ser más dinámicas, hecho que estaría relacionado con el surgimiento de un nuevo tipo de microempresario, pues, es posible que programas como el que estamos evaluando hayan cumplido un papel fundamental en la transformación cualitativa de estos, principalmente a través del diseño e implementación de programas de capacitación de microempresarios potenciales que de una u otra forma se reflejan en el surgimiento de un tipo de microempresario con mayores conocimientos sobre las técnicas del manejo de su negocio.

Las microempresas más dinámicas perte-

necen en la mayoría de los casos a mujeres, mientras que las empresas estacionarias y regresivas, por su parte, presentan unas tasas de participación masculina bastante importantes. Además, el nivel educativo de los microempresarios parece incidir de manera significativa en las firmas, ya que se pudo detectar que los establecimientos más dinámicos pertenecen a personas con niveles educativos más elevados (secundaria y capacitación técnica y superior) que los propietarios de empresas regresivas y estacionarias.

En general, cabe resaltar el hecho de que las microempresas clasificadas como dinámicas son en su gran mayoría de propiedad individual y fundadas por su dueño actual, tienen la más baja antigüedad promedio y son, en un importante porcentaje, beneficiarias del programa.

En cuanto al crecimiento del empleo el aporte del programa es notorio. En general, las microempresas que han tenido un mayor crecimiento en la generación de empleo de acuerdo a su dinámica interna, han sido las firmas beneficiarias del programa y ubicadas en la rama manufacturera, seguidas por la rama comercio y en última instancia las de la rama de servicios. Entre las manufactureras beneficia-

***cabe resaltar el hecho
de que las microempresas
clasificadas como dinámicas
son en su gran mayoría
de propiedad individual y
fundadas por su dueño
actual, tienen la más baja
antigüedad promedio
y son, en un importante
porcentaje, beneficiarias del
programa.***

rias las de mejor comportamiento son las confecciones, mientras que en el comercio lo son las ventas de confecciones y las ventas de calzado, y, en las de servicios las reparaciones tienen los mejores indicadores. En general el crecimiento del empleo en las microempresas esta directamente relacionado con la condición de beneficiario o no beneficiario del programa. Las empresas beneficiarias además generan empleo mas estable.

Se nota también un alto nivel de participación del empleo femenino en las empresas



más dinámicas, sobretudo en el subsector de confecciones. Además, sus trabajadores son los mas jóvenes, han alcanzado mejores niveles educativos, tienen menos nexos familiares con los propietarios de la firma y en promedio presentan una antigüedad menor de un año, al mismo tiempo que la forma de vinculación laboral se encuentra mas desagregada.

El ingreso familiar total así como la parte proveniente de la microempresa está directamente relacionados con la dinámica sectorial de la misma, ya que éste se reduce según se pase de dinámico a estacionario y de este último a regresivo. En cuanto al ingreso familiar por ramas de actividad, tanto en las diná-

micas como en las estacionarias, el monto más alto está en el comercio, seguido de las manufacturas y en última instancia los servicios; en tanto que en las regresivas, el monto más alto se encuentra en los servicios, seguido de comercio y manufacturas en su orden.

En general, las empresas regresivas ocupan más personal del hogar que las estacionarias y éstas en mayor proporción que las dinámicas, igual ocurre con las personas en edad de trabajar. Las empresas regresivas son negocios donde interviene la mayoría de miembros de la familia, pero sin una función definida y posiblemente sin salario, por ello tienen menos personas desocupadas que las estacionarias y estas a su vez más que las dinámicas. En estas últimas no todos los miembros del hogar trabajan en la microempresa; sin embargo, no dicen ser desempleados, clasificándose como estudiantes y amas de casa entre otros.

El tamaño medio del hogar de los microempresarios del sector comercio es en general más alto que el de las manufacturas y que el de los servicios, principalmente en las empresas regresivas. Tienen también un mayor número de personas del hogar trabajando en la firma, situación que es más acentuada también en las empresas regresivas. Además tienen el mayor número de personas en edad de trabajar, lo mismo que de ocupados. Se infiere, que los hogares de los microempresarios del sector comercio son grandes y trabajan varios miembros del mismo en el negocio seguramente en la medida en que esta actividad no demanda ningún conocimiento ni destreza como ocurre en la industria. Además, es un sector en el que son frecuentes las jornadas largas de trabajo o negocios que no tienen horarios definidos, tales como ventas en general, asaderos de pollo, droguerías entre otros.

Los hogares de los microempresarios de la rama de manufacturas se caracterizan por tener un tamaño pequeño por lo cual hay menos personas del hogar trabajando en las microempresas de esta rama, que en las del comercio.

Por otra parte, las firmas regresivas en la rama servicios son en general de un tamaño de hogar grande que concuerda con su alta población en edad de trabajar. Es decir, son negocios de subsistencia en el sentido en que proporcionan altos ingresos, pero todos son consumidos en el hogar, lo que deja sin posibilidades de avance al negocio y sin la posibilidad de dar empleo a varios miembros del hogar, reflejándose en su promedio de desocupados. En la rama servicios las firmas dinámicas tienen un hogar mas pequeño, ocupan menos personas del mismo y dependen mucho menos del ingreso familiar que en las regresivas y estacionarias respectivamente.

Con relación a la gestión administrativa, la acción de los microempresarios se midió a la luz de la organización contable teniendo en cuenta aspectos tales como la asignación de salario por parte del microempresario, la presencia o ausencia de libros de contabilidad, la existencia de contratos laborales definidos, la recepción de créditos, las mejoras tecnológicas así como las perspectivas y proyectos futuros de expansión y la forma en que piensan financiar estos planes; todas estas variables miden de una o de otra forma la gestión administrativa.

Los resultados de este proceso muestran que son las empresas que pertenecen al grupo de control las que tienen en promedio un indicador de gestión más bajo en cada una de las clasificaciones (regresivas, estacionarias y dinámicas), mientras que en las beneficiarias del programa tales indicadores pueden considerarse aceptables.

Las mejoras tecnológicas realizadas por los microempresarios, lo mismo que los proyectos futuros de expansión tienen que ver en su gran mayoría con mejoras y ampliaciones locativas por un lado, y por el otro lado con adquisición o ampliaciones de su maquinaria o equipo, proyectos estos que se plantea financiar, en su gran mayoría a través de recursos crediticios.

En general tomando el ingreso familiar

las empresas que pertenecen al grupo de control tienen en promedio un indicador de gestión más bajo en cada una de las clasificaciones (regresivas, estacionarias y dinámicas); en las beneficiarias del programa tales indicadores pueden considerarse aceptables.

proveniente de la microempresa como una aproximación a lo que podrían ser las "utilidades" de la misma, se observa la influencia de los créditos (correlación de 60.29); además, si se mira la variación absoluta en el empleo, ésta se ve afectada tanto por las "utilidades" como por el crédito. O sea que si se utiliza el crédito como un agente dinamizador de las "utilidades" éstas tendrán su aporte en una mayor generación de empleo.

5. Calificación del programa de apoyo microempresarial

De los 75 beneficiarios encuestados el 90.7% calificó el programa de capacitación como bueno, el 8% como regular y el 1.3% como malo. Estos resultados muestran claramente que el programa de capacitación es bien recibido por los microempresarios.

Discriminando la calificación en capacitación por regionales, se encuentra que en la regional Palmira un 92.3% de las personas participantes calificó la capacitación como buena y sólo una la consideró regular. En la regional de Roldanillo 36 personas dijeron que la capacitación fue buena (97.3% del total de beneficiarios) y una la consideró regular. Y en la regional Santander, el 80% de las personas beneficiarias del programa creen que la capa-

***En lo que tiene que ver
con la incidencia del
programa en la inducción
de la modernización
tecnológica de la
microempresa
el 61.3% de los encuestados
beneficiarios contestó
que era positiva.
El 34.7% consideró que
el programa no había
incidido en ella.***

citación fue buena, un 16% la considera regular y el 4% la calificó como mala.

En cuanto a la asesoría cabe anotar que la tasa de deserción más alta (número de personas no asesoradas respecto a las capacitadas) la tiene la regional Santander con un 32% (sólo 17 de 25 personas capacitadas recibieron asesoría), seguido de Roldanillo con 2.7%, mientras que en Palmira todas las microempresas capacitadas fueron asesoradas.

En general, el 72% de los beneficiarios que han recibido asesoría la califican como buena. El 12% como regular y el 4% como mala. Además, el 12% de los encuestados no contestó esta pregunta debido a que la asesoría recibida fue incompleta o nula. La calificación de la asesoría, en general, es buena aunque los microempresarios parecen tener mejor concepto de la capacitación.

El crédito fue calificado como bueno por el 56.3% de los beneficiarios, como regular por el 18.8% y como malo por el 25%. Como puede verse, el crédito es el servicio prestado

6. La deserción en la etapa de asesoría se debe principalmente a la falta de tiempo, por parte del microempresario, para atender a las personas de las fundaciones encargadas de esta actividad.

por el programa que recibe calificaciones apenas aceptables.

De acuerdo con la opinión de los encuestados sobre los principales problemas que presenta la capacitación, el 67.1 % consideró que la capacitación no tiene ningún problema, el 18.4% que es muy corta, el 6.6% que el nivel académico es heterogéneo, el 5.3% señaló otros problemas y el 2.6% no contestó. En cuanto a la asesoría el 54.4% de los encuestados consideró que no presenta ningún problema, el 16.2% que se realizan pocas visitas, el 17.6% que su temario es muy limitado, el 2.9% señaló otros problemas y el 8.8% no contestó. Los problemas del crédito planteados fueron los siguientes: Ninguno el 19,0%, Tramitología el 28,6%, Monto restringido el 4,8%, Número de créditos restringido el 4,8% y No contestó 42,9%

En lo que tiene que ver con la incidencia del programa en la inducción de la modernización tecnológica de la microempresa el 61.3% de los encuestados beneficiarios contestó que era positiva. Y el 34.7% consideró que el programa no había incidido en la modernización tecnológica de la microempresa. Es decir, que el programa ha incidido en la modernización de cerca de las dos terceras partes de los beneficiarios según el criterio de éstos.

La incidencia del programa se precisó de la siguiente manera:

-Modernización de la empresa	47,9%
-Modernización de cuentas	25,0%
-Aclaración de conceptos	10,4%
-Otros	8,3%
-No contesta	8,3%

Es importante anotar que el crédito recibido por los microempresarios por fuera del programa tienen un mayor peso en estas relaciones lo que indicaría cierta deficiencia del crédito otorgado por el programa, por lo limitado el número de cupos disponibles para éste fin; de aquí la necesidad, si se tiene en cuenta lo anterior, de ampliar su número y, en la

medida de lo posible, aumentar también el monto de los mismos.

6. Operatividad y costos del programa

En lo referente a la operatividad y costos del programa la intención no fue hacer una evaluación exhaustiva en términos financieros y sociales ya que el objetivo del estudio era el de determinar el impacto del programa sobre las microempresas y su entorno. Vale la pena aclarar que la información utilizada para este evaluación presenta algunas limitaciones: Por un lado ni la Fundación Carvajal ni las fundaciones regionales tienen un sistema de información que permita hacer un seguimiento del funcionamiento operativo y presupuestal del programa de apoyo; por otra parte no existe homogeneidad en la clasificación ni en los indicadores que utilizan las regionales, presentándose diferentes niveles de agregación, lo cual no permite profundizar mucho en los indicadores de eficiencia del programa.

Precisamente por todo lo expuesto se hace tarea necesaria realizar cuanto antes un proceso de estandarización y organización de un adecuado sistema de información que permita hacer un seguimiento periódico del funcionamiento interno del programa a fin de establecer políticas claras con referencia a la eficiencia del mismo.

La etapa de capacitación exige además de los cursos dictados de un trabajo previo de "censo" de las posibles unidades microempresariales, actividades de promoción y reuniones de motivación y de información con los interesados, este trabajo demanda aparte de recursos financieros suficientes un periodo de tiempo variable según la renuencia o aceptabilidad del conjunto de "microempresarios efectivos o potenciales" a ingresar al programa. Una vez reunido un grupo suficiente de microempresarios de acuerdo con las expectativas que se tengan al respecto, se inicia el ciclo con los cursos, cada curso tiene su correspondiente asesoría en cada microempresa, de tal forma

las etapas de capacitación y asesoría se realizan casi simultáneamente.

Aprobados los cursos y recibidas todas las asesorías, a cada microempresa se le realiza un diagnóstico en el que se señalan las condiciones actuales de la firma y la problemática de la misma, indicando las posibles soluciones a ésta. De este diagnóstico se desprende la posible necesidad de recursos de crédito para dar solución a los problemas y si es del caso se le presta la asesoría necesaria para la elaboración de la propuesta técnica. El microempresario tiende a considerar que la mayoría de sus problemas son de falta de recursos financieros, por lo que antes de recibir la capacitación o la asesoría piensa en el crédito como la solución a sus problemas, lo que en muchos casos no es cierto.

Este es, en términos generales, el funcionamiento del "ciclo" de apoyo microempresarial donde se destacan las tareas de promoción y motivación como las más arduas, como también los contenidos de los cursos que se fundamentan en una mejor organización administrativa a partir del desarrollo de técnicas contables.

Es necesario anotar, que el número de participantes, y claro está de microempresas

es necesario realizar cuanto antes un proceso de estandarización y organización de un adecuado sistema de información que permita hacer un seguimiento periódico del funcionamiento interno del programa a fin de establecer políticas claras con referencia a la eficiencia del mismo.

ríos atendidos por el programa ha venido disminuyendo paulatinamente con el paso del tiempo en las tres regionales, viéndose este proceso más pronunciado en las regionales de Santander y Palmira; esto no implica que las mismas hayan reducido su actividad, por el contrario, su radio de acción ha tendido a ampliarse cubriendo nuevos municipios y/o en su defecto abriendo cursos nuevos más avanzados para microempresarios ya capacitados; esto significa que el programa no necesariamente se debe sustentar en una expansión cuantitativa sino que se deben explorar una

***Según se pudo confirmar
en las visitas realizadas
a las distintas regionales,
una vez iniciado
el ciclo de capacitación
el grado de deserción es
relativamente bajo***

serie de variantes que enfaticen en los aspectos cualitativos del programa como nuevas perspectivas de cobertura, tales como cursos de capacitación dirigidos hacia profesionales y cursos avanzados que profundicen en los aspectos que no se hayan alcanzado en las fases de previas de capacitación.

Según se pudo confirmar en las visitas realizadas a las distintas regionales, una vez iniciado el ciclo de capacitación el grado de deserción es relativamente bajo entre cada curso, mientras que las asesorías presentan algún tipo de dificultades para su realización. La fase de crédito es la más lesionada pues únicamente se desembolsaron cerca de 130 créditos, siendo la sede de Santander la que presenta mayor movimiento (61.5% del número total de créditos entregados). Aquí hay que tener en cuenta que se presenta un bajo índice de solicitud de créditos por la tramitología, pues por ser un crédito de fomento a pequeñas unidades pro-

ductivas tiene ciertos requisitos que en algunos casos son difíciles de cumplir por parte de los microempresarios.

En general, en las tres regionales se han inscrito 2074 personas, siendo la regional de Roldanillo la más dinámica con más del 50% de los inscritos. De éstos, 1518 personas poseían o eran propietarios de una microempresa, se han adelantado 491 cursos e iniciaron la capacitación 1467 del total de inscritos, realizándose 1036 diagnósticos.

En relación con los ingresos del programa, estos están compuestos por aportes de la entidad ejecutora, es decir, las Fundaciones que manejan el programa en las tres regionales (FUNDENORVALLE, FUNPRESOV Y CORPOCAUCA). El rubro de otros aportes, está representado por las ayudas económicas que da la Fundación Carvajal a cada regional. Por otro lado están los aportes de los microempresarios, que representan los ingresos por concepto de pago de los cursos. Finalmente, el rubro otros, conformado por los aportes hechos por otras entidades e instituciones, tales como las alcaldías, Cámaras de Comercio, etc. Los egresos están conformados por salarios, prestaciones, arrendamientos, textos y manuales, instructores, publicidad, imprevistos y otros.

La mecánica de la determinación del presupuesto para un año específico, se basa prin-



cialmente, en la confrontación de las metas y la ejecución efectiva del año inmediatamente anterior. Al finalizar el año las Fundaciones realizan un balance de las metas fijadas para el mismo y de lo que realmente se ejecutó, tanto en la parte operativa como en la presupuesta. Esta labor se complementa con la búsqueda de beneficiarios potenciales y con la implementación de nuevos proyectos o la introducción de modificaciones al programa.

En general se observa en las tres regionales, que en el primer año de funcionamiento de las Fundaciones se presenta una situación de equilibrio entre ingresos y egresos, en los años subsiguientes, en cambio, comienzan a aparecer los déficits tanto en lo presupuestado como en lo ejecutado. Esta situación refleja una carencia de recursos para atender las demandas del programa en sus diferentes regionales, lo cual ha sido corroborado por los directores de las Fundaciones en entrevistas concedidas para este trabajo.

También es de resaltar el peso que tienen dentro de los egresos, los salarios y prestaciones del personal encargado de llevar a cabo el programa. Es indudable la importancia de contar con el personal idóneo y suficiente para realizar una labor de instrucción y formación en la que participan personas adultas, con diversos niveles educativos. De allí que una suficiente dotación de recursos para atender

con eficiencia esta parte de los egresos, es de vital importancia para lograr los mejores resultados del programa.

Para un análisis comparativo que permita medir la eficiencia en cada una de las regionales, se utilizaron dos indicadores de costos. En primer término el costo por microempresa, que mide la relación entre los egresos totales y el número de microempresas atendidas, para cada semestre del período analizado. En segunda instancia el costo total por crédito, que representa la relación entre los egresos totales del programa durante el tiempo que lleva de funcionamiento, sobre el número de créditos aprobados en el mismo período.

En la regional de Palmira el costo por microempresa ha tenido un comportamiento creciente, con un salto brusco al pasar de \$ 37.251 por microempresa en el primer semestre de 1989 a \$ 64.772 en el segundo semestre del mismo año. Tal incremento se debió al crecimiento de los egresos en los semestres mencionados que pasaron de \$ 2'361.000 a \$ 4'751.000 respectivamente. Por su parte Corpocauca presentó durante el período en mención un comportamiento menos uniforme, con varias fluctuaciones, de las cuales las mayores se presentaron en el primer semestre de 1988 cuando se pasó de \$ 59.509 a \$ 187.666 por microempresa atendida; y en el primer semestre de 1989 cuando se pasó de \$ 31.319 a \$ 368.800 por microempresa. En ambos casos se debió a la caída del número de empresas participantes, que de un nivel cercano a las 50, pasó a 10 y 12 en los períodos mencionados.

En Fundenorvalle el costo por microempresa atendida presentó, al igual que las anteriores, un comportamiento creciente, pero en este caso no se presentaron grandes fluctuaciones. Por otro lado, es de anotar que esta regional tiene el costo por microempresario más bajo de las tres fundaciones con un promedio de \$ 35.032, le sigue Funpresov con \$ 51.195, el costo por microempresa más alto se es el de Corpocauca con \$ 107.701 por microempresa atendida. Los altos valores de las dos últimas



regionales se deben a bruscas fluctuaciones de los egresos en algunos períodos, tal como se mencionó anteriormente.

El indicador de costo total por crédito concedido tiene su mayor valor en la regional de Roldanillo con \$ 693.800 por crédito en el tiempo que lleva funcionando. Tal circunstancia hace pensar que los créditos de esta regional tuvieran peso o hicieran parte de los egresos de la Fundación, pero la verdad es que su valor refleja el bajo número de créditos otorgados por esta regional en todo su período de funcionamiento. En tres años de existencia ha otorgado 36 créditos, en tanto que Santander ha aprobado 80 en cuatro años y Funpresov ha entregado 32 créditos en dos años de existencia. Esta última tiene el segundo valor más alto en términos de costo por crédito. Es aquí donde puede apreciarse con más claridad la mayor independencia de la regional de Santander que cuenta con recursos propios para atender parte de su demanda por créditos.

7. El Programa visto por sus funcionarios

Para completar nuestro conocimiento del programa se hicieron tres entrevistas a funcionarios de las fundaciones que, junto con la Fundación Carvajal, implementan el programa: FUNDENORVALLE, FUNPRESOV Y

la excesiva tramitología ocasiona costos, asociados con el tiempo perdido por el microempresario, sus desplazamientos a otras ciudades, etc., demasiado gravosos para los beneficiarios del programa y disminuyen los efectos benéficos del crédito barato

CORPOCAUCA. El objetivo de estas entrevistas era tener la opinión de personas vinculadas al programa, de tal forma que nos permitiera tener una idea sobre los principales problemas y potencialidades del mismo. Las entrevistas nos muestran claramente el funcionamiento operativo del programa y señalan las principales preocupaciones de quienes dirigen el programa a nivel regional.

El programa presenta, de acuerdo con los entrevistados, problemas administrativos que pueden resumirse así:

-Existe demasiada dependencia administrativa, por parte de las Fundaciones Asociadas, de la Fundación Carvajal. La falta de autonomía de las Fundaciones les limita su iniciativa. En el caso de Corpocauca la dependencia también se da con la oficina de Popayán.

Los problemas financieros se refieren a:

-Insuficiencia de recursos de crédito que condiciona el monto y el número de los créditos concedidos. Este problema también fue señalado por los beneficiarios entrevistados

-Esta insuficiencia unida al excesivo centralismo mencionado arriba influyen en la abundante tramitología para la adjudicación de los créditos y para el pago de las amortizaciones. El trámite para la adjudicación de un crédito, en ocasiones, dura hasta seis meses. Además, los pagos de las cuotas respectivas deben hacerse en Cali y, en el caso de Corpocauca, en Popayán. En este caso también los beneficiarios del programa al ser entrevistados señalaron este problema.

En conclusión la excesiva tramitología ocasiona costos para los usuarios del crédito, asociados con el tiempo perdido por el microempresario, sus desplazamientos a otras ciudades, con sus costos de transporte, aumento, etc. Algunos microempresarios consideran que estos costos implícitos son demasiado gravosos para los beneficiarios del programa y disminuyen los efectos benéficos del crédito barato. Es necesario anotar que quienes otorgan los créditos son intermedia-

nos financieros y no las Fundaciones directamente; lo cual influye en la oportunidad y agilidad en el desembolso de los recursos.

Los problemas operativos internos serían:

-Asociados con la calidad y disponibilidad de instructores y asesores. En los municipios en donde opera el programa no hay suficientes profesionales ó estudiantes de últimos semestres de las carreras de Economía, Administración de Empresas o Contaduría, que sirvan como instructores de los programas de capacitación y asesoría.

-La heterogeneidad en cuanto al nivel cultural y educativo de los microempresarios, que ocasiona problemas relacionados con el nivel académico de los cursos. En este aspecto los funcionarios coinciden con lo planteado por los beneficiarios que fueron encuestados.

Los funcionarios de las Fundaciones Asociadas plantean planes futuros entre los que merece destacarse el de ampliar el programa al sector rural. Promover microempresas dedicadas al reciclaje de basuras, y también se plantean la posibilidad de ampliar los servicios a los beneficiarios actuales. Es decir, privilegiar el desarrollo intensivo del programa sobre el extensivo. Con esto queremos decir que si bien la cobertura del programa puede ser alta, las posibilidades de acción aún son muchas.

Es importante resaltar que los funcionarios califican muy bien el programa y consideran que los problemas que tiene son naturales y subsanables.

8. Conclusión

El proceso de evaluación de un programa como el de la Fundación Carvajal no es fácil porque la identificación de la influencia del mismo es difícil. Cuando se constata que una microempresa ha tenido mejoría en sus principales indicadores, esta no puede atribuirse por entero al programa. Debido a esto se hace necesario analizar un grupo de control que no haya sido beneficiado por el programa, con la finalidad de comparar entre la evolución de



El programa de apoyo a la microempresa tiene efectos positivos tanto en los niveles de empleo e ingresos, como en la adopción de una mentalidad empresarial por parte de los microempresarios

beneficiarios y no beneficiarios, esta comparación nos debe permitir identificar la incidencia del programa, sobre los distintos indicadores.

El programa de apoyo a la microempresa que hemos evaluado en este estudio tiene efectos positivos tanto en los niveles de empleo e ingresos, como en la adopción de una mentalidad empresarial por parte de los microempresarios. Esta última es más un instrumento para el logro de mayores niveles de empleo e ingresos, que un objetivo en sí mismo. Las empresas

beneficiarías del programa son mas dinámicas tanto a nivel interno como sectorial.

Es importante resaltar el surgimiento de un nuevo tipo de microempresario, mas educado, mas joven y mas racional. También lo es señalar la separación entre la microempresa y la unidad familiar que parece caracterizar a estos nuevos microempresarios.

Este tipo de programas debe, entonces, darle sus servicios no solo a los microempresarios ya establecidos, sino también a microempresarios potenciales que teniendo un nivel educativo y una capacidad empresarial mayores, puedan fundar microempresas con mejores perspectivas.

ANEXO

$$IDI = [Vfi / Voi] * [Pfi / Poi] * [Efi / Eoi] * [Wfi / Woi], \text{ donde:}$$

Vfi = Ventas finales reales de la firma i
 Voi = Ventas iniciales reales de la firma i
 Pfi = Patrimonio final real de la firma i
 Poi = Patrimonio inicial real de la firma i
 Efi = Empleo final de la firma i
 Eoi = Empleo inicial de la firma i
 Wfi = Salario final real pagado por la firma i
 Woi = Salario inicial real pagado por la firma i

$$IDS = [(Vfi * Vomr) / (Vmfr * Voi)] * [(Pfi * Pomr) / (Pmfr * Poi)] * [(Efi * Eomr) / (Emfr * Eoi)] * [(Wfi * Womr) / (Wmfr * Woi)], \text{ donde:}$$

Vfi = Ventas finales reales de la firma i
 Vomr = Ventas iniciales reales promedio de la rama

Vmfr = Ventas finales reales promedio de la rama

Voi = Ventas iniciales reales de la firma i

Pfi = Patrimonio final real de la firma i

Pomr = Patrimonio inicial real promedio de la rama

Pmfr = Patrimonio final real promedio de la rama

Poi = Patrimonio inicial real de la firma i

Efi = Empleo final de la firma i

Eomr = Empleo inicial real promedio de la rama

Emfr = Empleo final real promedio de la rama

Eoi = Empleo inicial de la firma i

Wfi = Salario final real pagado por la firma i

Womr = Salario inicial real promedio de la rama

Wmfr = Salario final real promedio de la rama

Woi = Salario inicial real pagado por la firma i