

Micro**e**mpresa

Informe De Avances Verano, 2000, Vol. 3 No. 1

Banco Interamericano de Desarrollo

EN ESTA EDICIÓN

Soportando el Acoso de las Formalidades

Registrar una empresa
en América Latina

Las Microempresas y la pobreza

Perfil de América Latina

Registro de empresas
en América Latina 2

Buenas prácticas en el
registro de empresas 3

Índices de pobreza para
trabajadores en América
Latina 6

Pirámide de ingresos
individuales para traba-
jadores en América Latina 7

Promedio de años de
estudio para trabajadores
en América Latina 7

Soportando el Acoso de las Formalidades Registrar una empresa en América Latina

—Por Tor Jansson

Generalmente, en América Latina el microempresario que se propone a registrar legalmente su empresa debe llenar una serie de requisitos repetitivos, intrincados y tediosos en diferentes oficinas gubernamentales. El exceso de requisitos formales y la lentitud de las autoridades para realizar los trámites garantizan un proceso largo y oneroso. En Costa Rica, por ejemplo, el empresario usualmente invierte por lo menos entre dos y cuatro meses y US\$200 para registrarse en un mínimo de seis distintas oficinas gubernamentales. En Panamá, el proceso dura entre tres y cinco meses y le cuesta al empresario entre US\$1.000 y US\$2.800. En Argentina, el empresario suele invertir entre uno y cuatro meses en un trámite cuyo valor oscila entre US\$350 y US\$1.500.

Los casos mencionados no son los más extremos de América Latina; muchos otros países de la región presentan obstáculos similares para el empresario (ver casilla). Y esto es sólo para ingresar en la economía formal. Una vez legalmente registrado, el empresario debe seguir llenando una serie de requisitos relacionados con

(sigue en la página 2)

Las Microem- presas y la Pobreza

Perfil de América Latina

—Por Glenn Westley

Aun cuando la mayoría de microempresarios en América Latina son considerados pobres, todavía resta por responder muchas interrogantes acer-

ca de la naturaleza de su pobreza. De hecho, ¿se podría considerar pobres a muchos o a gran parte de propietarios y empleados de microempresas? En ese caso, ¿cuál es el grado de su pobreza? Entre estos trabajadores, ¿son más pobres las mujeres, los jóvenes y los habitantes del área rural? ¿La pobreza se concentra en determinados sectores empresariales, tales como la industria, el comercio o los servicios? ¿El nivel de educación de los microempresarios es inferior al de los asalariados en

(sigue en la página 5)

impuestos, seguros, normas laborales, seguridad social, protección del medio ambiente y permisos para operar.

Un ambiente regulatorio simple, conveniente y justo beneficia a todos:

- Las empresas reciben protección legal, lo que les permite anunciarse y comercializar sus productos sin temor a represalias del Estado; entablar relaciones estables y a largo plazo con proveedores y clientes; y obtener acceso a programas de ayuda gubernamental.
- El gobierno mejora su recaudación fiscal y, a través de una información más completa sobre el sector privado, puede tomar decisiones más informadas al formular políticas.
- Los empleados de empresas registradas tienen mayores posibilidades de disfrutar de los beneficios de seguri-

dad social, un ambiente laboral seguro y condiciones de empleo más estables.

- El público se beneficia de la mayor observancia de los estándares mínimos para los productos, la salud y el medio ambiente por parte de las empresas legalmente registradas.

Evidentemente, un proceso de registro costoso y prolongado no conviene a nadie, porque impide la formalización de las empresas sin ofrecer beneficios al gobierno, los negocios y al público en general. La racionalización del proceso de registro es particularmente importante para las microempresas.

En primer lugar y ante todo, las microempresas ofrecen empleo aproximadamente a la mitad de la fuerza laboral de América Latina y aportan entre el 20 y el 30 por ciento de la producción económica de la región. Dadas

las dimensiones del sector microempresarial en América Latina, son considerables los beneficios potenciales derivados de una mayor participación de este sector en la economía formal.

Además, la inscripción de las empresas y el cumplimiento de los requisitos de regulación son particularmente difíciles y costosos para las microempresas, básicamente por las siguientes dos razones:

- Las microempresas suelen ser manejadas por sus propietarios y por lo general enfrentan limitaciones en términos de recursos administrativos y capacidades gerenciales. Por lo tanto, suelen ser las más afectadas por regulaciones que aumentan la complejidad y el tiempo que se debe invertir para mantenerse formal.
- Generalmente, las microempresas presentan ingresos y flujos de caja variables, y su acceso al financiamiento es incierto. Por lo tanto, para éstas las obligaciones (en términos de tiempo o dinero) que no varían ante los altibajos de los ingresos y del flujo de caja (como por ejemplo, el pago de licencias y las contribuciones al seguro social de los empleados) pueden representar serios problemas.

Debido a estas características, las microempresas son particularmente sensibles a las regulaciones inadecuadas, complejas o costosas. Por consiguiente, es especialmente importante que los requisitos regulatorios aplicados a las empresas en general y a las microempresas en particular se justifiquen por los beneficios que brindan a la sociedad, y que la observancia de los mismos sea lo más simple y conveniente posible. Esto es válido tanto para los requisitos relacionados con el proceso inicial para establecer las empresas como para los requisitos que las mismas deben seguir llenando.

Racionalización del proceso de registro de empresas

El registro de una nueva empresa es el primer punto de contacto entre el propietario de un negocio y el gobierno, y marca la pauta para su interacción futura.

¿Regulación fuera de control?

En algunos casos, el afán de los gobiernos por controlar la conducta de las empresas podría tener efectos negativos. Como consecuencia de estructuras legales y regulatorias caracterizadas por una amplia intervención gubernamental, el registro de empresas en América Latina suele ser un proceso largo, costoso y arduo. Sin embargo, entre los gobiernos de la región es cada vez mayor la conciencia de que un proceso de registro de empresas simple y eficiente es un componente importante de un ambiente dinámico para la iniciativa privada.

Registro de empresas en América Latina

País	Pasos	Costo monetario (US\$)	Tiempo (días)	datos del año
Argentina	10-30	\$350-\$1,500	30-139	2000
Bolivia	5	\$12-\$17	15-30	1991
Brazil	22	\$45-\$100	31-60	1991
Chile	23	\$110-\$220	12-65	1991
Colombia	N/a	N/a	40-70	1999
Costa Rica	10-25	\$200-\$290	50-150	1998
Ecuador	60	\$32-\$240	60-240	1991
Guatemala	31	\$215-\$895	179-525	1991
México	N/a	N/a	7-21	1999
Panamá	10-15	\$1,037-\$2,813	86-130	2000
Uruguay	16	\$337-\$405	75-90	1991
Venezuela	28	\$80-\$145	170-310	1991

Fuentes: Tokman, Victor E (ed.). *Beyond Regulation. The Informal Economy in Latin America*. Lynne Rienner Publishers. 1992; FUNDES/Panamá—Programa Entorno (resultados preliminares), 2000; SRI International, *International Practices and Experience in Business Start-up Procedures*, 1999 (documento de investigación financiado por el BID y FUNDES).

Nota: El tiempo y costo exacto del registro depende de la naturaleza del negocio (si se trata de una empresa individual o de una sociedad) y del tipo de sector al cual pertenece (las actividades industriales suelen requerir más trámites burocráticos que el comercio y los servicios).

Por consiguiente, los gobiernos de la región reconocen que la racionalización del registro de nuevas empresas es un paso importante para crear un ambiente más favorable para las empresas privadas, en particular para las pequeñas y microempresas. Sin embargo, esto ha demostrado ser una tarea compleja y ambigua, ya que los asuntos trascienden jurisdicciones locales y nacionales, implican a diferentes oficinas y en ocasiones cuestionan intereses especiales.

A pesar de las dificultades relacionadas, varios países—entre éstos, Australia, Canadá, México, Perú y España— han racionalizado exitosamente el registro de empresas. Estas experiencias ofrecen algunos principios comunes que deberían ser considerados seriamente en un programa de racionalización de los procedimientos de registro de empresas. Mediante la aplicación de estos principios, se mejorarán las probabilidades de desarrollo de un sistema más rápido, menos complicado y más receptivo para el registro de empresas.

1. *Emprender una revisión completa de las formalidades para establecer empresas* Frecuentemente, los gobiernos carecen de conocimientos exhaustivos y detallados sobre su propio sistema de registro de empresas. Es necesario enmendar esto para poder para diseñar un programa de reforma eficaz. Como parte del esfuerzo de simplificación en México, el Ministerio de Industria y Comercio estableció una unidad especial de desregulación para revisar todas las formalidades que deben cumplir las empresas, incluyendo los requisitos para su establecimiento. Aun cuando la revisión y modificación del proceso regulatorio exige una gran inversión de tiempo, lo integral del enfoque condujo a una reforma mucho más fundamental que la que se habría logrado si el gobierno hubiera pretendido alcanzar resultados rápidos.

2. *Eliminar la redundancia en lo relativo a formas, regulaciones, medidas y procesos.* Las oficinas gubernamentales muchas veces se asignan o incorporan ciertas funciones que no les han sido realmente requeridas o para las cuales

no están autorizadas. En muchos casos, las regulaciones arcaicas y desactualizadas crean obstáculos innecesarios para las empresas. Invariablemente, esto resulta en procedimientos más complejos y tiempos de procesamiento más prolongados.

3. *Establecer una ventanilla unificada para el contacto con las empresas* La revolución del establecimiento de redes por Internet está generando oportunidades extraordinarias para la creación de puntos de contacto unificados y libres de limitaciones, tales como horarios de oficina, localización geográfica o recursos humanos. Sin embargo, es importante que la tecnología utilizada en el proceso de registro corresponda a las destrezas y capacidades del personal de las oficinas y los clientes potenciales. Un sistema altamente sofisticado como el de Ontario, Canadá, podría no ser viable (aún) en países en donde el uso de la tecnología no se ha desarrollado tanto.

Para escenarios menos dotados de recursos financieros y sofisticación tecnológica, el estado de Ceará, Brasil,

constituye un buen ejemplo de lo que se puede hacer. En 1985, el estado adoptó un sistema de “cadena de montaje” de baja tecnología, en donde algunas de las agencias involucradas en el proceso de inscripción destinaron personal para las oficinas de la Junta Comercial. Estos funcionarios están autorizados para procesar solicitudes de registro y, por consiguiente, el tiempo de registro en las agencias participantes se redujo de varias semanas a unas pocas horas.

4. *Establecer un número único de identificación de empresas para acelerar y rastrear el procesamiento de solicitudes oficiales.* Un número único de identificación creará una referencia unificada para el gobierno y mejorará su capacidad para brindar un servicio rápido y confiable a las empresas. Oregon e Irlanda son dos escenarios que han empezado a unificar números de identificación diferentes. Oregon integró sus obligaciones laborales mediante la creación de un solo número de identificación para todos los asuntos relacionados con el empleo. Este número también es utilizado para presentar

Buenas prácticas en el registro de empresas					
País	Tipo de empresa	Prerrequisitos de registro	¿Servicios integrados en una sola oficina?	Número de formalidades posteriores al registro	Demora total en días
Bélgica	EI	1	Sí	2	1-7
	CL	3	Sí	0	25-40
Irlanda	EI	2	No	0	1-3
	CL	6	No	0	14-28
Luxemburgo	EI	0	No	0	1-3
	CL	2	No	1	7-14
Suecia	EI	0	Sí	2	1-14
	CL	3	Sí	3	14-28
Reino Unido	EI	0	Agentes privados	3	1-3
	CL	1	Agentes privados	3	1-7
Estados Unidos	EI	0	Agentes privados	2-5	1-14
	CL	0	Agentes privados	2-5	1-14
Japón	EI	2	No	5	7-21
	CL	8	No	5	14-28
Fuente: “Commission Recommendations for Improving and Simplifying the Business for Business Start-Ups.” Comisión Europea, 1997.					
Notas: EI = Empresa Individual; CL = Compañía Limitada (Sociedad en Comandita Pública); los prerrequisitos para el registro incluyen la notariación de los estatutos de la compañía.					

informes, pagar o hacer averiguaciones sobre obligaciones laborales, tales como la retención de impuestos, el desempleo, los impuestos de tránsito y la evaluación de compensaciones para los trabajadores. De manera similar, Irlanda unificó bajo un solo número de registro los detalles de identificación tributaria para el impuesto sobre la renta, el impuesto al valor agregado y la seguridad social.

5. *Establecer fechas límite para la mayoría de procedimientos posibles.* Un principio útil es el llamado “*affirma ficta*,” en donde las solicitudes oficiales aceptadas por las autoridades se consideran aprobadas automáticamente si la oficina responsable no responde en el plazo especificado por la ley. México ha introducido con éxito un sistema de este tipo, el cual permite a las empresas iniciar operaciones en un plazo de 7 días hábiles cuando se trata de actividades de bajo riesgo, y de 21 días hábiles cuando se trata de empresas cuyas actividades requieren controles ambientales, de salud o seguridad. Antes de la reforma, los tiempos de aprobación eran de 46 y 200 días, respectivamente.

Perú ofrece otro ejemplo de cómo restringir la capacidad de la burocracia para prolongar el proceso de solicitud. Una vez iniciado un proceso administrativo, éste no podrá ser interrumpido por motivos de insuficiencia ni por lo inadecuado de la documentación presentada; únicamente por motivos de inexactitud. Si el solicitante no tiene noticias de la oficina en un plazo de 60 días, tiene derecho a suponer que la solicitud ha sido aprobada. Perú ha dado pasos más audaces en promover la responsabilidad en las oficinas públicas al prohibirles exigir a los clientes formularios escritos a máquina, más de una copia de cualquier documento o formas de identificación poco comunes.

6. *Mantener una coordinación estrecha entre las autoridades nacionales y locales.* El caso de España ilustra cómo la coordinación estrecha entre los distintos gobiernos—municipal, regional y nacional—ha creado un marco que puede ser ampliado con facilidad en términos de cobertura

geográfica y ámbito funcional. Las nuevas municipalidades que desean inscribirse en el programa voluntario sólo deben suscribir acuerdos estándar con las autoridades nacionales y regionales, en donde se comprometen a manejar la documentación entrante de una forma estandarizada. Próximamente, un sistema en línea conectará a todos los estratos gubernamentales a través del Internet, permitiendo a los funcionarios de todos los niveles rastrear la situación de las solicitudes y los expedientes.

7. *Proveer capacitación adecuada y recursos a las autoridades dedicadas a otorgar licencias.* Uno de los factores de éxito en Australia fue la adjudicación de fondos federales para ayudar a los estados a cubrir los costos de la reforma. Adicionalmente, el gobierno federal ofreció a las autoridades dedicadas a otorgar licencias, capacitación sobre el uso de nuevas tecnologías para registrar empresas.

8. *Poner al alcance del público toda la información relacionada con los requisitos y procedimientos de registro.* En Australia, los empresarios tienen acceso fácil a la información regulatoria a través del Internet y otros medios. La oficina conocida como “Business License Information Service” ofrece en Internet una base de datos completa sobre el registro y los requisitos para gestionar permisos. Como alternativa, las empresas también pueden hacer uso de Bizlink, que ofrece acceso a bases de datos de información en diskettes o mediante un programa de software trasvasable. Por último, las empresas pueden comunicarse con expertos directamente a través de una línea telefónica que permanece abierta las 24 horas. Estas innovaciones han contribuido a la simplificación y transparencia de los procedimientos y regulaciones para las empresas.

9. *Prestar ayuda a los empresarios para llenar formularios, preparar informes sobre su situación y detectar problemas.* No se puede pretender que los solicitantes conozcan todos los requisitos de procedimiento que exige el Estado para el registro de una empresa. Por consiguiente, es importante divulgar

información y ofrecer ayuda para llenar los requisitos. El efecto más positivo de este tipo de servicios se observa en las pequeñas y microempresas, las cuales por lo general carecen de recursos para invertir en asistencia legal. El éxito de las iniciativas de registro de empresas en Ceará, Brasil, en parte se debe a la asistencia técnica ofrecida a los solicitantes, muchos de los cuales son analfabetas o semianalfabetas.

10. *Mantener un vínculo de retroalimentación mediante el cual los clientes pueden expresar su (in)satisfacción respecto al proceso.* Como características esenciales de sus iniciativas de racionalización, Ontario ha incorporado exitosamente tres principios: aportes de los clientes, revisión e innovación de los programas. La fortaleza del proceso de reforma de Ontario radica en la revisión e innovación constante. Muchas de las nuevas regulaciones integran cláusulas de “fase final” para asegurar que estas regulaciones sean revisadas dentro de un periodo determinado de tiempo. Este proceso contribuye a prevenir la carga de trámites burocráticos en el futuro.

Además de estos principios, el compromiso político, el poder presupuestario y el apoyo de los electores son aspectos decisivos de todo programa de reforma. Así por ejemplo, el éxito de las acciones de racionalización en Ontario y México se debe sobre todo al compromiso político del Primer Ministro y el Presidente, respectivamente. En momentos críticos, ellos intervenían para reactivar el proceso y impulsar a la burocracia a resolver problemas.

El poder presupuestario también es crucial. Aunque la implementación de las reformas en México fue exitosa en última instancia, se demoró considerablemente debido al apalancamiento limitado que la agencia implementadora ejercía sobre otros departamentos gubernamentales. La experiencia ha demostrado que las agencias que tienen poder sobre los presupuestos de otras agencias tienden a captar más cooperación.

Por último, el apoyo de los electores es importante para la legitimidad y sobrevivencia del programa a largo plazo.

España desarrolló el apoyo de los electores entre las municipalidades aplicando un enfoque voluntario y mostrando gradualmente los beneficios de la reforma. Ontario y Australia realizaron extensas consultas con el sector privado, antes y durante las reformas.

A pesar de todos los desafíos que implica la racionalización del proceso de registro de las empresas, ésta y otras reformas regulatorias deben seguir formando parte de los asuntos

importantes de los gobiernos. Las reformas crearán un ambiente más hospitalario y dinámico para las empresas privadas, en particular las pequeñas y microempresas, cuyo potencial de oferta de empleos y crecimiento económico es considerable. Promover la realización de este potencial debe ser una prioridad para los gobiernos de América Latina. ■

Tor Jansson es consultor en la Unidad de Microempresa del Banco Interamericano de Desarrollo y editor de Microempresa Informe de Avances.

Las Microempresas y la Pobreza

(viene de la página 1)

empresas mayores? Un estudio realizado recientemente por la Unidad de Microempresa del BID se propone responder éstas y otras cuestiones reveladoras y ofrece un perfil de la pobreza de las microempresas en América Latina.¹ Este artículo presenta lo más destacado de dicho estudio.²

Perfil de la pobreza en el sector de la microempresa.

El sector de la microempresa es importante a nivel económico, pues provee más de la mitad de los empleos en la mayoría de países de América Latina y, entre 1990 y 1995, generó 84 de cada 100 nuevos empleos en la región. Se calcula que el mismo aporta aproximadamente un 20 por ciento del PIB de la región.

Más de la mitad de los trabajadores del sector de la microempresa –alrededor de un 56 por ciento– son autoempleados; es decir, no tienen empleados. Los demás trabajadores del sector son empleados de microempresas (37 por ciento) y propietarios de microempresas con empleados (7 por ciento).

Una imagen clara de la pobreza se refleja en la Tabla 1, en donde se

presentan los índices de pobreza de empleados y propietarios de empresas, tanto a nivel nacional como en las áreas rurales. La tabla se basa en los datos generados en encuestas de hogares, realizadas entre 1994 y

La conclusión es evidente: los esfuerzos por reducir la pobreza deben centrarse en los empleados de las microempresas y en los autoempleados. Juntos, estos dos grupos contienen casi la mitad de todos los trabajadores, y una relación desproporcionada de un 70 por ciento de todos los trabajadores pobres.

1996 en 13 países de América Latina: Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras, México, Panamá, Paraguay, Uruguay y Venezuela.

Para determinar si un trabajador es pobre, se aplican dos medidas: se establece si sus ingresos individuales son inferiores a la línea de pobreza y si el total de ingresos per cápita del hogar al cual pertenece el trabajador son inferiores a la línea de pobreza

establecida para los ingresos per cápita. Aunque los estudios sobre la pobreza por lo general sólo examinan la segunda medida, la Tabla 1 presenta ambas medidas para diferentes subgrupos de la población (por ejemplo, empleados y propietarios de microempresas y de empresas mayores). De allí surgen algunos datos interesantes:

- Los índices de pobreza de los empleados de microempresas son sustanciales: son mucho más altos que los de los empleados de empresas mayores (el 25 por ciento comparado con el 12 por ciento en el caso de la medida de pobreza del hogar, y el 46 por ciento comparado con el 15 por ciento en el caso de la medida de pobreza individual).

- Existe una pobreza considerable entre los autoempleados (esto se refiere a los propietarios de empresas sin empleados). Su índice de pobreza en promedio supera ampliamente el de los asalariados en conjunto (el 24 por ciento comparado con el 15 por ciento para la medida de pobreza del hogar, y el 38 por ciento comparado con el 24 por ciento para la medida de pobreza individual).

- Los índices de pobreza de los propietarios de empresas con uno o más empleados son mucho más bajos (el 9 por ciento para la medida de pobreza del hogar y el 8 por ciento para la medida de pobreza individual). La diferencia entre la microempresa y los propietarios de empresas mayores tiene poca importancia; los índices de pobreza para ambos tipos de propietarios son bajos (comparar renglones 1.b.i y 1.b.ii de la Tabla 1).

- Los índices de pobreza son considerablemente más altos para los habitantes de áreas rurales. Esto es el caso para todos, tanto para los empleados de microempresas y otros empleados como para los propietarios de empresas individuales y de empresas mayores, en cualquiera de las definiciones de pobreza.

¹ Maria Beatriz Orlando y Molly Pollock. "Microenterprises and Poverty: Evidence from Latin America" [Las microempresas y la pobreza: evidencia de América Latina], Unidad de Microempresa, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC, febrero 2000.

² A menos que exista otra definición, se consideran como microempresas todas las empresas que emplean a cinco o menos personas. Esta definición se aplicó en las encuestas de donde se tomó la información presentada en este documento.

Tabla 1. Índices de pobreza para trabajadores de 13 países de América Latina (porcentajes)

Categorías de trabajadores	Ingresos del hogar per cápita		Ingresos individuales	
	Nacional	Áreas rurales	Nacional	Áreas rurales
Todos los propietarios de empresas y empleados	18	34	27	44
1. Todos los propietarios de empresas	22	36	34	46
1.a. Microempresarios autoempleados (sin empleados)	24	38	38	50
1.b. Propietarios de empresas con empleados	9	20	8	16
1.b.i. Propietarios de microempresas (1-5 empleados)	11	23	10	18
1.b.ii. Propietarios empresas mayores (>5 empleados)	5	19	4	11
2. Todos los empleados	15	32	24	41
2.a. Empleados de microempresas (1-5 empleados)	25	42	46	56
2.b. Empleados de empresas más grandes (>5 empleados)	12	26	15	30

Nota: Cada uno de los valores de la tabla es una media no ponderada de los índices de pobreza en 13 países. Se establece una línea de pobreza de US\$60 mensuales por persona, expresada en dólares de 1985. La línea de pobreza es convertida en el valor monetario local de cada país en 1985, mediante la aplicación de las tasas de cambio paritarias del poder adquisitivo para ese año; luego, esta cifra es convertida para el año de la encuesta, partiendo de los índices locales de precios al consumidor. La línea de pobreza resultante para cada país, expresada en moneda local para el año de la encuesta, se compara con el ingreso total per cápita de cada hogar en ese país y año para determinar si todos los trabajadores de esa familia serán clasificados como pobres.

Para calcular la línea de pobreza de los trabajadores individuales, la línea de pobreza de US\$60 mensuales por persona (convertida a la moneda local en el año de la encuesta) es multiplicada por el índice de dependencia (población/trabajadores), el cual se calcula para cada país individual a partir de la encuesta de hogares. Estos índices por lo general oscilan entre 2 y 3, y dan razón del hecho de que cada laborante apoya a una cantidad determinada de dependientes. Por último, estas líneas de pobreza son comparadas con los ingresos de cada laborante para determinar si se les clasifica como pobres.

6

En la muestra de 13 países los empleados de microempresas y los autoempleados son grupos grandes que en promedio contienen el 19 y el 30 por ciento del total de trabajadores, respectivamente. Dada su alta concentración de pobres, estos dos grupos contienen cerca del 70 por ciento de los trabajadores pobres de América Latina. De ese 70 por ciento total, aproximadamente un 30 por ciento es conformado por empleados de microempresas y un 40 por ciento, por autoempleados. Estos últimos tres porcentajes se mantienen en todas las definiciones de pobreza, tanto para áreas rurales como para la muestra nacional.

La conclusión es evidente: los esfuerzos por reducir la pobreza deben centrarse en los empleados de las microempresas y en los autoempleados. Juntos, estos dos grupos contienen casi la mitad (el 49 por ciento) de todos los trabajadores, y una relación

desproporcionada de un 70 por ciento de todos los trabajadores pobres.

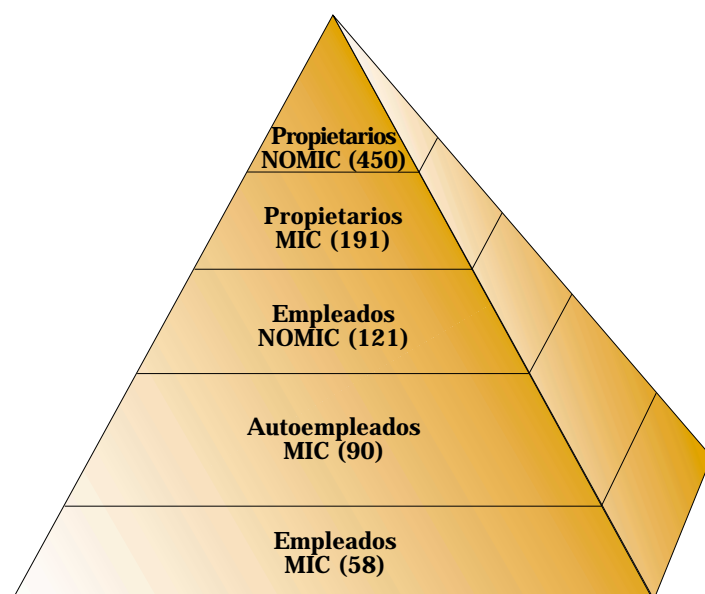
Los esfuerzos de reducción de la pobreza también deben dirigirse a microempresas rurales. Los índices de pobreza son evidentemente más altos en áreas rurales que en áreas urbanas, tanto en el sector microempresarial como en el no microempresarial y en subgrupos de cada sector: estos índices suelen ser entre 10 y 15 puntos porcentuales más altos. Contrario a lo que dictaría la sabiduría convencional, esto no es aplicable a otros grupos que frecuentemente son considerados desfavorecidos en términos de ingresos: jóvenes, mujeres y madres solteras (jefas de hogar). Al juzgar la pobreza según el ingreso per cápita del hogar, resulta que estos trabajadores tienen casi los mismos índices de pobreza que los trabajadores en general. Ésta es una tendencia generalizada, tanto en los totales como en todas las subcategorías que se muestran en la Tabla 1.

El hecho de juzgar la pobreza según los ingresos individuales de las personas, sin embargo, produce el resultado usual: los trabajadores jóvenes, mujeres y madres solteras (jefas de hogar) registran los índices de pobreza más altos en general y en todas las subcategorías que se muestran en la Tabla 1. Estos índices de pobreza por lo general son entre 5 y 15 puntos porcentuales más altos. Lo anterior sugiere que cantidades significativas de estos grupos “desfavorecidos” escapan a la pobreza mediante los ingresos devengados por otros miembros de la familia. Aun cuando ello les permite esquivar la pobreza, persiste su vulnerabilidad en caso de desintegración del hogar.

La pirámide de ingresos de la Gráfica 1 ilustra las concentraciones de pobreza entre los trabajadores de microempresas (MIC), en comparación con los trabajadores de empresas mayores (NO MIC). La pirámide de

Gráfica 1: Pirámide de ingresos individuales para trabajadores en América Latina

(Valores del índice: 100 = promedio de ingresos de todos los empleados)



ingresos muestra el promedio de los ingresos individuales de cada grupo en relación con un valor de índice respecto a la cantidad de 100 que se estableció para la totalidad de empleados en los mismos 13 países. Los empleados de microempresas ocupan la base de la pirámide y su nivel de ingresos apenas supera la mitad del nivel de ingresos del promedio de empleados. Los autoempleados integran el siguiente grupo más bajo; sus ingresos corresponden al 90 por ciento del salario promedio de todos los empleados.

Las conclusiones de la pirámide son paralelas a los resultados de la Tabla 1, en donde también se demuestra que estos dos grupos registran los índices de pobreza más altos. Los sueldos de los empleados de microempresas alcanzan únicamente la mitad del nivel de sueldos que predomina en empresas mayores (58 comparado con 121). Los propietarios de empresas mayores registran los ingresos más altos que los propietarios de microempresas (450 comparado con 191), y los propietarios de microempresas devengan más del doble que los microempresarios auto-

empleados (191 comparado con 90).

En cierto modo, resulta sorprendente que los mayores índices de pobreza registrados en microempresas y empresas más grandes se encuentren en la industria, y no en el comercio o los servicios. El porcentaje de trabajadores de microempresas cuyos ingresos son inferiores a la línea de pobreza es del 37 por ciento en la industria y del 31 por ciento tanto en el comercio como en los servicios. Los porcentajes correspondientes para las empresas más grandes son del 30, el 24 y el 26 por ciento.³

Los diferenciales en el capital humano frecuentemente se han mencionado como uno de los factores fundamentales para explicar las diferencias de ingresos y, por lo tanto, para determinar los índices de pobreza. La Tabla 2 secunda esta tesis. En estos seis países, los trabajadores de empresas más grandes presentan un promedio de años de estudio sustancialmente mayor que los trabajadores de microempresas. Este hecho se correlaciona con los ingresos más bajos y los mayores índices de pobreza encontrados en el sector de la microempresa. La diferencia de educación en los seis países es casi de dos años en promedio (9,5 y 7,7 años de estudio, respectivamente). Además, los trabajadores pobres de microempresas tienen un promedio de 2,5 años de estudio menos que los trabajadores que no son pobres (6,1 y 8,6 años, respectivamente).

Estos resultados sugieren la importancia de los programas de extensión y mejoramiento de la educación para ayudar a los pobres. Sin embargo, también es necesario adoptar otras medidas de alivio de la pobreza, como por ejemplo, la oferta de servicios financieros y no financieros para el gran porcentaje de personas pobres que trabajan en microempresas. ■

Glenn Westley es el asesor principal de la Unidad de Microempresa del Banco Interamericano de Desarrollo.

Tabla 2: Promedio de años de estudio

País	NO-MIC	MIC Total	MIC Pobres	MIC No-Pobres
Bolivia	10,8	8,0	6,8	8,7
Chile	11,2	9,6	7,8	9,9
Costa Rica	9,0	8,0	5,8	8,4
Honduras	7,8	5,5	4,9	8,0
Paraguay	8,9	7,3	5,6	8,3
Uruguay	9,0	8,0	5,8	8,2
PROMEDIO	9,5	7,7	6,1	8,6

³Estas cifras son medias no ponderadas de seis países (Bolivia, Chile, Costa Rica, Honduras, Paraguay y Uruguay) y se basan en datos obtenidos en encuestas de hogares realizadas a mediados de los años noventa, en donde las microempresas se definen como empleadoras de 10 o menos personas, y la línea de pobreza corresponde a la utilizada por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Invitación

Tercer Foro Interamericano de la Microempresa

Barcelona, España
17-20 de octubre, 2000

Desarrollo de relaciones de cooperación entre microempresas

- Páneos sobre las mejores prácticas
- Talleres sobre desarrollo institucional
- Mercado de proyectos
- Centro de exposiciones
- Premios

Para mayor información dirigirse a: ricardoe@iadb.org

En las próximas ediciones...

¿Existe un modelo sostenible de servicio de desarrollo empresarial para microempresas?

El “leasing” como manera de proveer financiamiento a largo plazo a las microempresas

Inversión social y el microfinanciamiento

Razones por las cuales fracasan ciertas instituciones microfinancieras

Nuevo Libro

El libro *Dinero seguro: desarrollo de cooperativas de ahorro y crédito eficaces en América Latina*, editado por Glenn Westley (Banco Interamericano de Desarrollo) y por Brian Branch (World Council of Credit Unions), ya está a la venta en inglés y español.

Para pedir el libro, dirigirse a la librería del BID en Washington, DC por correo electrónico: IDB-Books@IADB.org, por fax al 202-623-1709, o por teléfono al 202-623-1753.

El número de enero 2000 de *Microempresa, Informe de Avances* contiene un artículo basado en este libro.



Unidad de Microempresa, B-0800
Banco Interamericano de Desarrollo
1300 New York Avenue, N.W.
Washington, DC 20577
Fax: (202) 623-2307
e-mail: sds/mic@iadb.org

Microempresa Informe de Avances

Editor: Tor F. Jansson
Otros contribuyentes: Marguerite Berger, Nancy Morrison,
Glenn Westley, y Elisabeth Lehnhoff (traducción)

La Unidad de Microempresa maneja los proyectos de microempresa del BID y también elabora políticas y estrategias para promover el desarrollo social y económico del sector microempresarial en América Latina y el Caribe.

Las contribuciones a Microempresa Informe de Avances son bienvenidas. Por favor enviar artículos y comentarios al Coordinador de notas técnicas de la Unidad de Microempresas. Esta y otras publicaciones de la Unidad de Microempresa están disponibles en inglés y en español en el sitio de internet del BID: <http://www.iadb.org/sds>