

# Las microempresas: ¿una solución a los problemas de empleo?

Oscar Mac-Clure\*  
Sociólogo, Ministerio de Planificación

Las microempresas abarcan una parte importante del empleo. Sea que representen un cambio en la estructura del empleo o más bien una nueva manera de visualizarla, se les otorga una creciente atención. Las microempresas son vistas como una nueva y potente alternativa para enfrentar problemas de empleo, desigualdad y pobreza, a escala nacional y mundial.

¿Constituyen efectivamente una nueva y eficaz alternativa de empleo? Para responder a esta pregunta, que resurge de modo apremiante en períodos de crisis económica, resulta importante revisar, en primer lugar, de qué modo las microempresas permiten enfrentar los problemas de empleo o si, por el contrario, son negocios inestables y frágiles, que tienden al fracaso. El eje problemático de este artículo se refiere a la capacidad de las microempresas de crear nuevos empleos y evitar que se destruyan los existentes en estas unidades económicas.

En segundo lugar, en este artículo se busca mostrar de modo empírico que el análisis del empleo en microempresas requiere considerar los ciclos económicos. Como se verá más adelante, se ha sostenido que en los períodos de crecimiento de la economía el sector “formal”, más productivo y con mejores remuneraciones, absorbe empleo “informal”. Por el contrario, en épocas de disminución del ritmo de crecimiento de la economía, las microempresas actuarían como un colchón frente a la caída del empleo, proporcionando una alternativa ocupacional, aunque precaria, para los desocupados. El artículo presenta antecedentes que permiten discutir el alcance de estas afirmaciones.

\* El autor agradece los aportes de Vicente Espinoza y Francisca Márquez.

En tercer lugar, en el artículo se argumenta que existe una relación entre el empleo y diversos tipos de microempresas, que se identifican.

De este modo, el presente artículo pretende aportar nuevos elementos que permitan revisar afirmaciones habituales sobre el empleo en microempresas y ampliar el enfoque del tema. Aunque constituya una simplificación, no se analizarán otros aspectos estrechamente relacionados, como la composición sectorial del empleo en microempresas y la calidad de estos empleos.

En función del propósito planteado para el artículo, se utilizarán datos de un estudio realizado para el Ministerio de Planificación de Chile (Mideplan 1998), que incluyó encuestas aplicadas por la firma Swedserv, y la elaboración de una tipología (Espinoza 1998) conjuntamente con la realización de entrevistas a microempresarios (Espinoza y Márquez 1998). Se aplicó una encuesta a una muestra de 879 casos, representativa de los microempresarios de las regiones Metropolitana, Octava y Quinta (879 casos), que corresponden a tres cuartas partes del universo de microempresas del país, estimadas en 471.000 en 1997, incluidos tanto trabajadores por cuenta propia como unidades que ocupan trabajadores dependientes.<sup>1</sup> Dicha encuesta fue aplicada en forma de panel a principios de 1997 y por segunda vez en 1998, lo que permite observar cambios en la situación de las microempresas antes de la “crisis asiática”, cuyo efecto de desempleo se empezó a hacer sentir hacia fines de 1998.

A partir de los datos cuantitativos obtenidos, se identificaron tipos de microempresas, que fueron caracterizados a través de entrevistas en profundidad a microempresarios. Analizando parte de la información recogida, este artículo pretende sustentar el planteamiento de hipótesis relevantes en relación con el tema analizado, más que extraer conclusiones definitivas, que requerirían datos adicionales a los disponibles.

### Microempresas = ¿empleo inestable?

De acuerdo a la Organización Internacional del Trabajo, uno de los cambios relevantes en el empleo durante los años noventa, en Chile y en América Latina, es el paso de empleos modernos a informales, incluyendo trabajadores independientes ocupados en microempresas, y trabajadores en servicios personales (Infante, Martínez y Tokman 1999). En el caso de Chile, las microempresas crecieron tanto o más que la ocupación en el sector formal. Se postula que alrededor de una quinta parte de los nuevos empleos generados en el mercado laboral urbano durante 1990-1996 fueron en microempresas (incluyendo trabajadores por cuenta propia). Los empleos en el sector privado (empresas privadas con más de cinco ocupados y los cuenta propia profesionales, administradores y técnicos) aumentaron a 4,0 por ciento. También crecieron los trabajadores por cuenta propia “informales” (excepto profesionales, administrativos y técnicos) y familiares no remunerados, aunque lo hicieron a un ritmo de solo 1,4 por ciento. Por su parte, los trabajadores en empresas de hasta cinco ocupados crecieron a un 4,8 por ciento, una tasa aun más alta que la del sector privado “moder-

<sup>1</sup> Se define como microempresa a negocios con ventas brutas mensuales inferiores a UF 200, bienes de capital menores a UF 504 y donde la actividad es dirigida por el propio microempresario.

no". Estos datos ponen en cuestión tanto el carácter inestable de los empleos en microempresas, como la idea de que estas tendrían un comportamiento contracíclico en los períodos de crecimiento.

Estas tendencias pueden apreciarse mejor si se analizan de modo global los procesos que tienen lugar en términos de disminución o aumento del número de microempresas y, por consiguiente, del grado de estabilidad de los empleos generados. Se carece de encuestas de establecimientos o de empleo que incluyan a microempresas y proporcionen series prolongadas para analizar tendencias, pero se pueden obtener indicios a partir de la encuesta a microempresarios de Mideplan. Para elaborar una visión agregada de estos flujos del empleo en las microempresas en un período de crecimiento económico, pueden utilizarse datos obtenidos a través de las encuestas aplicadas por Mideplan en el primer semestre de 1997 y de 1998. Recién hacia fines de 1998, la tasa de desempleo en la economía chilena empezó a incrementarse por sobre su trayectoria de los años anteriores.

El Cuadro 1 muestra porcentualmente las tasas de sobrevivencia y abandono de la condición de microempresario, entre un año y el siguiente, de acuerdo a la encuesta a microempresarios de Mideplan. La mayor parte de las microempresas permanecen en funcionamiento de un año a otro. El abandono, definido como cese de la actividad de la microempresa, abarca a un 12,9 por ciento de los encuestados pertenecientes al universo de microempresas. El grueso de quienes abandonaron la actividad corresponde a personas que fracasaron en ella y se encuentran inactivas al cabo de un año. Solo una proporción pequeña de este grupo emigró en ese plazo a empleos como trabajadores dependientes. Esta capacidad de las microempresas de mantenerse en el tiempo, se sitúa en un período de crecimiento económico, previo a la denominada "crisis asiática".

Cuadro 1  
Microempresas: mantenimiento o abandono de la actividad  
entre 1997 y 1998

<i>Microempresas sobrevivientes</i>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Microempresa mantiene misma actividad</li> <li>• Microempresa cambió actividad</li> </ul>	
<i>Abandonadores</i>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Actualmente inactivo / cesante</li> <li>• Actualmente empleado</li> <li>• Fin actividad sin conocer razones</li> </ul>	
<i>Total</i>	

Fuente: Estudio Swedserv-Mideplan.

Nota: Los datos se refieren a las microempresas que no han recibido apoyo de programas públicos.

Por otra parte, la antigüedad de las microempresas resulta superior a lo que suele creerse. De acuerdo a los datos obtenidos de la encuesta, casi dos tercios funciona desde hace más de cinco años en la misma actividad u oficio. Del total de microempresas encuestadas, alrededor del 10 por ciento tenía un año de antigüedad, es decir, habían sido iniciadas en el último año.

En definitiva, el 13 por ciento de las microempresas desapareció en 1997-98, mientras un 10 por ciento del total de microempresarios había iniciado su actividad en el último año, de modo que habría una proporción bastante semejante de microempresas que mueren en comparación a las que se crean, en un período de crecimiento de la economía.

Estos datos están referidos a los microempresarios y sus unidades económicas. Aunque no pueden extenderse al conjunto del empleo en la microempresa (sobre lo cual no se dispone de datos adecuados), constituyen un buen indicador del empleo agregado, debido al pequeño número de ocupados en cada una de ellas. Con la limitación antes indicada, el significado de estas cifras sobre desaparición e inicio de microempresas puede ser ilustrado y apreciado relativamente, tomando como referencia las variaciones anuales del empleo en otros sectores, como en la industria manufacturera formal.

Utilizando datos de la Encuesta Nacional Industrial Anual (ENIA) del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), Camhi, Engel y Micco (1997) calculan que en el período 1989 a 1992 —período de crecimiento económico similar al de 1997 a 1998, analizado en el estudio sobre microempresas— las plantas industriales que disminuyeron el empleo perdieron cada año el 12 por ciento de los puestos de trabajo. Haciendo abstracción de las obvias diferencias metodológicas, de rubros y de escala de operación, que impiden una comparación sistemática, al considerar como referencia la tasa

anual de disminución del empleo en la industria manufacturera, se observa que dicha tasa es similar a la disminución de las microempresas (13 por ciento). En un período de crecimiento económico, pareciera que la microempresa no pierde empleos en una mayor proporción que el sector de industria manufacturera formal. Esto permitiría sustentar la hipótesis de que, durante estos períodos de bonanza, las microempresas pierden empleos en una proporción semejante al sector formal en general. Además, la escasa proporción de microempresarios ‘abandonadores’ que emigran a un empleo dependiente, indicaría que las empresas grandes no absorben a las microempresas en los períodos de expansión de la actividad económica, y que el trabajo asalariado formal no representa una atracción importante.

La mayor diferencia pareciera estar en la creación de microempresas, que en un período de crecimiento de la economía surgen a un ritmo menor (10 por ciento) que en la industria manufacturera formal, para la cual algunos autores (Camhi et al. 1997) calculan la tasa en 17 por ciento anual. Esto indica que las microempresas no surgen “como callampas”, como suele creerse, al menos en un período de crecimiento. El punto no estaría tanto en el abandono de las microempresas, sino en el menor ritmo de creación de estas en comparación con el surgimiento de nuevos empleos en el sector de industria manufacturera formal. Hipotéticamente, lo que ocurre es que en un período de auge económico, el sector formal crece más dinámicamente que las microempresas. Es decir, el crecimiento económico otorga más oportunidades a quienes buscan un empleo dependiente que a quienes intentan iniciar una actividad independiente. Esto es consistente con la observación de que los empleos asalariados experimentan mayor crecimiento que las posiciones independientes en los años noventa (León y Martínez 1998), lo que, en el caso de las microempresas, se explicaría —de acuerdo a lo que hemos señalado— por un bajo ritmo de creación de nuevas actividades, pero no por la desaparición de las existentes.

Así, la rotación total anual, sumando los que salieron más los que entraron, alcanzó a alrededor de una quinta parte de las microempresas (23 por ciento), lo que sería inferior a la reasignación de empleos en las empresas industriales formales chilenas en los años 1989-1992 (29 por ciento). De esta manera, la inestabilidad de las microempresas, considerando a modo de indicadores tanto la pérdida de empleos como la rotación total, no sería elevada en comparación a los trabajadores dependientes en la industria manufacturera formal. A modo de hipótesis, la inestabilidad del empleo en microempresas no es mayor que en el sector formal.

Esta relativa estabilidad de las microempresas en un período de crecimiento de la economía podría obedecer a diversos factores, sobre los cuales sería de interés indagar. Por otro lado, surge la interrogante de qué ocurre en un período de crisis económica como el que experimentó el país hacia fines de 1998: ¿se crean más microempresas que antes, como una alternativa frente al desempleo? ¿Mueren más microempresas que antes, debido a una menor demanda por sus bienes y servicios en el mercado? Como se verá enseguida, todo esto puede tener respuestas diferentes, dependiendo de diversos tipos de microempresas.

## Empleo en microempresas en tiempos “normales”

Herrera y Rivas (1993) postulan que en un período de crecimiento de la economía, tendería a ocurrir un traslado de trabajadores “informales” (cuentapropistas y ocupados en empresas de menos de diez trabajadores) hacia el sector “formal”, para satisfacer la creciente demanda de mano de obra. Sin embargo, indican que deben distinguirse dos segmentos: el primero de ellos aparece formado por unidades que perciben buenos ingresos y que siguen un comportamiento procíclico; el segundo estaría conformado por actividades más precarias, y quienes lo integran podrían emigrar en un contexto de crecimiento de la economía.

Tal análisis proporciona importantes distinciones, aunque —como ya se ha observado— la emigración parece ser de menor significación de lo que pudiera suponerse. Adicionalmente, el estudio realizado por Mideplan proporciona datos a partir de los cuales es posible formular algunas inferencias que contribuyen a establecer, a modo de hipótesis, nuevas distinciones respecto del empleo en microempresas en un período de crecimiento de la economía. Como se verá, microempresas de diversos tipos podrían estar asociadas tanto a la variación del empleo en empresas existentes como al inicio de nuevas actividades microempresariales.

A partir de los datos recogidos en la encuesta, se estableció una tipología para la clasificación de las microempresas (Espinoza 1998) que permite formular ciertas hipótesis sobre el empleo en estas actividades económicas. Como se verá, la utilización de esta tipología presenta la ventaja de que permite un mejor análisis del empleo en microempresas. Estos tipos de microempresas se elaboraron a partir de indicadores de situación económica de las empresas, calculados sobre la muestra representativa del universo de microempresarios. Utilizando procedimientos estadísticos, lo que permite establecer distinciones sin recurrir a prescripciones normativas, se identificaron dos variables que resumen preferentemente la información y que más influyen sobre otras variables: la rentabilidad de las microempresas y la escala de operación.

Para la definición operacional de rentabilidad, el indicador elegido fue margen de utilidad, entendido como la relación entre ganancias y ventas (ingresos). Las empresas de baja rentabilidad consideran todas aquellas en que la relación entre ganancias y ventas es menor de 10 por ciento, incluyendo rentabilidad negativa. Se consideró el 10 por ciento como una tasa de descuento de mercado; gráficamente, permite establecer si, en caso de endeudarse, la rentabilidad de la microempresa le permitiría cubrir un préstamo.

En relación con la escala de operación, el indicador seleccionado fue horas de trabajo mensuales. El corte se estableció en unas 240 horas de trabajo, que equivale a una jornada esforzada de un trabajador por cuenta propia, o el trabajo de este con un ayudante. Por debajo de esta cifra, se supone que se trata de alternativas de baja escala, mientras que a partir de ella se presume que se desarrollarían actividades de mayor escala.

Cuadro 2  
Tipos de microempresas e indicadores  
de situación económica, 1997

	<i>Rentable y alta escala</i>	<i>Rentable y baja escala</i>	<i>i i é</i>
<i>Mediana de las variables:</i>			
• Ingreso mensual bruto (\$)	652.270	250.000	
• Ganancia (\$)	154.890	77.570	
• Margen de utilidad (%)	24%	37%	
• Horas de trabajo mensual	480	168	
<i>Frecuencia de la tipología:</i>			
• Microempresas (100%)	23%	33%	

Fuente: Estudio V. Espinoza–Mideplan, sobre la base de encuesta.

Más de la mitad (56 por ciento) de las microempresas pueden considerarse rentables y un tercio del total operan rentablemente a escala menor. Desde el punto de vista del empleo, las microempresas rentables tienen una mayor probabilidad de mantener e incluso expandir el empleo, en comparación a las menos rentables.

Las microempresas rentables de mayor escala tienen los mayores niveles de ingreso y ganancia de toda la muestra, con 652.270 y 154.890 pesos mensuales, respectivamente. Un caso típico es el microempresario que instala su taller y emprende, con dificultades, un proyecto de consolidación y crecimiento de su negocio, a menudo en el mismo rubro. A modo de hipótesis, puede afirmarse que las microempresas rentables de mayor escala tienden a expandir el empleo. Además, frecuentemente cuentan con asalariados, por lo que la bonanza que experimentan ejerce un efecto multiplicador en el empleo.

Las empresas rentables en baja escala poseen ingresos de alrededor de 250.000 pesos y su ganancia es del orden de 77.570 pesos mensuales. Una parte importante de ellas representa solamente la actividad de un trabajador por cuenta propia en rubros de servicios o producción —caso típico es el de los artesanos—, de modo que su capacidad de expandir el empleo es limitada, a pesar de su mayor rentabilidad. Sin embargo, estas microempresas son más fáciles de iniciar que las rentables de mayor escala, por lo que posiblemente constituyen una alternativa a la que acceden nuevos contingentes de microempresarios.

Las restantes microempresas presentan baja rentabilidad, y de ellas, las de mayor escala son el grupo principal (26 por ciento), concentrado especialmente en el rubro comercio. A pesar del esfuerzo de trabajo realizado, alrededor de 480 horas mensuales (similar a las rentables de mayor escala), frecuentemente con participa-

ción de familiares no remunerados, estas microempresas de mayor escala obtienen una rentabilidad menor o negativa. Un caso ilustrativo corresponde a un mecánico que instala un taller, adquiere herramientas y contrata ayudantes, pero a pesar de que trabaja mucho y los ingresos son bajos, mantiene el negocio.

Finalmente, se encuentra un grupo de microempresas no rentables de pequeña escala (18 por ciento), emprendidas frecuentemente, aunque no exclusivamente, por mujeres cuyo negocio busca responder a la necesidad de generar ingresos que permitan la subsistencia —“darse vuelta”— o un complemento parcial del consumo familiar. Se las podría asociar a los denominados pequeños productores de subsistencia (Van Hemelryck 1993); se caracterizan estos como aquellos que obtienen ingresos tan bajos, que su actividad apenas les permite una subsistencia mínima, sin margen para capitalizar o mejorar sustancialmente su situación, a diferencia de quienes se desempeñan con relativa solvencia.

A modo de hipótesis, los ocupados en estas microempresas no rentables serían los que tendrían más dificultad para mantenerse en estas actividades, y una mayor predisposición a abandonarlas y eventualmente emigrar hacia otros empleos.

### Empleo en microempresas en tiempos de crisis

La pregunta sobre si las microempresas constituyen una solución a los problemas de empleo adquiere particular relevancia en períodos de disminución del crecimiento económico y de aumento del desempleo. Es en tiempos de crisis cuando las microempresas aparecen con más fuerza como una última solución para la supervivencia, e incluso como una alternativa no despreciable de trabajo independiente.

Respecto de la recesión que experimentó el país durante los años ochenta, se sostuvo que las microempresas constituyeron una alternativa frente a las agudas tasas de desempleo, pero la informalidad no se habría expandido debido a los programas de empleo de emergencia creados por el Estado (Díaz 1991).

Los antecedentes cualitativos obtenidos de entrevistas con microempresarios en el estudio de Mideplan, que permitieron ilustrar la tipología desarrollada en el estudio (Espinoza y Márquez 1998), podrían contribuir a prospectar las capacidades de las microempresas para enfrentar problemas de empleo en períodos de disminución del ritmo de crecimiento de la economía, como ocurrió en Chile a partir de fines de 1998.

Las entrevistas con microempresarios permitieron registrar antecedentes sobre su visión del negocio y el tipo de gestión, que proporcionan indicios sobre su capacidad de enfrentar un período de crisis económica y de aumento del desempleo, como el que sobrevino con posterioridad a la realización del trabajo de campo. La visión del negocio se entiende como la presencia o ausencia de una lógica que orienta de manera racional y secuencial la gestión empresarial para el logro de una misión o proyecto. El tipo de gestión corresponde al modo de iniciar y concretar acciones en función del logro de un proyecto o simplemente en relación con la aspiración de la mayoría de los microempresarios de crecer algún día.

Este ejercicio de aplicación de los antecedentes cualitativos obtenidos se orienta a la formulación de hipótesis con relación a dos aspectos: en primer lugar, la capacidad de las microempresas para subsistir o mantenerse en el tiempo e incluso ampliarse,

en contraste con el abandono de la actividad y eventualmente la emigración a empleos dependientes; y en segundo lugar, las posibilidades de iniciar nuevas microempresas, en un período de disminución del crecimiento de la economía y de desempleo.

En las microempresas de alta rentabilidad y alta escala, las entrevistas realizadas muestran la presencia de microempresarios con una visión estratégica de la empresa, diferenciada del proyecto familiar y orientada a la maximización de la ganancia. Ello les permite sortear exitosamente obstáculos tales como el rompimiento de la sociedad, el excesivo endeudamiento, la ampliación del local y la descentralización de la gestión del negocio en sus empleados. Tal capacidad de enfrentar situaciones adversas representa una fortaleza para subsistir en un período de disminución del crecimiento de la economía. Estas microempresas aprovechan oportunidades y se potencian con los ciclos de bonanza de la economía, lo que a menudo explica los altos niveles de rentabilidad y escala alcanzados. Su capacidad de aprovechar oportunidades representa otra fortaleza en una situación recesiva, cuando ellas son más escasas. Es así que su dinamismo y capacidad de expansión podría traducirse eventualmente en la creación de más puestos de trabajo, incluso en un período de crisis de la economía.

Estas microempresas de alta rentabilidad y alta escala corresponden generalmente a una etapa más avanzada de un desarrollo previo, de modo que es improbable que surjan en forma espontánea, especialmente en un período de crisis, salvo que se encuentren con dicho desarrollo anterior ya ejecutado.

En segundo lugar, en las microempresas de alta rentabilidad y baja escala, la visión del negocio se identifica con la posibilidad de ejercer un oficio, antes que con el desarrollo de un proyecto empresarial y la maximización de las utilidades. De acuerdo con las entrevistas, las condicionantes para el éxito, así como del cumplimiento de sus expectativas, tienden a ser identificadas como externas al propio negocio: todo depende de la demanda, de una clientela que sepa apreciar su trabajo, de un mercado que requiera sus servicios. Su gestión es reactiva en relación con el mercado, por lo que en situación de crisis de la economía, sus posibilidades de subsistir dependen de los nichos en que estén insertas.

En las entrevistas realizadas se observa dificultad por parte de estos microempresarios para dejar de ser trabajadores por cuenta propia. Cuando estas microempresas operan de forma rentable, el empresario se ve enfrentado a la decisión de dar un salto en su escala de operación. Tal decisión parece postergarse lo más posible, ya que representa una situación donde ya no hay vuelta atrás. Ellos conocen y han ejercido su oficio por muchos años; sus relatos muestran serias resistencias a flexibilizar su gestión en función de hacer más rentable o aumentar la escala de operación de su negocio. Los empresarios intentan mantener la escala y la rentabilidad de la empresa a costa de un gran esfuerzo personal y el consiguiente stress. En tiempos de disminución del ritmo de actividad de la economía, es probable que estas microempresas posterguen indefinidamente su decisión de ampliar el negocio a través de la contratación de más trabajadores. Por ello, en períodos de crisis tienen más capacidad de mantener los empleos existentes que de expandirlos.

Sin embargo, las microempresas de alta rentabilidad y baja escala son más fáciles de iniciar que las de mayor escala, pues requieren de menos capital, lo que adque-

re importancia en un período de disminución del ritmo de crecimiento de la economía.

En tercer lugar, es previsible que las microempresas de baja rentabilidad y alta escala se vean obligadas a cerrar, debido a los bajos niveles de ingresos con que ya venían operando. Tales niveles tenderían a verse disminuidos en un período de estancamiento o disminución de la actividad económica, lo que afectaría sensiblemente sus márgenes de rentabilidad, impidiéndoles subsistir. Esto es relevante por su impacto sobre el empleo, debido a que las microempresas de este grupo ocupan a trabajadores dependientes.

La visión del negocio de los microempresarios de esta categoría se reduce a mantenerse económicamente activos sea en el rubro y actividad que sea, respondiendo a la demanda pero no siempre con claridad estratégica. Se observa también una predisposición a aumentar el stock de productos, adquirir maquinaria y sumar otros rubros, en función de adecuarse mejor a la demanda de la clientela; esta capacidad de inversión podría verse afectada negativamente en un período de disminución del ritmo de crecimiento de la economía.

Sin embargo, en las entrevistas realizadas se observa que se trata de microempresarios que llevan a cabo una gestión que aprovecha oportunidades y adopta decisiones oportunas y a corto plazo. En tiempos de crisis económica, esto puede constituir una fortaleza, aunque ello no contribuya a desarrollar un negocio sustentable a un plazo más largo.

Debido a su escala de operación relativamente mayor, estas microempresas son especialmente difíciles de iniciar en un período de crisis económica.

Finalmente, las microempresas de subsistencia o de baja rentabilidad y baja escala carecen de un proyecto, lo que las diferencia de los artesanos. En efecto, su visión del negocio se identifica con la posibilidad de generar recursos para satisfacer necesidades de consumo familiares, antes que con una misión empresarial. Su capacidad de tomar decisiones de corto plazo es también menor a la de microempresarios que operan a una escala comparativamente mayor. Por esto, en un contexto de crisis económica, las más precarias de estas microempresas de subsistencia tienen una alta probabilidad de desaparecer.

Se suele considerar que este tipo de microempresas constituye una solución transitoria frente a problemas de empleo. Efectivamente, estas actividades presentan ciertas facilidades para ser iniciadas porque requieren de poco capital, lo que puede constituir un paliativo temporal, especialmente para mujeres que buscan trabajo en actividades como el segmento más precario del comercio ambulante.

## Conclusiones

Habitualmente se piensa que las microempresas son una fuente de empleos inestables y precarios en términos de ingresos relativos, previsión y contrato de trabajo. Sin embargo, como se ha observado en este artículo, al menos en tiempos “normales” no se agrega a la precariedad una mayor inestabilidad de los empleos, en comparación a otros sectores ocupacionales, como los empleos asalariados “formales”.

A modo de hipótesis, una explicación radicaría en que la microempresa es una buena alternativa económica para segmentos de la fuerza de trabajo, incluso en tiem-

pos de crecimiento —esto último se verifica en los datos sobre rentabilidad del estudio de Mideplan—. Desde otra perspectiva, también podría interpretarse en el sentido de lo observado en el estudio del PNUD (1998), de acuerdo al cual una altísima proporción de los ocupados en el país cree que si pierde su trabajo actual, le será difícil encontrar un nuevo trabajo aceptable; si esto se extendiera a los microempresarios, habría una preferencia por la inestabilidad del trabajo independiente antes que la asociada al cambio hacia otra fuente de trabajo; del mismo modo, los asalariados del sector “formal” preferirían mantener una ocupación en ese sector antes que lanzarse a la aventura de crear una microempresa.

Tradicionalmente, se sostiene que en los períodos recesivos surgen nuevas microempresas, principalmente de subsistencia, entre las cuales las ventas callejeras ilegales conforman uno de los ejemplos más visibles. Como se ha señalado previamente, el comportamiento de las microempresas durante las crisis económicas no es homogéneo y, por tanto, su efecto en relación con el empleo es heterogéneo. No todas las microempresas son una solución a los problemas de desempleo, pero algunas de ellas probablemente ofrecen una buena alternativa, y otras al menos un pequeño paliativo transitorio.

Los ocupados en microempresas no rentables serían los que tendrían una mayor propensión a quedar cesantes o emigrar al sector “formal”, tanto en tiempos de crisis como en períodos normales. Pero los negocios no rentables abarcan tanto microempresas de mayor escala y menor rentabilidad como actividades de “subsistencia”, y estas son más versátiles. Por el contrario, los ocupados en microempresas rentables serían los que tendrían una menor predisposición a emigrar en tiempos de crisis, al igual que en períodos normales.

Entre las microempresas establecidas, las rentables tienen una mayor probabilidad de mantener e incluso expandir el empleo, que las menos rentables, especialmente en períodos normales, pero sin descartar la posibilidad de que ello ocurra también en períodos de crisis. El empleo en microempresas establecidas se expandiría con mayores posibilidades en las más rentables y de mayor escala, principalmente en épocas normales. Debe observarse que las microempresas rentables son no solamente las de mayor escala, sino también de escala relativamente menor, como los artesanos.

En general, las actividades de baja escala, incluyendo tanto rentables como no rentables, es decir de “subsistencia”, serían las que presentan mayores condiciones para ser iniciadas en un período de crisis o disminución del crecimiento económico.

En definitiva, ¿son las microempresas procíclicas o contracíclicas? Lo más relevante es si lo son en períodos en que aumenta la tasa de desempleo en la economía. Como se ha observado, en estos períodos pueden desempeñar un rol contracíclico parte importante de las microempresas de mayor rentabilidad y las actividades de subsistencia, es decir, tres cuartas partes de las microempresas, lo que excluye solo las de mayor escala y menor rentabilidad.

## Bibliografía

- Camhi, A., E. Engel, A. Micco. 1997. *Dinámica de empleo y productividad en manufactura: evidencia micro y consecuencias macro*. Santiago: Departamento de Ingeniería Industrial, Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas, Universidad de Chile.
- Díaz, A. 1991. "Nuevas tendencias en la estructura social chilena, asalarización informal y pobreza en los 90". Documentos de Trabajo SUR. Santiago: Ediciones SUR.
- Espinoza, V. 1998. "Tipología de microempresas". Santiago: Ministerio de Planificación y Cooperación-Fondo de Solidaridad e Inversión Social (Mideplan-Fosis).
- Espinoza, V. y F. Márquez. 1998. "Construcción de una tipología de microempresarios en el marco del estudio de impacto de los programas de apoyo Fosis 1997-98". Santiago: Mideplan-Fosis.
- Herrera, G. y G. Rivas. 1993. "Restricciones al crecimiento, mercado de trabajo y relaciones laborales: 1992-1993". En G. Rivas y M. Velásquez, eds. *Informe Anual Programa de Economía del Trabajo, 1993*. Santiago: PET.
- Infante, R., D. Martínez y V. Tokman. 1999. "América Latina: Calidad de los empleos en los noventa". En R. Infante, ed. *La calidad del empleo. La experiencia de los países latinoamericanos y de los Estados Unidos*. Lima: Oficina Internacional del Trabajo.
- León, A. y J. Martínez. 1998. "La estratificación social chilena hacia fines del siglo XX". En C. Toloza y E. Lahera, eds. *Chile en los noventa*. Santiago: Dolmen Eds.
- Mideplan. 1998. *Caracterización de las microempresas*. Santiago.
- PNUD (Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo). 1998. *Desarrollo humano en Chile 1988. Las paradojas de la modernización*. Santiago.
- Tokman, V. 1999. "El sector informal y la posreforma económica". En J. Carpio, E. Klein e I. Novacovsky. *Informalidad y exclusión social*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Van Hemelryck, L. 1993. "La pequeña empresa más allá de las políticas de compensación social del modelo neocapitalista. El caso de Chile". *Proposiciones* 23 (octubre). Santiago: Ediciones SUR.