

MICROEMPRESAS EN VENEZUELA:  
DESEMPEÑO, CAPITAL FÍSICO Y CAPITAL HUMANO

*María Beatriz Orlando\**

Resumen del Contenido:

El presente trabajo es un estudio de campo cuyo objetivo es ofrecer un análisis sobre los problemas y potencialidades de un grupo de microempresas en el Área Metropolitana de Caracas y un área rural, con base a su acceso al capital físico y humano. Según los modelos teóricos sobre el funcionamiento de las microempresas el capital físico y el capital humano son factores determinantes del éxito de estas unidades de negocio. Este estudio presenta evidencia sobre la heterogeneidad que puede existir en el desempeño de las unidades microempresariales. En general, aquellas unidades dedicadas a la manufactura muestran una mayor capacidad para generar altos niveles de ventas. En el grupo de microempresas se encuentra una baja utilización del crédito al inicio de su actividad. Por otra parte, la mayoría de los microempresarios en el estudio cuenta con niveles de educación y experiencia relativamente altos. En general, el nivel de ventas de las microempresas aumenta con la obtención de crédito y con mayores niveles de capital humano.

Summary of content:

This paper presents the result of a field study on a group of microenterprises located in the Caracas Metro Area and one rural area. Microenterprise models establish that microenterprises' performance is strongly influenced by both human and physical capital. Our study finds evidence on microenterprises' heterogeneity. Microenterprises which are in the manufacturing sector tend to have higher levels of sales than microenterprises in other sectors. Credit utilization is not frequent, especially at the beginning of business operations. On the other hand, the majority of microentrepreneurs have relatively high levels of education and experience. We can conclude that microenterprises' sales increase with credit access and higher levels of human capital.

Palabras Claves:

Microempresa-sector informal-capital humano-acceso al crédito

\*María B. Orlando es Doctora en Economía por la Universidad de Tulane-EUA y Economista de la UCAB.

---

MICROEMPRESAS EN VENEZUELA:  
DESEMPEÑO, CAPITAL FÍSICO Y CAPITAL HUMANO

---

*María Beatríz Orlando*<sup>1</sup>

Asistente de Investigación: Rafael Simón Hernández

SUMARIO: I.-INTRODUCCIÓN. II.-MARCO TEÓRICO: MICROEMPRESA, CAPITAL FÍSICO Y CAPITAL HUMANO. 2.1.-Modelos que Formalizan el Estudio de la Microempresa. 2.2.-Capital Humano, Capital Físico y Desarrollo de la Microempresa. III.- CARACTERÍSTICAS DE LAS MICROEMPRESAS: RESULTADOS DEL ESTUDIO DE CAMPO. IV.-CARACTERÍSTICAS DEL MICROEMPRESARIO Y SUS TRABAJADORES V.-EL ROL DEL CAPITAL FÍSICO Y EL CAPITAL HUMANO EN LOS NIVELES DE VENTAS Y DURACIÓN DE LAS MICROEMPRESAS. VI.-CONCLUSIONES. VII.-REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS. VIII. ANEXOS.

#### I.- INTRODUCCIÓN

Las microempresas son unidades productoras de bienes o servicios que emplean a cinco trabajadores o menos y poseen un capital inferior a US\$ 20.000<sup>2</sup>. Ante la abultada presencia del sector informal en América Latina, constituido por trabajadores empleados en microempresas y por cuenta propia, la microempresa es uno de los temas más importantes dentro de las nuevas políticas de desarrollo económico y social de los años 90<sup>3</sup>. La teoría económica provee nuevos modelos en los que la existencia de un abultado sector informal no es solamente fruto del subempleo no productivo y la excesiva regulación, sino la respuesta racional ante fallas de mercado, problemas de información y mercados inexistentes<sup>4</sup>.

---

<sup>1</sup> Este trabajo ha sido posible gracias a la cooperación de : Asociación de Damas Salesianas, Fundación Eugenio Mendoza y Fundación Proyecto Paria. Este artículo es parte de una agenda de investigación enmarcada dentro del programa de investigador novel del CONICIT y contó con financiamiento del CDCH de la UCAB. La participación de Rafael Simón Hernández fue decisiva en la coordinación de las entrevistas y procesamiento de las mismas. También participaron como asistentes de investigación : Paul Morales, Sheila Cueche, María Tereza Espinoza, Adriana Figueroa y Cristina Guerrero. Quiero hacerles llegar mi profundo agradecimiento a todas estas instituciones y personas.

<sup>2</sup> Banco Interamericano de Desarrollo (1997).

<sup>3</sup> Existen microempresas formales e informales; sin embargo, la mayor parte de estas unidades productivas se encuentra en el sector informal.

<sup>4</sup> Rauch (1991).

La expansión del número de microempresas en América Latina obedece, en parte, a nuevas formas de organización de la producción y del trabajo que responden a los fenómenos de la globalización y el cambio tecnológico <sup>5</sup>.

En el caso de Venezuela, es crucial diseñar estrategias con fundamento microeconómico para estimular el empleo, puesto que la economía formal se especializa en sectores capital y energía intensivos (como el sector petrolero) y es probable que este patrón se mantenga en el tiempo por razones de competitividad internacional <sup>6</sup>. La mayor parte de la información que se posee en Venezuela sobre el sector microempresarial proviene de la Encuesta de Hogares por Muestreo realizada por la Oficina Central de Estadística e Informática (OCEI), que es una fuente incompleta para los efectos del estudio de las microempresas, puesto que tiene como unidad de análisis al trabajador y no a la empresa en la cual trabaja. Otras fuentes de información sobre la microempresa en Venezuela son trabajos de campo realizados con la finalidad de diseñar o evaluar programas de apoyo al microempresario <sup>7</sup>.

El presente trabajo es un estudio de campo que tiene como objetivo ofrecer un análisis sobre los problemas y potencialidades de un grupo de microempresas, en base a su acceso al capital físico y humano. Ante la inexistencia de una Encuesta Nacional de Microempresas que permitiría tener una base de datos representativa, el campo de este trabajo está constituido por las microempresas que son usuarias de los servicios de tres organizaciones no gubernamentales (dos en el Área Metropolitana de Caracas y una en el Estado Sucre) y algunas entrevistas realizadas aleatoriamente a microempresarios que operan en el oeste y centro de Caracas. En consecuencia, los resultados de este trabajo sólo son válidos en el contexto del grupo de referencia.

En la Sección II se resumen algunos modelos teóricos sobre el funcionamiento de las microempresas y los factores determinantes del éxito de estas unidades de negocio. En la Sección III se describe el presente estudio de campo y se presentan los resultados correspondientes a las microempresas como unidades de negocio, en cuanto a la rama de actividad económica, proveedores y clientes, activos, ventas, nivel de formalidad y acceso al crédito. En la Sección IV se reseñan las características del microempresario y sus trabajadores y en la Sección V se explora la relación entre indicadores del desempeño de la microempresa (ventas y tiempo de operación) y el acceso al capital físico y humano. En la Sección VI se presentan algunas conclusiones.

## II.- MARCO TEÓRICO: MICROEMPRESA, CAPITAL FÍSICO Y CAPITAL HUMANO

---

<sup>5</sup> Roberts (1991).

<sup>6</sup> En Venezuela, a principios del año 2000, el desempleo alcanza un 15.3% de la población económicamente activa y la tasa de informalidad un 52.6 % de la población ocupada.

<sup>7</sup> Ver CISOR (1991) y Barrantes (1995).

---

La dinámica del sector informal ha sido estudiada empleando varios enfoques: subempleo estructural (enfoque estructuralista), marco regulatorio inapropiado (enfoque neo-liberal) y el enfoque de la microempresa<sup>8</sup>. El enfoque de la microempresa supone un cambio en la unidad de análisis, en lugar del trabajador informal se emplea a la firma informal (incluso si se trata de una “firma” unipersonal o trabajadores por cuenta propia). Los niveles de formalidad varían significativamente entre firmas pequeñas, coexistiendo diversos niveles de acatamiento a las regulaciones vigentes. Las microempresas evalúan los costos y beneficios de integrarse a las instituciones formales de la economía. Los costos de ser formal consisten en el pago de impuestos, pagos por registros y licencias, tiempo para realizar los trámites y el incremento en los costos laborales. Los beneficios de la formalidad serían: trabajar en ambientes más seguros, tener acceso al crédito, tener acceso a servicios, poder adoptar nueva tecnología y tener una mayor penetración en los mercados. Por otra parte, entre los beneficios de pertenecer al sector formal de la economía está el evitar sanciones por parte de las autoridades ante el incumplimiento de las regulaciones vigentes.

Desde este punto de vista las microempresas pueden incrementar notablemente su productividad y grado de formalización si se les brinda mayor acceso al capital, tecnología y capacitación. Al incrementar su productividad e ingresos, la microempresa puede convertirse en un agente de desarrollo para reducir la pobreza e incorporar a ciertos grupos a la actividad productiva.

### 2.1- Modelos que Formalizan el Estudio de la Microempresa

Rauch (1991) desarrolla un modelo para el sector informal en el que juega un papel fundamental la decisión de algunos trabajadores de incorporarse al sector informal como propietarios-gerentes de un negocio. Bajo este marco, los trabajadores pueden escoger entre ser trabajadores en el sector formal, trabajadores en el sector informal, gerentes en el sector informal y gerentes en el sector formal, dado su nivel de capital humano. Los trabajadores poseen, además, ciertos niveles de talento empresarial, el que se considera una variable aleatoria. Otro supuesto del modelo es que las empresas contratan trabajadores a un salario de equilibrio. Rauch (1991) emplea una función de producción en la que se incluyen economías de escala autónomas. El trabajo y el talento empresarial son los únicos factores en esta función de producción. El tamaño de la firma, que el autor considera como un indicador del éxito de la misma, depende exclusivamente del talento empresarial del propietario.

Rauch (1991) representa la decisión de los trabajadores como un modelo de elección probabilística, puesto que el talento empresarial está distribuido aleatoriamente. El nivel de ingreso esperado es la variable latente empleada como

---

<sup>8</sup> Ver Portes, Castells y Benton (1989) para una descripción de cada enfoque.

criterio de selección por parte del trabajador. Como resultado, la decisión de incorporarse al sector informal dependerá de las siguientes variables:

- Tamaño de la empresa: a mayor tamaño de la empresa, menor es la probabilidad de encontrarse en el sector informal de la economía, puesto que el riesgo de ser descubierta por las autoridades competentes se incrementa;
- Tamaño mínimo para ser formal: esta variable dependerá de la capacidad de monitoreo de las autoridades gubernamentales. Una implementación laxa de la regulación vigente implicará el monitoreo de empresas muy grandes exclusivamente, lo que aumentaría la probabilidad de informalidad para empresarios con firmas de tamaño pequeño y mediano;
- Nivel del salario mínimo: un incremento en el salario mínimo tiende a aumentar el tamaño del sector informal, tanto en términos del número de trabajadores por firma como en el número de firmas informales<sup>9</sup>.

El modelo de Rauch (1991) es el primer intento de incorporar las decisiones de los gerentes-propietarios al estudio del sector informal, por lo que provee una base de análisis para la microempresa. Sin embargo, este modelo aún preserva la estructura dual característica de los modelos de segmentación. También se conserva al trabajador como unidad de análisis. De acuerdo a los resultados de Rauch (1991), los determinantes de la informalidad más importantes son institucionales (salario mínimo y capacidad de supervisión del gobierno), aún cuando se incorpora el tamaño de la firma.

Maloney y Levenson (1996) plantean una perspectiva diferente, considerando que las microempresas en los países en vías de desarrollo se comportan como cualquier otra firma y pueden describirse como maximizadores de beneficios. Estos autores no utilizan la estructura dual tradicional (sector formal y sector informal), sino que consideran una gama de regulaciones e instituciones. El cumplimiento con las regulaciones vigentes, así como el pertenecer a cámaras de comercio y otras organizaciones, son mecanismos de *participación institucional*. La participación institucional tiene costos (impuestos, patentes, registros, tiempo de espera, mayores pagos por concepto de mano de obra) y beneficios (mayor acceso al crédito, mercados y algunos servicios públicos). Dado que los beneficios de la participación institucional están relacionados directamente con la productividad en la firma, ésta se incluye en la función de producción como un factor más, cuya demanda es escogida óptimamente por la microempresa. De esta forma, la empresa seleccionará su grado de *formalidad* de acuerdo a su estructura de costos e ingresos.

El modelo desarrollado por Maloney y Levenson (1996) explica la existencia y permanencia del sector informal incluso ante la ausencia de distorsiones de precios ocasionadas por regulaciones (como el salario mínimo). Los autores consideran que a medida que las microempresas transiten por la curva de aprendizaje característica de su ramo incrementarán sus ganancias, tamaño, probabilidad de sobrevivir en el

---

<sup>9</sup> Dado que el salario mínimo se encuentre por encima del salario de equilibrio para los trabajadores menos calificados.

---

mercado y participación institucional. En consecuencia, las microempresas deberían pasar de ser informales a formales como parte de su evolución natural. Los autores concluyen que las diferencias entre la tasa de informalidad observada entre los países desarrollados y subdesarrollados se deben básicamente a una más baja tasa de supervivencia en el mercado y al menor tamaño alcanzado por las firmas en estos últimos.

Tanto el enfoque de Rauch (1991) como el de Maloney y Levenson (1996) encuentran que el tamaño de la firma es un factor importante para determinar su éxito en el mercado y su grado de formalidad. Este hallazgo está condicionado a considerar el tamaño de la firma como una variable exógena, mientras que, en realidad, se encuentra estrechamente relacionado con la demanda de factores (capital y trabajo). Por otra parte, estudios sobre el sector informal documentan que las firmas tienen marcadas diferencias en cuanto a la calidad y cantidad de los factores empleados, en cuanto al nivel de capital humano del dueño y los trabajadores así como el nivel de capital físico.<sup>10</sup> Las microempresas pueden estar sometidas a restricciones importantes para su desarrollo, que van más allá de la curva natural de aprendizaje en el ramo, debido a la falta de acceso al crédito formal, personal calificado, tecnología y mercados. Estas limitaciones son mucho más importantes en los países subdesarrollados, lo que explicaría que un mayor número de éstas permanezca en el sector informal y, a su vez, no aumente su tamaño.

## 2.2.- Capital Humano, Capital Físico y Desarrollo de la Microempresa

En este trabajo empleamos un modelo basado en Maloney y Levenson (1996) que incluye a la variable tamaño como una variable endógena y que incorpora al nivel de capital físico y humano como variables explicativas del éxito de una microempresa en el mercado<sup>11</sup>. En este modelo la función de producción de una microempresa típica incluye el nivel de capital, trabajo, capital humano (tanto de los trabajadores como del dueño) y participación institucional (formalidad). Entre los costos de permanecer en la informalidad, incluimos el riesgo a ser capturado por las autoridades al no cumplir con la legislación vigente. De acuerdo a este modelo, el éxito de una microempresa en el mercado dependerá de las siguientes variables:<sup>12</sup>

- capital humano: las destrezas de los empleados y el dueño de una microempresa incrementan la productividad del trabajo. Por otra parte, un mayor nivel educativo facilita la adopción de nuevas tecnologías y los procesos de formalización de la empresa, ambos factores que inciden positivamente en la productividad.

---

<sup>10</sup> Tokman (1991), Portes, Castells y Benton (1989) y Morisson, Solignac, Henri y Oudin (1994)

<sup>11</sup> Los detalles del modelo se presentan en Orlando (1998).

<sup>12</sup> Para efectos de este trabajo definimos "éxito" como ingreso neto (ingreso menos gastos) generado y duración en el mercado.

- acceso al crédito: el acceso al crédito formal determina la capacidad de expansión de la firma. Normalmente los préstamos en el sector informal del crédito tienen tasas de interés mucho más altas que las del mercado formal. El acceso al crédito determina el acceso a capital de trabajo, mercados y tecnología.
- precio de los factores: de acuerdo a la investigación empírica sobre el sector informal en países en desarrollo existen brechas de precios entre este sector y el formal. En el caso de los salarios, estas brechas son particularmente importantes y pueden deberse a segmentación del mercado laboral o a diferencias no mensurables en la calidad del trabajo.
- factores institucionales: en párrafos anteriores discutíamos la importancia del marco regulatorio y las instituciones en el desarrollo de la iniciativa empresarial. Aún bajo condiciones de informalidad las instituciones moldean el sistema de incentivos para los empresarios. Un marco regulatorio que reduzca la formalidad, privará a muchas empresas y trabajadores de las ventajas de la participación institucional.
- demanda del producto: las fluctuaciones en el nivel de demanda agregada y específica para el producto de una microempresa, afectan su nivel de rentabilidad y su probabilidad de supervivencia. La mayoría de las microempresas trabajan en un entorno que tiende hacia los mercados competitivos, por lo que shocks negativos de demanda impactarán fuertemente sus ingresos.
- acceso a los mercados: la ubicación del negocio y la capacidad para acceder a clientes son factores claves para el desarrollo de la microempresa.
- acceso a la tecnología: muchas microempresas emplean tecnologías tradicionales y podrían beneficiarse de algunos avances en el sector formal de la economía.
- acceso a servicios: debido a la gran informalidad imperante en el sector microempresarial y a problemas de economías de escala, muchos negocios no pueden beneficiarse de algunos servicios públicos (aquellos en los que puede excluirse a los no contribuyentes) e incluso servicios privados (financieros, gerenciales, mercadotecnia, etc.)

En este estudio se enfatizarán el rol del capital físico y el capital humano, como determinantes del desempeño de las microempresas.

### III.- CARACTERÍSTICAS DE LAS MICROEMPRESAS: RESULTADOS DEL ESTUDIO DE CAMPO

El estudio recolectó información sobre la situación de 137 microempresas y sus trabajadores mediante entrevistas que emplearon un cuestionario basado en la Encuesta Nacional de Micronegocios de México (ver Anexo 1)<sup>13</sup>. El estudio se realizó a fines de 1999 y contó con la participación de un grupo de

---

<sup>13</sup> INEGI (1992).

---

microempresarios usuarios de programas de apoyo de las siguientes organizaciones: Asociación de Damas Salesianas, Fundación Eugenio Mendoza y Fundación Proyecto Paria. Además se realizaron entrevistas empleando muestreo aleatorio a vendedores ambulantes y micronegocios con local fijo en las zonas de Carapita y Centro de Caracas. El 10% de los microempresarios del estudio vive en un área rural (Edo. Sucre) y 90% en el Área Metropolitana de Caracas. Los microempresarios en el estudio no constituyen una muestra representativa de la microempresa en Venezuela por lo que los resultados de este trabajo sólo tienen validez dentro del grupo de referencia. La entrevista se realizó al dueño de la microempresa, puesto que es el individuo que tiene mayor información sobre la estructura del negocio<sup>14</sup>. En esta sección se resumen los resultados relacionados con las microempresas como unidad de negocio.

- Ramas de Actividad Económica

La distribución de las microempresas por rama de actividad económica se ilustra en el Gráfico 1. El grupo de microempresas incluidas en el estudio se dedica principalmente al comercio y los servicios y no se encontraron casos de microempresas dedicadas a la agricultura, aún cuando un grupo pequeño de microempresarios vive en un área rural. Esta característica marca una diferencia con respecto a la distribución por rama de actividad económica de la población ocupada en Venezuela, según la cual alrededor de un 12% de todos los trabajadores se dedica a la agricultura<sup>15</sup>. Asimismo, no se encontró ninguna microempresa (ni microempresario) dedicada a la construcción.

Las microempresas en la rama de la manufactura son las que muestran una mayor capacidad para generar altos niveles de ventas y además un mayor valor agregado, lo que es consistente con la evidencia empírica en otros países Latinoamericanos<sup>16</sup>. En el Anexo 3 se muestra el porcentaje de microempresas con determinados niveles de ventas mensuales por rama de actividad. Un 66% de las microempresas en el sector manufacturero registran ventas mensuales promedio superiores a Bs. 1.500.000, mientras que sólo un 36% de las microempresas dedicadas al comercio y un 38% de las dedicadas al sector servicios registran ventas similares.

Gráfico 1. Rama de Actividad de la Microempresa

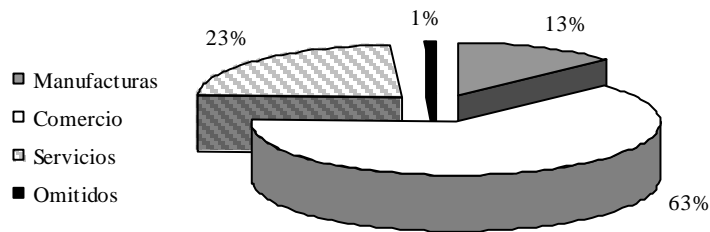
---

<sup>14</sup> En 27 casos se realizó la entrevista a socios o empleados que estaban a cargo del negocio por no poder contactar al dueño del negocio, lo que implicó algunas omisiones.

<sup>15</sup> Este porcentaje corresponde a la Encuesta de Hogares por Muestreo de la OCEI para 1997 y es superior para el sector informal de la economía (Ver Orlando, 2000).

<sup>16</sup> Ver Orlando y Pollack (2000).





Nota: Los datos omitidos incluyen todos aquellos entrevistados que no contestan, no saben o para quienes la pregunta no es importante

Fuente: Estudio de Microempresa. UCAB-IIES-1999

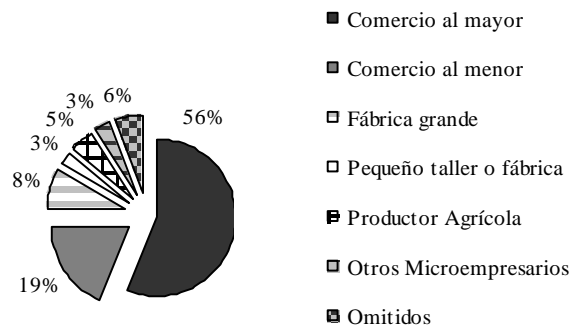
- Interacciones de la Microempresa con el Resto de la Economía : Proveedores y Clientes

Como puede observarse en el Gráfico 2, la mayor parte de los proveedores de las microempresas en el estudio son empresas dedicadas al comercio al mayor. Destaca también el porcentaje significativo de microempresarios cuyos proveedores son fábricas grandes. Las interacciones de la microempresa con el resto de la economía no se limitan a los proveedores y ocurren en todas las etapas del proceso productivo. Un 20% de las microempresas trabaja por encargo de otras empresas, incluyendo empresas de gran tamaño, y un 15% de las microempresas realiza encargos a otras empresas para llevar a cabo su actividad. Estas cifras sugieren que buena parte de las microempresas no trabajan en forma aislada y se relacionan con empresas tanto formales como informales en diversos sectores de la economía.

- Activos de las Microempresas

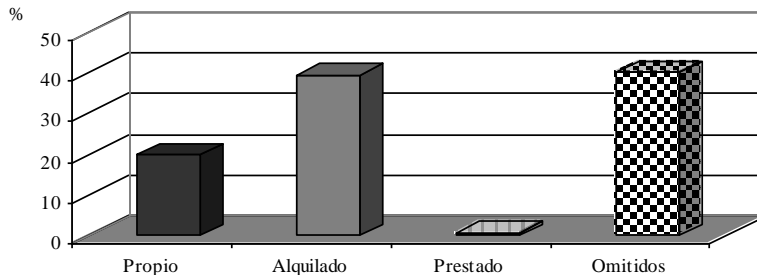
Entre las microempresas que participaron en el estudio un 60% realizan sus actividades en un local, mientras que el resto (microempresa sin local) aparece como omitidos en el Gráfico 3. De las microempresas con local, alrededor de un 33% (20% de todo el grupo) trabajan en un local propio, mientras que la mayor parte trabajan en un local alquilado. La falta de local propio está relacionada con barreras para el acceso al crédito (ver subsecciones siguientes) y con una reducida capacidad para invertir.

Gráfico 2. ¿Quiénes son los proveedores de la Microempresa



Nota: Los datos omitidos incluyen todos aquellos entrevistados que no contestan, no saben o para quienes la pregunta no es relevante. Fuente: Estudio Microempresa. UCAB-IIES-1999.

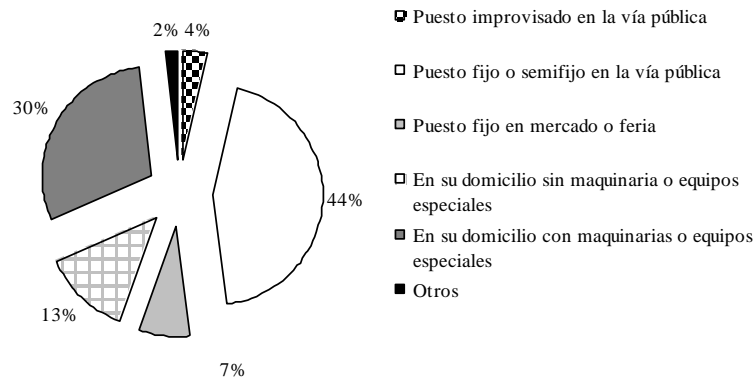
Gráfico 3. Propiedad del Local



Nota: Los datos omitidos para esta pregunta se refieren en su mayoría a Microempresarios ambulantes. Fuente: Estudio Microempresa. UCAB-IIES-1999

No todas las microempresas sin local trabajan en las mismas condiciones, en el Gráfico 4 pueden apreciarse todas las modalidades de operación de las microempresas sin local, siendo la más común un puesto fijo o semi-fijo en la vía pública. Los puestos fijos o semi-fijos pueden llegar a representar un activo valioso, dependiendo de su ubicación, mientras que los puestos improvisados no registran un valor significativo. Otro porcentaje importante de microempresas tienen como sede el domicilio del microempresario, de las cuales la mayor parte posee maquinarias o equipos especiales para el desarrollo de sus actividades.

Gráfico 4. Ubicación de la Microempresa sin local



Nota: los datos omitidos incluyen todos aquellos entrevistados que no contestan, no saben o para quienes la pregunta no es relevante.

Fuente: Estudio de Microempresa. UCAB-IIES-1999

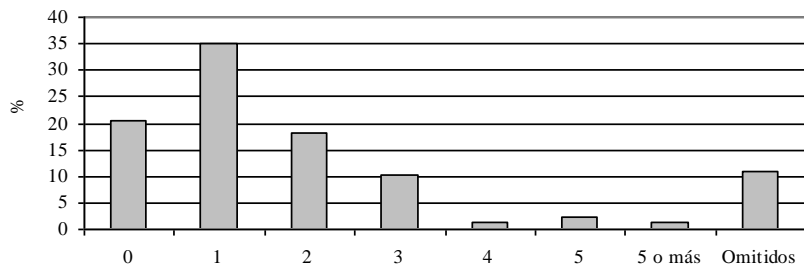
Las microempresas que aportaron información para el estudio también poseen otros activos. Un 53% de las microempresas trabajan con maquinarias y equipos propios y un 43% tienen un vehículo que se destina total o parcialmente a la operación del negocio.

- Formalidad de las Microempresas

La formalidad está relacionada, en una primera acepción, con el cumplimiento de las regulaciones vigentes y en una segunda acepción más amplia con la participación en instituciones económicas, sociales y políticas. Menos de un 4% de las microempresas en el estudio están registradas en *todas* las instituciones que se consideraron como básicas para una empresa formalmente constituida: alcaldía, gobernación, Instituto Nacional de Cooperación Educativa (INCE) e Instituto Venezolano de los Seguros Sociales (IVSS). Sin embargo, en el Gráfico 5 puede observarse que sólo un 20% de las microempresas en el estudio no posee *ningún* registro, mientras que un 35% posee solamente un registro y casi un 20% posee dos registros. Estos porcentajes indican que existen distintos “grados” de formalidad en las microempresas en el estudio y que distintas microempresas mantienen distintos registros.

La formalidad está relacionada con el tamaño de la microempresa medido de acuerdo al número de trabajadores. Un 24% de las microempresas son unipersonales (trabajadores por cuenta propia) y son aquellas con menor grado de formalidad, mientras que un 60% emplean de 1 a 3 personas y una minoría tiene 4 o 5 empleados y registra un mayor grado de formalidad. El grado de formalidad es muy similar, en promedio, para empresas en distintas ramas de actividad económica (manufacturas, comercio, servicios).

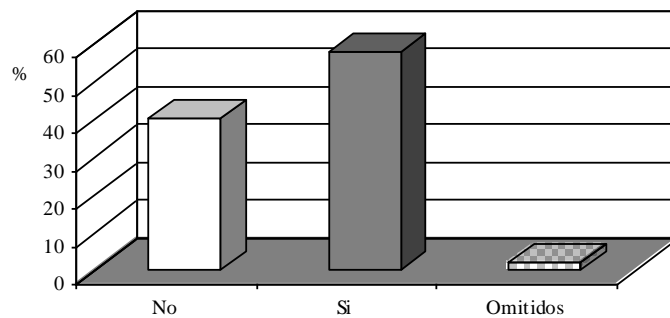
Gárgico5: Registro de Microempresas en Instituciones Gubernamentales



Nota: Los datos omitidos incluyen todos aquellos entrevistados que no contestan, no saben o para quienes la pregunta no es importante. Fuente Estudio de Microempresa. UCAB-IIES-1999

Se encuentra una gran heterogeneidad en cuanto a la participación institucional de las microempresas. El registro más frecuente es el de la alcaldía, que posee casi un 58% de todas las microempresas en el estudio (ver Gráfico 6), posiblemente debido a su proximidad y las ventajas que puede tener este registro ante las autoridades competentes, mientras que los registros en la gobernación son menos frecuentes (14% de las microempresas). Un porcentaje alto de microempresas (55%) están registradas en el Servicio Nacional de Administración Tributaria (Seniat), por lo que son contribuyentes potenciales al Impuesto sobre la Renta. Las regulaciones laborales tienen menor acatamiento que las impositivas y los permisos de la alcaldía, sólo un 5.1% de las microempresas ha inscrito a sus trabajadores en el Seguro Social Obligatorio y menos del 4% contribuye al INCE. Estos patrones de participación institucional son similares en todas las ramas de actividad económica.

Grafico 6: Registro en la Alcaldía



Nota: Los datos omitidos incluyen todos aquellos entrevistados que no contestan, no saben o para quienes la pregunta no es relevante. Fuente: Estudio Microempresa. UCAB-IIES-1999.

- Acceso al Crédito y su Utilización

Según el informe sobre estrategias para el desarrollo de la microempresa del Banco Interamericano de Desarrollo (1997), uno de los problemas fundamentales para los microempresarios y los microempresarios potenciales es el acceso al crédito. En el grupo de microempresas en estudio se encuentra evidencia sobre la baja utilización de crédito que está relacionada con dificultades para el acceso al mismo, sobre todo al inicio de la actividad. Un 78% de los microempresarios inició su negocio empleando ahorros personales y un 16% utilizó específicamente el dinero obtenido por concepto de liquidación en el trabajo anterior, mientras que sólo un 4,4% empleó financiamiento proveniente de instituciones bancarias para iniciar su negocio.

Las microempresas del grupo de estudio han empleado, en su mayor parte, servicios de organizaciones de apoyo a la microempresa que incluyen al microcrédito dentro de sus programas de atención. La mayor parte de estos programas de microcrédito exigen que la empresa esté en operación mejorando el acceso al crédito en la etapa de expansión del micronegocio. Un 42% de las microempresas en estudio ha solicitado crédito después de iniciada la operación del negocio y un 40% ha obtenido algún tipo de crédito después de hacer una solicitud. El Cuadro 1 muestra las modalidades de crédito empleadas por estas microempresas, destacando el porcentaje de ellas que han obtenido préstamos en los programas de las organizaciones mencionadas y el bajo porcentaje que ha empleado préstamos de familiares y amigos.

Cuadro 1: Acceso al Crédito por Modalidad después de iniciar la Operación

Modalidad de Crédito - Financiamiento	% de Microempresas
Familiares o Particulares	5%
Institución Bancaria	11%
ONG	27%
Proveedores o Clientes	10%

Fuente: Estudio Microempresa UCAB-IIES 1999

En las microempresas del estudio pueden identificarse algunos factores asociados con la obtención de crédito, una vez que ha sido solicitado. Las empresas que se dedican a la manufactura tienen la probabilidad más alta de obtención de crédito (53% obtuvo crédito), mientras que aquellas dedicadas a los servicios tienen la más baja (39% obtuvo crédito). Los registros en la alcaldía y la gobernación correspondientes no alteran significativamente la probabilidad de obtener crédito para estas microempresas, mientras que el registro en el Seniat la incrementa ligeramente. La mayor parte de los microempresarios que han logrado obtener crédito son mujeres (56%). Para las microempresas con local fijo es más fácil obtener crédito independientemente de si son propietarias del mismo o lo alquilan.

El Cuadro 2 muestra el porcentaje de microempresas de acuerdo a la utilización del crédito obtenido. Es común el uso de un mismo crédito para más de un propósito empleándose, en la mayoría de los casos, en la adquisición de capital de trabajo (materias primas) y compra de maquinaria y equipos que permiten mejorar el

proceso productivo de la microempresa. La ampliación del negocio no es el uso más común, lo que sugiere que varios de los microempresarios del estudio se encuentran operando a una escala que consideran apropiada dado el nivel de crédito y tecnología al que tienen acceso.

Cuadro 2: Utilización del Crédito Obtenido

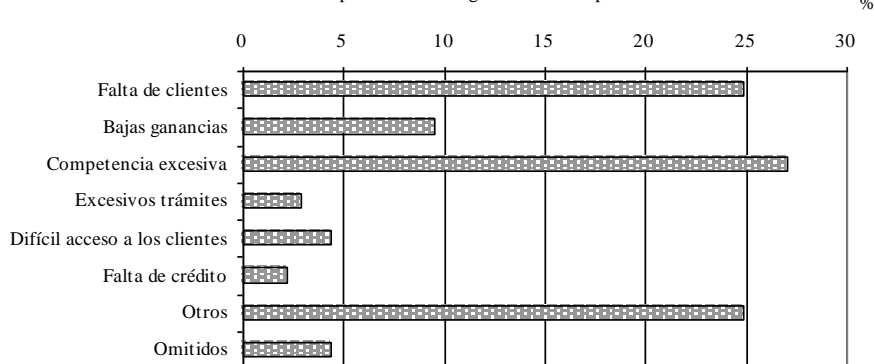
Rubro	% de Microempresas
Ampliación del Negocio	27%
Compra de Maquinarias y Equipos	45%
Compra de Materias Primas	85%
Cancelación Deudas con Empleados o Deudas Anteriores	2%

Fuente: Estudio Microempresa UCAB-IIES 1999

- Problemas de la Microempresa

Según los microempresarios en el estudio los problemas principales que enfrentan sus negocios están relacionados con el mercado en donde colocan sus productos, puesto que casi la mitad menciona a la falta de clientes y la competencia excesiva como el problema principal. Es interesante señalar que problemas como los excesivos trámites y la falta de crédito no revisten vital importancia para la mayoría de estas microempresas. En el caso del acceso al crédito, es posible que muchos de estos negocios hayan podido satisfacer, al menos parcialmente, su demanda de crédito a través de los servicios de microcrédito prestados por las organizaciones de apoyo al microempresario con las que se relacionan. Entre los otros problemas que fueron mencionados con más frecuencia figuran la represión por parte de las autoridades, dificultades de transporte y la inestabilidad de clientes y proveedores.

Gráfico 7: Principal Problema Según el Microempresario



Nota : Los datos omitidos incluyen todos aquellos entrevistados que no contestan, no saben o para quienes la pregunta no es relevante. Fuente: Estudio Microempresa. UCAB-IIES-1999.

#### IV.-CARACTERÍSTICAS DEL MICROEMPRESARIO Y SUS TRABAJADORES

En esta sección volcamos nuestra atención sobre los trabajadores de las microempresas incluidas en el estudio. La información sobre los trabajadores permite estudiar el nivel del capital humano con el que cuentan las microempresas y el impacto de la actividad microempresarial en el ingreso de sus trabajadores. Esta sección del estudio también explora la inserción de estos trabajadores en el mercado laboral. Las preguntas fueron realizadas al dueño de la microempresa o microempresario, por ser el más apropiado para brindar información sobre la unidad de negocio<sup>17</sup>.

- ¿Por Qué Trabaja en una Microempresa?

De acuerdo a las visiones teóricas tradicionales sobre el sector informal los trabajadores informales se encuentran en el sector de manera involuntaria como producto del subempleo. Sin embargo, existe evidencia teórica y empírica sobre la existencia de ciertos trabajadores informales ocupados en microempresas como su mejor, o una buena, alternativa de ingresos<sup>18</sup>. La mayor parte de estos trabajadores microempresariales exitosos son los propios microempresarios, por lo que se procedió a preguntarles la razón por la cual abandonaron su empleo anterior (ver Gráfico 8). Algunos microempresarios en el estudio no fueron muy explícitos ante preguntas relacionadas con la razón por la cual abandonaron su empleo anterior y fundaron una microempresa; entre las omisiones se encuentran aquellos trabajadores para quienes la microempresa es su primer trabajo.

Entre los microempresarios en el estudio predominó un deseo de mayor independencia como la principal razón para iniciar una microempresa, mientras que el despido y la reducción de personal afectaron sólo a un 10% de ellos. La inconformidad con el sueldo aparece como otra variable importante a la hora de tomar la decisión de formar una microempresa. Aquellos trabajadores que tenían un empleo anterior lo dejaron hace 6 años en promedio. Casi un 87% de los trabajadores de las microempresas se dedican a esta actividad de manera exclusiva y no como complemento de ingresos, por lo que los ingresos en este sector tienen un impacto directo en sus condiciones de vida<sup>19</sup>.

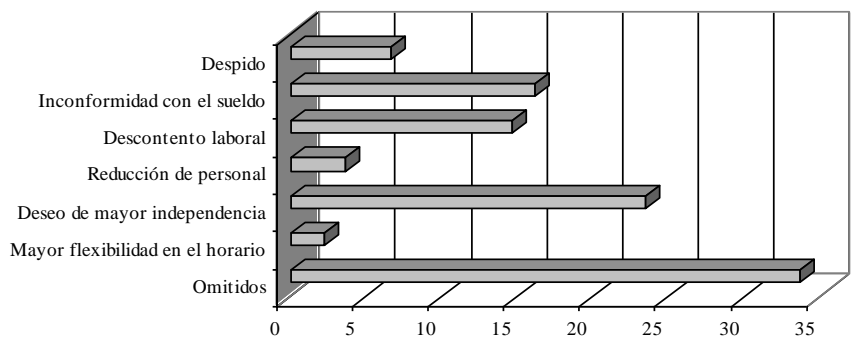
Gráfico 8. ¿Por qué dejó su último empleo?

---

<sup>17</sup> Esta metodología puede tener la desventaja de introducir sesgos en las respuestas que brinda el microempresario con respecto a sus trabajadores, especialmente aquellas relacionadas con los salarios y condiciones laborales en la microempresa. Sin embargo, no se realizaron entrevistas paralelas a los empleados puesto que el estudio se realizó en el lugar de operación y estas entrevistas hubieran podido ocasionar tensiones entre los dueños y los empleados.

<sup>18</sup> Malone y Levenson (1996) y Orlando (1998) presentan evidencia para México. Para Venezuela, Cisor (1991) y Orlando (2000) presentan evidencia de grupos de trabajadores en la microempresa con altos niveles de ingresos.

<sup>19</sup> En el caso de las microempresas dedicadas a las manufacturas un 94% de los trabajadores se dedica a esa actividad en forma exclusiva.



Nota : Los datos omitidos incluyen todos aquellos entrevistados que no contestan, no saben o para quienes la pregunta no es relevante. Fuente: Estudio Microempresa. UCAB-IIES-1999. %

- **Escolaridad y Experiencia, el Capital Humano del Microempresario**

En Venezuela, así como en la mayoría de los países Latinoamericanos, los microempresarios y sus trabajadores tienden a tener menores niveles de escolaridad formal y mayores niveles de experiencia que el trabajador formal promedio<sup>20</sup>. En el grupo de microempresarios de este estudio más de un 68% alcanzó completar el bachillerato y un grupo más reducido continuó con estudios técnicos y universitarios (ver Gráfico 9). Un porcentaje alto de microempresarios realizó estudios de bachillerato incompletos, mientras que menos del 2% no completó la primaria. Puede afirmarse que el nivel de escolaridad promedio de este grupo de microempresarios es superior al de los trabajadores informales en Venezuela

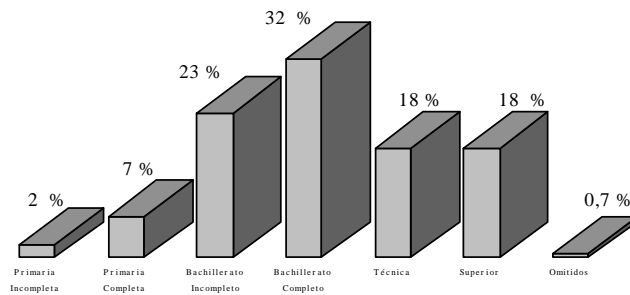
**Gráfico 9. Nivel de Educación del Microempresario**

En cuanto al nivel de experiencia de los microempresarios en el estudio, el grupo tiene un tiempo promedio de desempeño en la misma actividad de 9 años. Este promedio presenta una alta desviación estándar lo que indica que existe una gran heterogeneidad en cuanto a niveles de experiencia específica. En el Anexo 6 se presenta la distribución de las microempresas por tiempo de operación del negocio, que es otra variable proxy de la experiencia acumulada en las microempresas. Un 16% de las microempresas tiene menos de un año de operación, mientras que un 30% tiene 11 años o más. La mayor parte de las microempresas tiene más de 5 años de operación, lo que implica niveles de experiencia significativos por parte de los microempresarios del grupo.

**Gráfico 9. Nivel de Educación del Microempresario**

<sup>20</sup> Ver Orlando y Pollak (2000) y Orlando (2000).





Nota: Los datos omitidos incluyen todos aquellos entrevistados que no contestan, no saben o para quienes la pregunta no es relevante. Fuente: Estudio Microempresa. UCAB-IIES-1999.

El tipo de experiencia de los microempresarios previa la fundación de su microempresa, para aquellos cuya microempresa no es su primer empleo, se reseña en los Cuadros 3 y 4. La mayor parte de los microempresarios tenía como experiencia el área de los servicios, incluyendo el sector público, y se desempeña actualmente en la misma área o en el comercio. Asimismo, la mayor parte de los microempresarios del grupo se desempeñaban como empleados en el sector formal. Este empleo anterior fue abandonado, en promedio, hace 6 años.

Cuadro 3: Área de Actividad Económica Empleo Anterior

Área	% de Microempresarios
Manufacturas	11%
Construcción	0.7%
Comercio	29%
Servicios	44%

Fuente: Estudio Microempresa UCAB-IIES 1999

Cuadro 4: Cargo Desempeñado en Empleo Anterior

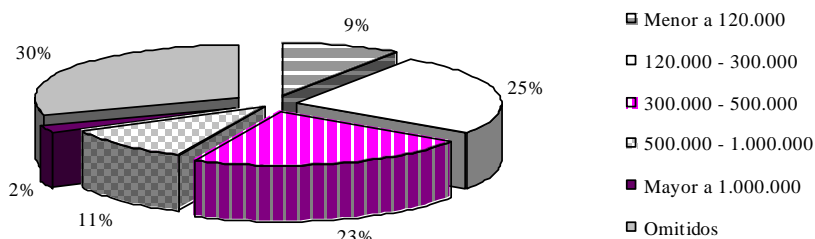
Cargo	% de Microempresarios
Obrero	1.5%
Empleado	57%
Oficinista	6%
Otro	15%

Fuente: Estudio Microempresa UCAB-IIES 1999

- Remuneración del Microempresario y sus Empleados

Los microempresarios dedican un promedio de aproximadamente 9 horas diarias a sus actividades y un 87% de los mismos se dedica a éstas en forma exclusiva. Las remuneraciones totales al microempresario (Ver Gráfico 10), registran una elevada variación. La mayoría de estos trabajadores percibe una remuneración entre 120.000 y 500.000 bolívares al mes. Estos ingresos son relativamente elevados puesto que un 51% de ellos devengaba menos de 120.000 bolívares mensuales en su empleo anterior y el microempresario típico del grupo percibe que ha experimentado una mejoría en términos reales. Un 53% de los microempresarios del grupo posee vivienda propia.

Gráfico 10. Remuneración Mensual del Entrevistado



Nota: Los datos omitidos incluyen todos aquellos entrevistados que no contestan, no saben o para quienes la pregunta no es relevante. Fuente: Estudio Microempresa. UCAB-IIES-1999.

En cuanto a la situación de los trabajadores empleados en la microempresa, un 46% de los microempresarios afirmó emplear a trabajadores no familiares a sueldo y un 29% trabajadores familiares a sueldo. Las microempresas pagan sueldos bastante bajos, en buena parte inferiores a Bs. 300.000 mensuales, un rango muy inferior al de los dueños de la microempresa (ver Cuadro 5).

Cuadro 5: Sueldo que Reciben los Empleados y Socios

Bs. Mensuales	% de Microempresas
Menor a 120.000 Bs.	29%
120.000-300.000	31%
300.000-500.000	1.5%
500.000-1.000.000	0.7%

Fuente: Estudio Microempresa UCAB-IIES 1999

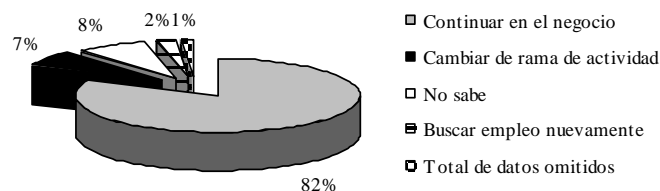
Nota: Pregunta realizada al dueño de la empresa para no generar tensiones entre el dueño y los empleados. Un 24% de las microempresas son unipersonales, por lo que la pregunta no aplica y más del 39% de los dueños no respondieron aunque son empleadores.

Sólo un 4,4% de los microempresarios reportaron contar con el trabajo de familiares que trabajan sin sueldo y un 3% cuenta con el trabajo no remunerado de otras personas que no son familiares (a cambio de techo y comida u otro beneficio). Los trabajadores no remunerados en forma monetaria, familiares o no, constituyen el grupo más vulnerable en el sector microempresarial. Por otra parte, un 5% de los microempresarios tiene como socio a un familiar, mientras que un 8% tiene como socio a individuos con quienes no les une el parentesco.

- Expectativas del microempresario

El Gráfico 11 muestra los resultados de las entrevistas a microempresarios en cuanto a sus expectativas para el futuro. Un 82% de los microempresarios señala que desea continuar en el negocio, lo cual refuerza la evidencia encontrada sobre un grupo de trabajadores que elige formar su propio negocio como su mejor alternativa de ingreso. Es interesante destacar que el porcentaje de microempresarios del grupo que desean conservar su actividad actual es muy alto, considerando los problemas que enfrentan actualmente y que han sido señalados en párrafos anteriores.

Gráfico 11. Expectativas del entrevistado



Nota: Los datos omitidos incluyen todos aquellos entrevistados que no contestan, no saben o para quienes la pregunta no es relevante. Fuente: Estudio Microempresa. UCAB-IIES-1999.

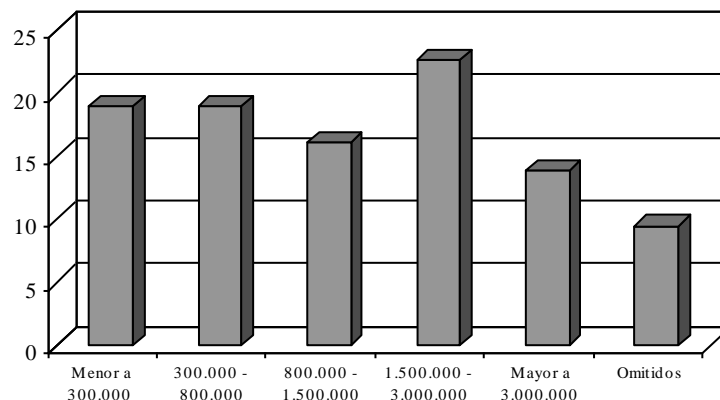
## V.- EL ROL DEL CAPITAL FÍSICO Y EL CAPITAL HUMANO EN LOS NIVELES DE VENTAS Y DURACIÓN DE LAS MICROEMPRESAS

Las ventas de una microempresa y su duración (tiempo de operación) se usan como indicadores del éxito de la misma. El nivel de ventas de las microempresas muestra variaciones importantes (ver Gráfico 12). Las microempresas con niveles de ventas más altos (un 35% del total de empresas) registraron ventas superiores a 1.500.000 bolívares al mes. Por otra parte, un 17% de las microempresas registraron un nivel de ventas inferior a 300.000 bolívares al mes.

Las microempresas en el estudio tienen una duración heterogénea y, en promedio, han estado operando durante 8 años. Una duración mayor a 5 años es

relativamente alta en el sector microempresarial si tomamos en cuenta la duración promedio de otros países de América Latina<sup>21</sup>.

Gráfico 12. Valor de las Ventas de la Microempresa



Nota: Los datos omitidos incluyen todos aquellos entrevistados que no contestan, no saben o para quienes la pregunta no es relevante. Fuente: Estudio Microempresa. UCAB-IIES-1999.

Los factores determinantes del éxito de las microempresas, según los modelos teóricos reseñados en párrafos anteriores, están relacionados con la productividad de las mismas y el acceso a los mercados. La productividad de las microempresas depende de su acceso al capital físico, capital humano y tecnología. En el Cuadro 6 se correlacionan las ventas y el tiempo de operación de los negocios con factores determinantes del acceso al capital físico y humano tales como el nivel educativo del microempresario, el acceso al crédito, el grado de formalidad, y el sexo del microempresario. También se incluyó la tenencia de vivienda propia como un indicador de la condición socio-económica del microempresario. Todos los factores mencionados presentan una correlación positiva y significativa con el nivel de ventas del negocio, a excepción del sexo del microempresario.

Por otra parte, sólo el nivel educativo, condición socio-económica y el sexo, presentan una correlación significativa con el tiempo de operación del negocio. Aún cuando el tiempo de operación ha sido utilizado como indicador de éxito de la microempresa, está correlacionado con características del microempresario que implican una inserción poco ventajosa en el mercado de trabajo (bajo nivel educativo, carencia de vivienda propia y ser mujer). Esto implica que, a pesar de existir muchos microempresarios que fundan una empresa como su mejor alternativa de ingresos, las alternativas de ingresos de estos trabajadores se encuentran limitadas por su nivel educativo, condición socio-económica y sexo.

<sup>21</sup> Ver Orlando y Pollak (2000).

Cuadro 6: Correlaciones Parciales entre las Ventas del Negocio, Tiempo de Operación y Factores Determinantes del Capital Físico y Humano

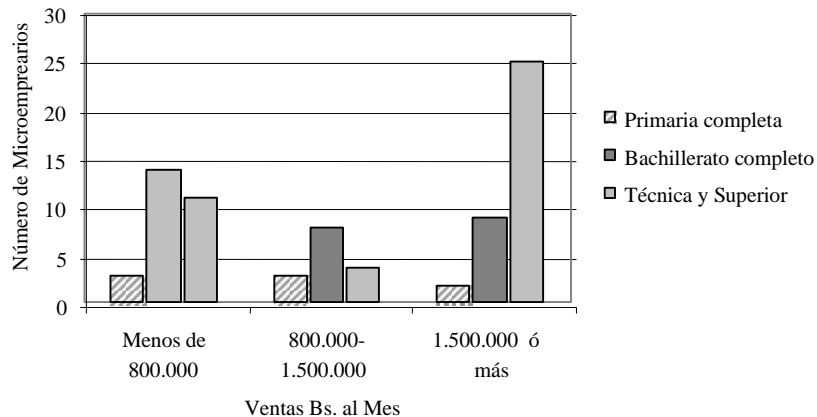
	Tiempo de operación negocio	Ventas actuales del negocio
Nivel Educativo	-,262**	,275**
Obtuvo el crédito luego de la solicitud	,003	,223*
Financiamiento por Institución Bancaria	-0,081	,203*
Registro en el SENIAT	,171	,302**
Tenencia de maquinaria y equipos	,130	,186*
Vivienda	-,178*	-,246**
Sexo	,252**	,018

Fuente: Estudio Microempresa UCAB-IIES 1999

\* Significativo al 10% \*\* Significativo al 1%

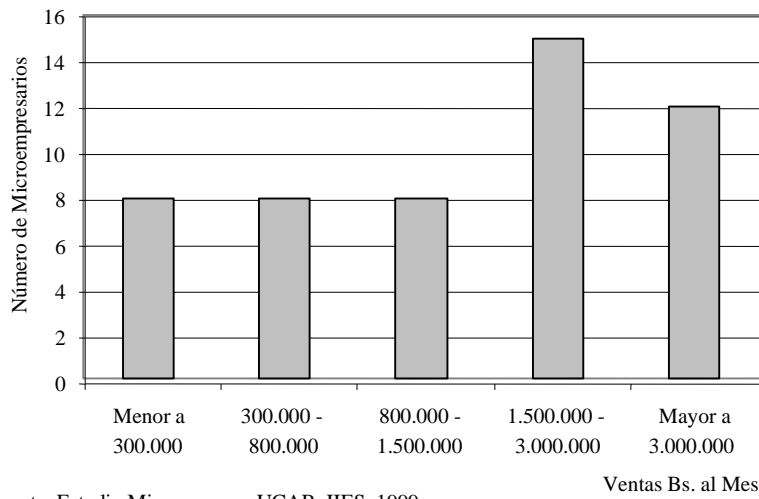
En el Gráfico 13 se explora la relación entre el nivel educativo del microempresario y el nivel de ventas. Aquellos microempresarios con nivel técnico y superior tienen una mayor probabilidad de lograr ventas de más de un millón y medio de bolívares mensuales. En el Gráfico 14 se observa que los microempresarios con acceso al crédito tienden a ubicarse en niveles altos de ventas. A pesar de la correlación positiva que existe entre la tenencia de maquinarias y equipos y el nivel de ventas, el patrón de ventas para los microempresarios que poseen dichos bienes de capital es bastante irregular (ver Gráfico 15).

Gráfico 13. Ventas del Negocio y Nivel Educativo del Microempresario



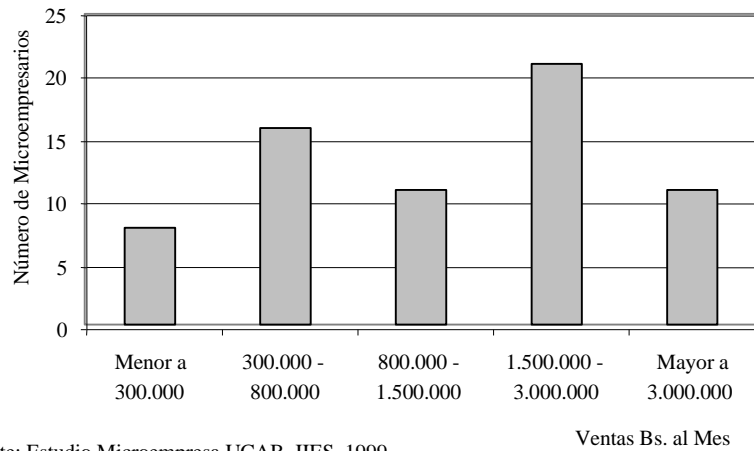
Fuente: Estudio Microempresa.UCAB. IIES. 1999.

Gráfico 14. Microempresarios con acceso al crédito y ventas del negocio



Fuente: Estudio Microempresa.UCAB. IIES. 1999.

Gráfico 14. Microempresarios con Maquinaria y Equipo y ventas del negocio



Fuente: Estudio Microempresa.UCAB. IIES. 1999.

VI.- CONCLUSIONES

Este estudio de campo presenta evidencia sobre la heterogeneidad que puede existir en el desempeño de distintas unidades microempresariales. Las microempresas del estudio se dedican principalmente al comercio y los servicios; sin embargo, aquellas dedicadas a las manufacturas muestran una mayor capacidad para generar altos niveles de ventas.

Se observa que las microempresas del estudio trabajan en estrecha relación con empresas tanto formales como informales en diversos sectores de la economía y presentan una gran heterogeneidad en cuanto a sus niveles de formalidad. Buena parte de las microempresas están registradas en la alcaldía, a pesar de no cumplir con regulaciones como las laborales o impositivas.

En el grupo de microempresas en el estudio se encuentra evidencia sobre la baja utilización de crédito al inicio de su actividad, relacionada con dificultades para el acceso al capital. Para las microempresas con local fijo es más fácil obtener crédito, sobre todo si están dedicadas a la producción manufacturera.

Entre los microempresarios entrevistados predominó un deseo de mayor independencia como la principal razón para fundar un negocio propio. Estos microempresarios cuentan con niveles de educación y experiencia relativamente altos, que se ven reflejados en sus ingresos a los que califican como superiores a los salarios percibidos como empleados formales. A diferencia de los microempresarios, los trabajadores por ellos empleados perciben salarios bastante bajos.

Puede concluirse que el desempeño de las microempresas, usando como indicador el nivel de ventas de las mismas, mejora con la obtención de créditos y con mayores niveles de capital humano del microempresario. Sin embargo, el tiempo de operación del negocio es mayor para algunos microempresarios que presentan condiciones poco favorables para su inserción en los mercados de trabajo.

## VII.- REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- 
- Banco Interamericano de Desarrollo. *Unidad de Microempresa. Estrategia para el Desarrollo de la Microempresa*. 1997. Washington, DC.
- Barrantes, César. *El Apoyo a la Microempresa Popular en Venezuela. ¿Hacia una Política Social Orgánica de Estado?*. Cuadernos de Investigación de la Escuela de Gerencia Social. N° 14. Setiembre, 1995. Caracas.
- Centro de Investigaciones en Ciencias Sociales (CISOR). *La Microempresa en la Dinámica Económica y Social: Un Estudio para el Área Metropolitana de Caracas*. Documento de Trabajo. Noviembre, 1991. Caracas.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI). *Encuesta Nacional de Micronegocios*. 1992. México.
- Maloney, W. *Dualism and the Unprotected or Informal Labor Market in Mexico: A Dynamic Approach*. 1996. Forthcoming. University of Illinois at Urbana - Champaign.
- Maloney, W. and Levenson, A. *The Informal Sector, Firm Dynamics and Institutional Participation*. 1996 LACEA Conference.
- Mazumdar, D. *Segmented Labor Markets in LDC's*. American Economic Review. 1983. Vol 73(2).
- Morrison, C.; Solignac, L.; Henri, B.; Oudin, X. *Microenterprises and the Institutional Framework in Developing Countries*. 1994. OECD. Paris.
- Orlando, M.B. *Wage Differentials, Microenterprises, and the Household: Evidence from Latin America*. 1998. Tesis Doctoral Tulane University.
- Orlando, M.B. y Pollack, M. *Microenterprises and Poverty: Evidence from Latin America*. Microenterprise Unit Papers. 2000. Sustainable Development Unit. Inter-American Development Bank. Washington, DC.
- Orlando, M.B. y Balza, R. *Brechas Salariales entre Ramas de Actividad Económica en Venezuela en 1990 y 1997: Primera Aproximación*. 1999. Revista sobre Relaciones Industriales y Laborales. Universidad Católica Andrés Bello. Caracas.
- Portes, A., Castells, M. and Benton, L. editors. *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*. 1989. The Johns Hopkins University Press.
- Rauch, J. *Modelling the Informal Sector Formally*. Journal of Development Economics. 1991. Vol 35-4.
- Roberts, B. *The Changing Nature of Informal Employment: The Case of Mexico*. in G. Standing and V. Tokman (eds.). *Towards Social Adjustment: Labor Market Issues in Structural Adjustment*. 1991. International Labor Organization.

## Anexo 1

## Ventas Actuales del Negocio y Rama de Actividad Económica



Ventas del Negocio (Bs)	Actividad actual del negocio			
	Rama de actividad económica			Total
	Manufactura	Comercio	Servicio	
Menor a 300.000	6,7%	25,0%	17,2%	21,0%
300.000 a 800.000	26,7%	17,5%	27,6%	21,0%
800.000 - 1.500.000		21,3%	17,2%	17,7%
1.500.000 - 3.000.000	33,3%	23,8%	24,1%	25,0%
Mayor a 3.000.000	33,3%	12,5%	13,8%	15,3%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Estudio Microempresa UCAB-IIES 1999

Anexo 2  
Rama de Actividad Económica y Rama de Actividad Empleo Anterior

Actividad actual del Negocio	Área e actividad del empleo anterior del entrevistado				
	Manufactura	Construcción	Comercio	Servicio	Total
Manufactura	41,7%	0,0%	8,3%	50,0%	100,0%
Comercio	9,3%	0,0%	45,3%	45,3%	100,0%
Servicio	10,7%	3,6%	14,3%	71,4%	100,0%
Total	13,0%	0,9%	33,9%	52,2%	100,0%

Fuente: Estudio Microempresa UCAB-IIES 1999

Anexo 3  
Distribución de Microempresarios por Rango de Edades

Rango de Edades	
Edad (años)	%
21 - 30	21,6%
31 - 40	36,6%
41 - 50	29,1%
51 - 60	7,5%
61 - más	5,2%
Total	100,0%

Fuente: Estudio Microempresa UCAB-IIES 1999

Anexo 4

## Ganancia por Bolívar Invertido

Intervalo e ganancia	Porcentaje (%)
0 – 0,20	19,0
0,21 – 0,40	39,4
0,41 – 0,60	14,6
0,61 – 0,80	2,2
Total	75,2
Omitidos	24,8
Total	100,00

Fuente: Estudio Microempresa UCAB-IIES 1999

## Anexo 5

## Distribución de Microempresas según Tiempo de Operación del Negocio

Intervalo Tiempo de Operación del Negocio	Porcentaje (%)
Hasta un año	16,1
2 - 5	32,8
6 - 10	19,7
11 o más	30,7
Total	99,3
Omitidos	0,07
Total	100,00