

MICROFINANZAS URBANAS EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO DE ALGUNAS EMPRESAS ASOCIATIVAS DE TRABAJO (EAT) EN EL VALLE DEL CAUCA

BERNARDO BARONA Z.

Director de la Carrera de Contaduría Pública y Finanzas Internacionales,
Profesor de la Universidad Icesi.
e-mail: bbarona@icesi.edu.co

WENDY CATALINA VALENZUELA

Estudiante de las carreras de Economía y Administración, de la Universidad Icesi.

RESUMEN

El artículo discute los resultados encontrados en una tesis de grado en la Universidad Icesi y en entrevistas con seis personas afiliadas a Empresas Asociativas de Trabajo (EAT), y los contrasta con los hallazgos de otros trabajos previos adelantados en la ciudad sobre las mismas organizaciones. Los resultados que aquí se discuten se basan en dos fuentes de información: los estados financieros depositados en las Cámaras de Comercio y en entrevistas con una muestra no representativa de dueños de EAT. La evidencia sugiere que la mayoría de los asociados estaban satisfechos con su papel de propietarios y consideraban que su situación económica era mejor que en el caso de que hubieran continuado como asalariados. Varias EAT

no hacían las provisiones para prestaciones sociales requeridas por Ley, lo cual ubica a sus dueños en posición económica vulnerable en el largo plazo. La dependencia de algunas empresas de un solo cliente las sitúa en posición muy frágil.

CLASIFICACION: A

PALABRAS CLAVES:

Microfinanzas, Empresas asociativas de trabajo, Microempresas.

INTRODUCCIÓN

Desde comienzos del año 2000, la Universidad Icesi viene participando en un programa internacional de investigación en microfinanzas coordinado por la Universidad de Laval (Canadá)¹. En pocas palabras, los diferentes proyectos de dicho programa bus-

1. Ver página web del programa www.cofi.ecn.ulaval.ca/

can: (a) evaluar el impacto que han tenido las cooperativas financieras y de ahorro y crédito (por simplicidad, CF) rurales, sobre la situación de pobreza de las familias de varios países; (b) evaluar el desempeño financiero de las CF rurales en los últimos años; (c) examinar formas alternativas de organización, regulación y supervisión de las CF; y (d), formular recomendaciones para mejorar el desempeño de las CF y su impacto sobre la reducción de la pobreza.

En países como Colombia, en donde un alto porcentaje de la población vive en zonas urbanas, y una fracción muy significativa labora en empresas micros y pequeñas y en el sector informal, el estudio de las microempresas urbanas es también altamente relevante². Sin embargo, es relativamente poco lo que se ha publicado sobre el tema. En la Universidad Icesi se viene impulsando la realización de trabajos de grado sobre este tema. El presente escrito se basa en los resultados de uno de estos trabajos, así como en una serie de entrevistas semiestructuradas realizadas por uno de los autores. Los hallazgos que aquí se presentan y discuten son preliminares, pues se basan en una muestra no aleatoria de 16 EAT. Estos resultados (junto con los de una tesis de grado adelantada por estudiantes de la Universidad del Valle, ver Becerra y asociados) servirán como hipótesis de trabajo para un estudio más extenso que está en el proceso de elaboración, el cual será presentado para financiación a algunas entidades del país.

Los autores desean agradecer a los estudiantes que realizaron su traba-

jo de tesis sobre el tema (ver Cárdenas y asociados), a los diferentes asociados a EAT y funcionarios de organizaciones que aceptaron concedernos entrevistas y, a los siguientes profesores de la Universidad Icesi: Juan Pablo Portilla, quien nos colaboró con diferentes sugerencias y facilitó el acceso a algunas empresas asociativas, Jaime Valenzuela, quien nos dio algunas sugerencias importantes de orden jurídico y Melquisedec Lozano y Blanca Zuluaga, quienes hicieron sugerencias a una versión anterior del artículo. Ninguna de estas personas, sin embargo, es responsable por los errores que puedan presentarse en este escrito.

1. OBJETIVO DEL ESTUDIO

Este artículo y los estudios en que se fundamenta buscan: (a) generar información de un conjunto de empresas asociativas de trabajo (EAT) que operan en el Valle del Cauca sobre su desempeño financiero y otras características operacionales; (b) hacer una evaluación de las dimensiones de rentabilidad y riesgo de dicho desempeño; y (c) formular recomendaciones de naturaleza financiera para que los objetivos buscados por el gobierno al promover la creación de este tipo de organizaciones se alcancen y para que los microempresarios deriven de su operación los mayores beneficios.

2. JUSTIFICACIÓN

A comienzos de la década de los años noventa, Colombia cambió su modelo de desarrollo económico, pasando de uno caracterizado por la protección a la industria nacional mediante al-

2. Según el Cede (1998:9) las microempresas aportan cerca del 50% del empleo nacional y el sector informal genera cerca del 18% del PIB urbano.

tos aranceles, a otro de apertura económica, en el que tal protección desapareció y la industria se vio enfrentada en un lapso relativamente corto, a unas reglas de juego bastante diferentes. Tal cambio hacía previsible la necesidad de que las empresas privadas, acostumbradas a mercados cautivos, tuvieran que reestructurarse para eliminar las ineficiencias que tal esquema incentivaba. De igual manera, para que la industria pudiese ser competitiva en el ámbito internacional, era necesario tener un sector público más eficiente. Esto último también hacía prever despidos de trabajadores. La ley 10 de 1991 buscaba facilitar la conformación de empresas a las personas que habían perdido su trabajo o lo fuesen a perder en el futuro, así como a personal sub-empleado y otros grupos vulnerables³. Con el fin de facilitar la operación económica de estas nuevas organizaciones, la Ley estableció algunos beneficios fiscales y parafiscales como la exención del impuesto a la renta y de la obligatoriedad de las contribuciones a las Cajas de Compensación, al Sena y al Instituto Colombiano de Bienestar Familiar ICBF.

El Valle del Cauca es una de las regiones que con mayor intensidad ha sentido el efecto negativo de la recesión que afecta al país desde 1997. Sus principales organizaciones públicas (Alcaldía de Cali, Gobernación, Empresas Municipales y la Universidad del Valle) vienen desde hace algunos años afrontando y buscando soluciones a agudos problemas financieros, los cuales les han impedido prestar los servicios a la comuni-

dad en la manera debida y cumplir oportunamente con sus obligaciones laborales y comerciales. Similares problemas han aquejado a las empresas del sector privado: muchas de ellas han debido cerrar o someterse a la Ley 550 de intervención económica (entre las más representativas de la región se pueden mencionar a Lloreda Grasas y a Holguines y Asociados) y otras han pasado al control del Estado por imposibilidad de sus anteriores propietarios o administradores de continuar operándolas de manera económica (ejemplos: Fundación para la Educación Superior –FES– e Interbanco, sin mencionar algunas de las principales cooperativas de la región). Quizás una de las primeras entidades en verse forzada a reestructurarse en los años noventa (aunque por razones algo diferentes a las otras mencionadas) fue el Centro Internacional de Agricultura Tropical, Ciat, organización que pasó de una situación boyante, con financiación relativamente garantizada en el tiempo, a tener que competir arduamente por los fondos necesarios para continuar realizando sus investigaciones. Para lograr esto tuvo que reducir su planta de personal aproximadamente a la mitad. Con el fin de aminorar el efecto que dicha decisión tendría sobre la situación económica de sus empleados, el Centro fomentó entre el personal retirado la creación de EAT. Los directivos del Ciat en varias ocasiones han expresado estar satisfechos con los servicios prestados por las EAT creadas. Sin embargo, poco se conoce de la opinión de los ex empleados sobre los

3. Ley 10 de 1991. Exposición de motivos.

resultados obtenidos al pasar de asalariados a propietarios de microempresas. En este estudio se obtuvieron testimonios de asociados a cuatro diferentes EAT que en el pasado habían sido empleados del Centro. En igual forma se recogieron las versiones de asociados a dos Empresas Asociativas que se crearon con motivo de la reestructuración de Emsirva.

En el año 2000, el Gobernador encargado del Departamento del Valle hizo una significativa reestructuración administrativa como resultado de la cual la planta de personal se redujo de 3.634 a 1.141 trabajadores⁴. A finales de junio de 2000 la Alcaldía de Cali se vio forzada a reducir 1.520 empleos⁵. Tanto en el caso de la reestructuración de la Alcaldía como de la Gobernación, a los empleados próximos a quedar cesantes se les recomendó, entre otras opciones, la posibilidad de crear EAT, algunas de las cuales podrían contratar con sus antiguos patronos la prestación de ciertos servicios. Muchos de los empleados han manifestado su desconfianza ante esta alternativa, actitud comprensible, no sólo por lo difícil que es pasar de ser asalariado a empresario, sino por el desconocimiento que existe acerca de los resultados obtenidos por quienes en el pasado, en situaciones similares, tomaron la decisión de acoger las recomendaciones de sus antiguos patronos y conformar las nuevas empresas. En este estudio, además de presentar los testimo-

nios de antiguos empleados del Ciat y Emsirva, se exponen opiniones de asociados a cuatro empresas que prestaban servicios al Dagma y de asociados que prestan sus servicios al ingenio Riopaila, y tres empresas independientes (adicionalmente, cuando se considere pertinente se tomarán en cuenta los resultados del trabajo de Becerra y Asociados). Toda esta evidencia se espera que les sea útil a quienes están considerando la posibilidad de conformar una nueva empresa empleando la forma jurídica de EAT. Adicionalmente, el análisis sistemático de la información recolectada permitirá presentar algunas recomendaciones fundamentadas a quienes tienen la potestad para cambiar el marco regulatorio de estas organizaciones (algunos de nuestros hallazgos servirán también como hipótesis de trabajo en un estudio en que se hará una indagación más amplia del estado de estas organizaciones y se compara en algún detalle la forma jurídica de la EAT con la de Empresas Cooperativas de Trabajo).

3. MARCO TEÓRICO

La óptica con la que se analizará la situación de las EAT está conformada por dos campos relativamente separados de la disciplina económica moderna: la teoría económica financiera de las organizaciones, la cual ve a la organización económica (empresa) como una unión (nexus) de contratos. Los que se llevan a cabo entre

4. Juan Fernando Bonilla Otoy, *Memorias. 18 meses de gestión. El estado financiero del Departamento. Perspectivas de futuro*. Gobernación del Valle del Cauca. Cali, noviembre de 2000. p. 3.
5. A partir del 3 de julio de 2001, la administración municipal comenzó el proceso de ajuste, encaminado a fortalecer la nueva estructura determinada por el acuerdo 070 y los techos presupuestales fijados por la Ley 617. En total fueron suprimidas diez dependencias y sus funciones y competencias asumidas por otras que cumplían labores similares.

los dueños y los administradores, y los dueños y los proveedores de recursos de deuda son los que hasta la fecha han recibido más atención (Alchian and Demsetz; Jensen & Meckling; Hart). Según esta teoría, el criterio fundamental que debe guiar las decisiones financieras empresariales es el de la maximización de la riqueza de los propietarios; ésta se logra mediante una combinación adecuada de los parámetros rendimiento y riesgo. La otra corriente de la disciplina económica que se empleó, básicamente para obtener hipótesis preliminares sobre las rentabilidades esperadas de las EAT, fue la liderada por el profesor Michael Porter sobre el análisis de los sectores económicos y los determinantes de la rentabilidad empresarial (Porter, 1999;2001).

3.1 Economía Financiera

Principales supuestos y definiciones

Los supuestos principales en que se basa la economía financiera hacen referencia al objetivo normativo fundamental de la empresa: la maximización de la riqueza de sus propietarios⁶, la naturaleza de la información y la conducta de las personas.

En la búsqueda del objetivo de maximización de la riqueza, los directivos empresariales deben lograr combinaciones adecuadas de rentabilidad y riesgo. En un mercado de capitales eficiente tales combinaciones se manifiestan, en las empresas por acciones, en precios de mercado óptimos de las acciones. En este trabajo se

definió como rentabilidad la relación entre la utilidad obtenida por la empresa en un período determinado y los recursos propios invertidos en ésta al comienzo del mismo. El riesgo se consideró en sus dos dimensiones básicas: del negocio y financiero. Por riesgo del negocio se entiende la probabilidad de que la empresa no pueda cubrir sus costos operacionales; riesgo financiero, de otra parte, tiene que ver con la eventualidad de que la empresa sea incapaz de cubrir las obligaciones financieras adquiridas.

Con respecto a la información se considera que es costosa de conseguir y que se encuentra distribuida de manera asimétrica, entendiéndose por esto que los participantes en una transacción económica no disponen en muchos casos de la misma calidad o cantidad de información. En cuanto a la conducta, la teoría supone que el individuo en sus decisiones trata primero de satisfacer o maximizar su propio interés. En caso de conflicto, el individuo privilegiará la satisfacción de sus propios intereses a los de la organización donde trabaja o los de la sociedad. Los principales proponentes de esta manera de ver la conducta humana aceptan que ésta está lejos de capturar la complejidad de dicha conducta; sin embargo, consideran que es bastante útil para la predicción de la conducta agregada que subyace detrás del cambio económico y social en general (Jensen & Meckling, 1994).

Se entiende por una relación de agencia un contrato (formal o infor-

6. Se podría argumentar que siendo las EAT organizaciones clasificadas como sin ánimo de lucro este objetivo no les sería aplicable. Sin embargo, dichas organizaciones buscan prioritariamente objetivos financieros para sus asociados.

mal) en el cual una o más personas, denominada(s) *principal* compromete(n) a otra(s) a realizar en su nombre ciertos servicios; esta última persona es denominada el *agente*. La búsqueda de la satisfacción de sus intereses particulares lleva a la presencia de conflictos en todas las relaciones entre principales y agentes.

PRESCRIPCIONES

Aunque la teoría considera que la maximización de la riqueza de los propietarios es el objetivo normativo básico, reconoce que en el mundo real puede no alcanzarse por que el agente (el gerente) no siempre actuará en el mejor interés del principal (los accionistas), lo cual hace que se presenten los denominados costos de agencia, que se definen como la suma de los gastos de monitoreo, en que incurre el principal para monitorear al agente; los gastos en que incurre el agente para indicar al principal que no hará uso indebido de la autoridad delegada, o gastos de compromiso (denominados en inglés *bonding expenditures*), y la pérdida residual, la cual se explica porque en las situaciones en que las actividades de monitoreo y de compromiso sean óptimas aún habrá alguna divergencia entre las decisiones que tome el agente y aquellas que maximizarían el bienestar del principal (Jensen & Meckling, 1976).

Las relaciones contractuales son, para los proponentes de la teoría financiera de las organizaciones, la esencia de la firma siendo importantes no sólo los contratos entre propietario(s) y empleados, sino también de la empresa con los proveedores, clien-

tes, acreedores, etc. Para todos estos contratos existen problemas de costos de agencia. La principal responsabilidad de la gerencia debe ser minimizar tales costos.

En la literatura financiera en general, y en particular en aquella que se focaliza en las organizaciones de tipo intermediario financiero, incluyendo cooperativas, se hace la distinción entre los conflictos que surgen entre los dueños y la gerencia (que originan los costos de agencia) y los problemas entre los socios que son inversionistas netos de las organizaciones y aquellos que son acreedores netos. Estos últimos forman parte del problema amplio que se conoce con el nombre de riesgo moral (*moral hazard* en idioma inglés; el término fue acuñado en la literatura sobre seguros y hace referencia al cambio de conducta poscontractual que con frecuencia se observa entre los signatarios de un acuerdo. Es particularmente relevante en los contratos de prestación de servicios de salud (Ver Barona). Como se discutirá en la sección 8, en el caso de las EAT, su estructura jurídica presenta ciertas características que les permite controlar razonablemente los costos de agencia; los problemas de riesgo moral, aunque siempre presentes, no parecen ser tan relevantes como en el caso de las organizaciones que operan el sector financiero, como bancos, cooperativas financieras o entidades aseguradoras. Los costos de realizar ciertas actividades (como aseo, jardinería, etc.) que antes se ejecutaban por asalariados de las organizaciones⁷ y, después de la reestructuración por

7. En este artículo nos referiremos a la empresa en que originalmente trabajaban las personas que posteriormente conformaron una EAT, empresa generalmente de bastante mayor tamaño que las EAT, como la *Organización*.

EAT, es de esperarse que se disminuyan. Esto se debe a la substitución de incentivos de *bajo poder* (Williamson, 1985: Ch. 6), característicos del trabajo asalariado, en el que el empleado recibe la misma remuneración, independientemente de qué tan bien le vaya a la organización, por incentivos de *alto poder* en los que la remuneración depende fundamentalmente de los beneficios residuales que queden para los propietarios después de cubrir todos los costos. Al cambiar de asalariado a propietario se produce un cambio adicional al mencionado antes y es el desplazamiento del riesgo de la organización a la EAT. Debido a la menor capacidad que tiene esta última de diversificarse, dicho cambio producirá un efecto de ineficiencia en la sociedad (Milgrom & Roberts, Ch 7). El beneficio neto para la sociedad del menor costo de realizar la actividad y el traslado del riesgo a quienes tienen menor capacidad de diversificarlo no es claro. En este estudio se medirá, preliminarmente, por el grado de satisfacción que presenten los dos actores de la transacción (ver sección de preguntas de investigación).

3.2 *Análisis sectorial y los determinantes del desempeño económico de las organizaciones.*

En los últimos veinte años se viene elaborando una teoría económica con fuerte contenido empírico, liderada por el profesor Michael Porter, mediante la cual se descomponen los diferentes elementos del sector económico en que opera la empresa que mayor influencia tiene sobre su desempeño (en Porter, 1999, se presentan algunos de los más importantes

artículos en que se desarrolla esta teoría; ver también Porter 2001). Según este autor, los dos factores fundamentales que determinan la rentabilidad de una organización son: la estructura de la industria y la ventaja competitiva sostenible. A su vez, las fuerzas de la industria que determinan la rentabilidad promedio de un competidor en ésta son: el grado de rivalidad entre los competidores actuales, la amenaza de entrada de nuevos competidores, la amenaza de productos o servicios sustitutos, el poder de negociación de los clientes y el poder de negociación de los proveedores. Un examen rápido de las características de las EAT (muy poco poder negociador frente a clientes y a proveedores y bajas barreras de entrada de nuevos competidores) lleva a la hipótesis de que la rentabilidad esperada de sus operaciones es baja; por esta razón el diseño y puesta en operación de una estrategia competitiva cobra particular relevancia. Como lo dice Porter, si la rentabilidad promedio en una industria específica está bajo fuerte presión, “más importante es para las firmas individuales apartarse del promedio. La única forma de hacer esto es mediante el logro de una ventaja competitiva sostenible mediante la operación a un costo más bajo, la provisión de un precio con prima (*premium price*), o la realización de ambas cosas”. (Porter, 2001:70).

4. MARCO REGULATORIO

Las EAT están reglamentadas por la Ley 10 de 1991 y el decreto reglamentario número 1100 de 1992.

El objetivo inicial que buscaba la ley al regular la operación de estas organizaciones era facilitar la generación

de ingresos que ayudaran al sustento de las familias, mediante la creación de autoempleo por parte de ciertos grupos como los de delincuencia juvenil, reinsertados de guerrillas urbanas y pandillas juveniles, grupos vulnerables (discapacitados, grupos de tercera edad, madres comunitarias, etc.), y los que como resultado de la modernización y reestructuración de empresas estatales y privadas hubiesen perdido sus empleos imprevistamente con un conocimiento y experiencias potenciales basados en las labores que venían desempeñando. Normalmente estas personas serían también poseedoras de un determinado conocimiento, al cual no sabían bien qué destino darle (Exposición de Motivos de la Ley 10 de 1991).

Algunas de las características de estas organizaciones establecidas por la ley son:

- Actividades a las que pueden dedicarse las empresas que adopten esta figura: producción, distribución y comercialización de bienes básicos de consumo familiar y puede prestar servicios individuales o conjuntos de sus miembros. Las EAT no pueden ejercer funciones de intermediación ni ejercer como patronos, ni se permite la subcontratación. Las personas profesionales pueden también conformar EAT (ej. Portafolio Consultores EAT). Estas no gozan de los mismos incentivos tributarios que se aplican a las otras.
- El número mínimo de personas necesario para conformar una empresa: tres, para las empresas que se dedican a la producción de bienes se pueden asociar máximo

diez; cuando se dedican a prestar servicios el número máximo será de veinte.

- Con respecto a la responsabilidad social, se aplican las normas de sociedades de personas previstas en el Código de Comercio, es decir, la responsabilidad es solidaria e ilimitada.
- El Gobierno, a través del Sena y otras entidades oficiales se ha comprometido a apoyar el funcionamiento eficiente de estas organizaciones con actividades como asesoría y capacitación.

La Ley 454 de 1998 les da carácter de organizaciones solidarias a las EAT. Se estableció que los rendimientos e ingresos de los miembros de una EAT por conceptos de que trata el artículo 13 de la Ley 10, estarán exentos del pago del impuesto a la renta y complementarios, en una proporción del 35% sin perjuicio de que se apliquen normas generales de carácter tributario más favorables. Para hacer aún más atractiva la figura se introdujo la no-obligatoriedad de hacer las denominadas contribuciones parafiscales (Cajas de Compensación Familiar, Sena e Instituto Colombiano de Bienestar Familiar).

Con el paso del tiempo ha sido notoria la acogida de esta figura jurídica entre profesionales, inicialmente los de la salud, pero posteriormente de otras disciplinas, que encontraron atractivos los diferentes beneficios establecidos por ley mencionados antes (Cárdenas y asociados).

Las utilidades que se obtengan en un determinado período deben distribuirse en forma proporcional a la participación del asociado, siendo esta

determinada principalmente por su aporte laboral (la Ley permite aportes diferentes al laboral). Entre los asociados y la empresa no existen relaciones laborales sino comerciales.

Los legisladores consideraban que el cambio de mentalidad generado al pasar de ser empleados a ser empresarios (en nuestro léxico, los mayores incentivos), lograría que ellos se preocuparan –y se dolieran– de conceptos que antes les resultaban ajenos, como la eliminación de desperdicios, racionalización de pasos y re-inversión de procesos para hacer más eficientes las tareas.

5. PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

En este escrito se trató de dar respuesta preliminar a las siguientes siete preguntas:

P.1. Los directivos de las organizaciones que se reestructuraron, fomentaron la creación de ciertas EAT y subcontrataron con ellas la prestación de ciertos servicios, ¿se sienten satisfechos con los servicios hasta ahora recibidos de las EAT?

P.2. ¿Se sienten satisfechos los socios de las EAT con los resultados que hasta ahora han obtenido, al participar en el proceso y ejercer como propietarios?

P.3. ¿Mejóro en el agregado la sociedad como resultado del proceso mencionado?

P.4. ¿Cómo ha sido la rentabilidad obtenida por las EAT? (Su bajo poder de negociación frente a clientes y proveedores y las bajas barreras de entrada al sector en donde operan hacen prever que ha sido baja).

P.5. ¿Cómo ha sido el riesgo operacional de las EAT? En razón al origen de varias de las EAT estudiadas (reorganización de organizaciones) y, quizás, del poco entrenamiento en conceptos administrativos básicos (ej. riesgo operacional) y de ventas, las EAT no han hecho esfuerzos suficientes para conseguir bases amplias de clientes. Las que surgieron como consecuencia de reestructuraciones de organizaciones continuarán manteniendo como únicos /principales clientes a dichas empresas.

P.6. ¿Están siendo adecuadamente satisfechas por el sistema financiero institucional las necesidades de financiación de las empresas? Abundante evidencia empírica sugiere que las EAT, como miembros que son de la familia microempresarial, han tenido que enfrentar una inadecuada oferta de recursos de crédito del sistema bancario institucional. Entre los trabajos que apuntan hacia esta conclusión se pueden mencionar el de Rhyne y Otero quienes en su estudio *Financial services for Microenterprises: Principles and Institutions*, concluyen que “tanto los sistemas financieros formales como informales, de la forma en que están constituidos al momento, ofrecen pocas perspectivas para aumentar de manera significativa la disponibilidad de servicios financieros a microempresarios”. (En Brugger & Rajapatirana, 1995: 81). Igualmente, después de revisar la situación en varios países, Gulli concluye que «la carencia de acceso al crédito es con frecuencia una limitación importante, pero no siempre la limitación principal percibida por los microempresarios» (Gulli, 1998: 12). En Colombia varios trabajos han documentado las falencias del sistema

bancario institucional en satisfacer las necesidades de los microempresarios (ver Parra, En Mezerra) y en organizaciones del sector solidario (ver: Seminario Taller Nacional de Fortalecimiento de las Cooperativas de Trabajo Asociado y las Empresas Asociativas de Trabajo).

P.7 ¿A qué fuentes de financiación por fuera del sistema financiero institucional han recurrido las EAT? En razón a la forma en que surgieron algunas de las empresas (de crisis de las organizaciones donde trabajaban sus fundadores) los clientes se podrían constituir en fuente importante de financiación (mediante anticipos, facilidad de uso de ciertos activos fijos, etc.).

6. METODOLOGÍA PARA RECOGER INFORMACIÓN

En el estudio se emplearon varios mecanismos para recoger la información. En primer lugar, se hizo una revisión de los estudios previos sobre el tema y del estado actual (a finales del año 2000) de la regulación de las EAT. Esta incluyó revisiones de la Ley 10 de 1991, la 454 de 1998, el Decreto reglamentario 1100 de 1992. En segundo lugar, mediante métodos no probabilísticos (facilidad de tener acceso a la información) se identificaron tres organizaciones que estaban empleando servicios de EAT: El Centro Internacional de Agricultura Tropical CIAT, entidad que se financia principalmente mediante fondos internacionales, y dos empresas del sector público ubicadas en Cali: Empresa de Servicios Varios (Emsirva) y Departamento Administrativo de Gestión del Medio Ambiente (Dagma). Mediante la colaboración de funcionarios de estas organizaciones se

identificaron diez EAT que les venían prestando servicios. Posteriormente, y gracias a la colaboración de un profesor de hora-cátedra de la Universidad Icesi (profesor Juan Pablo Portilla) se identificaron otras seis EAT. En tercer lugar, con el fin de obtener información sobre la situación financiera actual y el desempeño obtenido se recurrió a los archivos de las Cámaras de Comercio de Cali y de Palmira. Aunque la información obtenida en estas instituciones no era tan completa como se esperaba inicialmente, se hizo un análisis financiero de ésta. Posteriormente entrevistaron a los directivos de las tres empresas que estaban empleando servicios de EAT y a seis asociados a estas. Finalmente, se examinaron las respuestas a las entrevistas y se relacionaron con los datos obtenidos mediante otras fuentes de información.

7. RESULTADOS

7.1 Aspectos descriptivos

7.1.1 Perfil de las EAT estudiadas

Razones para constituir la empresa. Nueve de los dieciséis encuestados (el 56%) indicaron que sus respectivas empresas se constituyeron para responder a la iniciativa de las organizaciones contratantes que estaban en proceso de reestructuración. El 25% indicaron que la conformación se debió a compromisos políticos previamente adquiridos (dos de las que contrataban con el Dagma y dos que lo hacían con Emsirva). Las tres restantes indicaron que al asociarse buscaban primordialmente mejorar el acceso a oportunidades laborales. Otras razones expresadas en las entrevistas fueron: salir de la crisis económica y aprovechar la exención tributaria.

Número de asociados: mínimo tres, máximo veinte.

Nivel educativo de los encuestados: El 31% (5) habían cursado estudios de educación superior; nueve tenían educación secundaria (el 56%) y el resto educación básica.

Tipo de actividad. Tres se dedicaban a la limpieza de ríos, cerros y a reforestaciones; tres a prestar servicios de alimentación y aseo; dos al corte de caña; y uno a cada una de las siguientes actividades: construcciones civiles, mantenimiento mecánico y enlucimiento de vehículos, mantenimiento y reparación de aires acondicionados y refrigeración, mantenimiento de zonas verdes y labores de jardinería, distribución de lubricantes, comercialización y distribución de insumos agrícolas y semillas, y servicios al agro.

7.1.2 Aspectos legales y tributarios

Como se mencionó antes, las EAT tienen algunos beneficios tributarios. Para acceder a estos es necesario el cumplimiento de ciertos requisitos legales. La inscripción en Cámara de Comercio es la forma legal de adquirir personería jurídica para contratar y obligarse.

Los asociados a las EAT pueden afiliarse al ISS; al ser considerados como trabajadores independientes, sin embargo, no pueden afiliarse a una Caja de Compensación Familiar, beneficio que sí gozan los miembros de las Cooperativas de Trabajo Asociado.

La Ley 10 estableció en su artículo 16 que las empresas asociativas de trabajo estarán exentas de los impuestos de renta y complementarios y de patrimonio. La Ley 383 de 1997 (Artículo 44) eliminó estos beneficios

cuando se trate de rentas que provengan del ejercicio de profesiones liberales y los servicios inherentes a las mismas. Posteriormente la reforma tributaria de 2000 (ley 633) modificó la situación tributaria de estas empresas con el siguiente artículo:

ART. 58. Modificase el artículo 16 de la Ley 10 de 1991, el cual quedará así: “Las empresas asociativas de trabajo estarán exentas del impuesto sobre la renta y complementarios, siempre y cuando en el respectivo año o período gravable hayan obtenido ingresos brutos inferiores a cuatrocientos millones de pesos (\$400.000.000) (valor año base 2000), y su patrimonio bruto en el último día del año o período gravable no exceda de doscientos millones de pesos (\$200.000.000) (valor año base 2000). Para efecto de los beneficios previstos en este artículo, y los artículos 14 y 15 de esta misma Ley, se excluyen las rentas provenientes del ejercicio de profesiones liberales y los servicios inherentes a las mismas”.

7.1.3 Aspectos financieros

Al examinar la situación financiera de las empresas, una primera dificultad que hubo que superar fue la ausencia de información completa de calidad razonable. Los entrevistados fueron en general renuentes a compartir los estados financieros con los investigadores. De otra parte, en las Cámaras de Comercio sólo fue posible obtener Balances Generales (no estuvieron disponibles ni los Estados de Resultados ni de Flujos de Efectivo).

Los comentarios que se presentan a continuación se basan solamente en las diez empresas estudiadas por Cárdenas y asociados. Como era de

esperarse, ninguna de las empresas estudiadas tenía activos de consideración; la mayor parte no mostraba en sus balances Activos Fijos. En el caso de las cuatro que prestaban servicios al Ciat, sus activos fijos alcanzaron el 3% de los activos totales en 1998, pero aumentaron a un 18% en 1999, dicho centro les prestaba el equipo (una aspiradora) que necesitaban para realizar sus labores de aseo. Las otras firmas, mostraron el mismo comportamiento: así, las empresas que prestaban sus servicios al Dagma aumentaron del 17% al 39%; las que lo hacían a Emsirva de 0% al 72 %. Los activos estaban conformados principalmente por corrientes. En 1998, los activos corrientes representaron el 89% de los activos totales en las diez empresas analizadas y para 1999 el 44%. Dentro de los activos corrientes el disponible era el principal rubro. En 1998 este ítem representó el 73% de los activos totales y en 1999 el 22%.

El principal componente de las participaciones fue el patrimonio. Las inversiones patrimoniales, como era de esperarse, eran pequeñas: en 1999 el patrimonio de las diez empresas estudiadas por Cárdenas y asociados ascendió a \$42.128.997 (\$4.212.899 de valor promedio por empresa).

Las razones deuda sobre activo estuvieron en el rango de 0% a 86% en 1999, siendo el consolidado para las empresas estudiadas por Cárdenas y asociados del 27.6%. La principal fuente de recursos de deuda era el crédito de proveedores. Solo una de las diez empresas mostraba en sus balances créditos bancarios. Sin embargo, en las entrevistas se detectó que varias organizaciones recibían sobregiros de

los bancos para satisfacer sus necesidades temporales de efectivo.

Con respecto a la rentabilidad se observó que las tasas (utilidad del período/ patrimonio inicial) oscilaron en 1999 entre un mínimo de cero y un máximo de 58%, y en 1998 entre un -17.70% y 81.7%. Cabe anotar, sin embargo, que en un porcentaje alto de empresas no se hacían contribuciones a la seguridad social, lo cual conduce a una sobre-estimación de las tasas de rentabilidad (la razón que dio uno de los encuestados para no hacer esto fue que «los ingresos son insuficientes, sólo alcanzan para satisfacer las necesidades del presente»).

Ninguna de las empresas que empleaba activos prestados por la organización contratante consideraba que tales activos tenían un costo (de oportunidad) y consecuentemente no lo incluían en los cálculos acerca de los beneficios netos obtenidos por la EAT.

7.2 Respuestas a las preguntas planteadas.

P.1. Grado de satisfacción de las empresas que fomentaron la conformación de EAT para la realización de ciertos trabajos.

Al preguntárseles a representantes de las organizaciones del Ciat y Emsirva sobre si estaban o no satisfechos con los servicios prestados por las EAT el 100% respondió estar satisfecho.

P.2. Grado de satisfacción de trabajadores que pasaron a ser dueños de EAT. Catorce asociados a las EAT (de los dieciséis encuestados) manifestaron estar satisfechos con su nueva situación (propietarios en vez de asalariados); dos (el 12.5%) respondió no estar satisfechos. Entre las razones

para estar satisfechos las mencionadas más frecuentemente fueron las de que es mejor trabajar para el bienestar de su propia empresa y que recibían un pago más justo.

P.3. En el agregado, la sociedad mejoró como resultado del proceso mencionado. Si se toman como indicador del grado de beneficio para la sociedad los resultados de la satisfacción de quienes usaron los servicios de las EAT y de los propios asociados, se podría afirmar que la sociedad en su conjunto mejoró (Esta conclusión es, por supuesto, muy preliminar. Como lo anotó uno de los lectores, para una inferencia más en firme es necesario estudiar el efecto de estas organizaciones sobre variables tales como el nivel de empleo y el volumen de producción).

P.4. La rentabilidad obtenida por las EAT.

La Tabla 1 se construyó con base en los informes encontrados en la Cámara de Comercio para las diez empresas del estudio de Cárdenas y asociados.

A pesar de que la muestra fue de diez empresas, sólo se pudo obtener estado de resultados para todas las empresas en 1998.

Cuando se observaron las cifras de utilidad relativas al tamaño de la inversión se obtuvieron las cifras resumidas en la Tabla 2.

La respuesta dada por los dueños de EAT a la pregunta de si obtenían mejores ingresos como propietarios que como asalariados puede tomarse como indicador indirecto de la rentabilidad relativa de la empresa (relativa en comparación con el trabajo asalariado): esta pregunta se hizo a 16 de los encuestados. 9 (el 56%) respondieron que como propietarios obtenían mejores ingresos. 2 (el 13%) indicaron que

Tabla 1
Utilidades del ejercicio

	1999	1998	1997	1996
No. de empresas que reportaron pérdidas		1		
No. de empresas que reportaron utilidades	8	9	8	5

Tabla 2
Razón: Utilidad del ejercicio/Patrimonio inicial

	1999	1998	1997	1996
Promedio aritmético	15,04%	16,97%	-5,55%	
Valor mínimo	0,00%	-17,70%	-228,00%	
Valor máximo	58,00%	81,70%	87,20%	
Desviación estándar	20,59%	31,39%	99,85%	
N (número de observaciones)	9	9	8	

recibían los mismos ingresos y el resto (31%) indicó que sus ingresos eran mejores como empleados.

P.5. El riesgo operacional de las EAT es alto.

De las 16 EAT para las que se obtuvo información, 9 (56%) tenían sólo un cliente.

P.6. Las necesidades de financiación de las EAT no están siendo adecuadamente satisfechas por el sistema bancario.

Nueve de las diez empresas para las que se obtuvieron estados financieros del año 1999 no tenían obligaciones financieras (o sea, sólo una tenía préstamos con el sistema bancario).

De las seis adicionales encuestadas, sólo dos respondieron que sí tenían créditos con el sistema financiero; el reducido número se debe a que los bancos y entidades de financiación exigían un respaldo, principalmente codeudor o propiedad. Estos créditos tenían la forma de sobregiros bancarios, los cuales, como se sabe, acrean las más altas tasas de interés. Para conceder esta financiación los bancos exigían como garantía cheques posfechados que los clientes (ingenios) emitían a las EAT como pago anticipado por sus servicios.

P.7. Para el total de las diez empresas con cifras disponibles, el crédito de proveedores representó el 23% del total de pasivos en 1999 (contra el 20% que representaron las obligaciones financieras). El número de EAT que en 1999 reportaron crédito con proveedores fue considerablemente menor que en 1998 (1 contra 5), indicando que esta fuente perdió importancia relativa entre esos dos años.

8. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

8.1 Características de las EAT estudiadas.

De las respuestas proporcionadas por los encuestados en este estudio (así como de las dadas en el trabajo de Becerra y asociados) se puede inferir que las organizaciones abocadas a procesos de reestructuraciones han sido promotoras significativas de la creación de EAT. Adicionalmente, su apoyo permanente (en la forma de contratos de prestación de servicios) ha contribuido a la supervivencia de algunas de las empresas estudiadas. En este sentido las EAT han sido, al menos parcialmente, eficaces en lograr amortiguar el efecto que produce la recesión económica que afecta al país sobre los niveles de empleo. En el estudio se pudo observar también que en su forma de operar actual las EAT presentan ciertos aspectos preocupantes, entre los cuales está el hecho de que en muchos casos los asociados no están haciendo provisiones para salud ni para los riesgos de invalidez, vejez y muerte, lo cual hace que su situación económica sea en el largo plazo inquietante y que se incremente el riesgo de cierre de la empresa.

Al analizar la reglamentación vigente se puede anotar que el objeto social que pueden desarrollar las EAT que pueden gozar de las exenciones tributarias consagradas en la ley es muy restringido, puesto que la producción, comercialización y distribución sólo están circunscritas a bienes de consumo familiar, lo que por una parte no es fácil clasificar y por otra limita el crecimiento de estas empresas que podrían producir, comercializar o distribuir otra clase de bienes

(Artículo 3 de la Ley 100). También se ha notado (Cárdenas y asociados) cierta imprecisión legal en la responsabilidad de las EAT y sus miembros, ya que el artículo 15 del decreto 1100 de 1992 hace reenvío a las normas del Código del Comercio aplicables en esta materia a las sociedades de personas, pero sin definir la clase de responsabilidad que en los tres tipos es diferente, porque en la Sociedad Colectiva los asociados responden solidaria e ilimitadamente por las operaciones sociales, en la Sociedad Limitada su responsabilidad es limitada a sus aportes, y en la Sociedad en Comandita los asociados gestores responden como en la colectiva y los comanditarios como en la limitada. Finalmente, no es claro que, como lo establece la ley 454 de 1998, las EAT queden bien clasificadas como organizaciones solidarias; más aún, algunas de las características que deben observar en su funcionamiento las entidades solidarias, señaladas en el artículo sexto, riñen con las características y naturaleza especial con que fueron creadas las EAT (Cárdenas: 2000).

8.2 Aspectos financieros

Las EAT son organizaciones con estructuras de activos y financiera bastante simples. En la primera predominan los activos corrientes y en la segunda se observa que la principal fuente de financiación ha sido el patrimonio. La dependencia que tienen estas empresas del crédito de proveedores es bastante más alta que en el conjunto de empresas de servicios (En la base de datos Benchmarking para el sector servicios, el crédito de proveedores representó en 1999 el 3.82% del pasivo total (para un total de

2.787 empresas en este sector) en tanto que en las diez EAT estudiadas esta cifra ascendió al 23%.

La mayor parte de EAT analizadas no disponían de crédito bancario y, algunas de las que sí disfrutaban de éste, recibían el servicio más caro del sistema (sobregiros bancarios). A este respecto la comparación con las empresas de servicios de la base de datos Benchmarking™ muestra que en ésta el promedio de las obligaciones financieras representó en 1999 el 47.34% de los pasivos totales; en las EAT dicho porcentaje sobre óptimos sólo alcanzó el 20%. En el trabajo de grado de Becerra y asociados los expertos que respondieron a sus preguntas, así como algunos asociados, indicaron que la falta de capital de trabajo y la dificultad para acceder a crédito bancario se han constituido en obstáculos importantes para el desarrollo de estas organizaciones.

Como lo han anotado varios expertos, el problema de la falta de acceso al crédito es en buena medida exacerbado por la falta de activos en los balances de las microempresas. La propuesta del economista Hernando de Soto (2000) de lograr el registro de las numerosas propiedades que tienen muchos microempresarios (particularmente del sector informal) cobra vigencia aquí. La Ley permite que los asociados de las EAT hagan aportes al patrimonio de éstas, diferentes a los de su trabajo. Si así procediesen, uno de los obstáculos más frecuentemente citados para la ausencia de crédito disminuiría su relevancia (Con posterioridad a la crisis del sistema financiero colombiano de los últimos años, se viene insistiendo mucho en que los establecimientos financieros

presten mucho mayor atención en los análisis de concesión de crédito a la estimación de los futuros flujos de caja de los solicitantes. Esta recomendación es a nuestro juicio enteramente válida. El mayor análisis de los flujos de caja, sin embargo, puede posiblemente reducir pero no eliminar la preocupación de los intermediarios financieros por el *colateral* (en otras palabras, los análisis *going concern* y *gone concern*, posiblemente continuarán coexistiendo).

8.3 Análisis de las respuestas a las preguntas de investigación.

P.1. Grado de satisfacción con los resultados obtenidos por las EAT.

Los directivos encuestados de empresas que en sus procesos de reestructuración promovieron la creación de EAT indicaron estar satisfechos con los servicios prestados por éstas; la gran mayoría de encuestados asociados a las empresas asociativas dieron igual respuesta. Lo anterior nos lleva a concluir que la percepción predominante tanto entre las organizaciones como entre las EAT es que las decisiones de separar a empleados por parte de la organización, y de los empleados retirados de constituir EAT, fueron en su mayoría acertadas.

No parece existir, con base en los resultados de este estudio preliminar, razón objetiva para que los trabajadores de empresas en proceso de reestructuración consideren que su situación al retirarse de las organizaciones va a ser necesariamente peor. Desde el punto de vista de las organizaciones, los resultados permiten afirmar que las decisiones de reducir personal y después contratar con este la realización de ciertas labores básicas fueron acertadas en el sentido de lograr las reducciones de costos esperadas.

P.4. Rentabilidades obtenidas por las EAT.

Las cifras de la Tabla 2 muestran algunas estadísticas para la razón Utilidad del ejercicio/Patrimonio inicial. En la Tabla 3 se presentan parámetros similares para el conjunto de empresas del sector servicios, «otros servicios», de la base de datos Benchmarking (tamaño de la muestra en 1999: 529 empresas).

Al comparar las Tablas 2 y 3 se nota que las EAT parecen tener una rentabilidad superior al conjunto de empresas de servicios (promedios de 15.04% vs -1.7% en 1999 y 16.97% vs 5.9% en 1998) (para el año 2000 los indicadores de rentabilidad del sector servicios

Tabla 3

Razón: Utilidad del ejercicio / Patrimonio inicial

	2000	1999	1998	1997
Promedio aritmético	-3.6%	-1.7%	5.9%	4.6%
Valor mínimo	-2186.4	-604.9%	-133.3%	-201.2%
Valor máximo	2.895.9	844.7%	896.2	747.3%
Desviación estándar		5.748		

empeoran, teniendo un promedio aritmético aún más negativo que los años anteriores, mostrando un comportamiento decreciente por año).

La aparente mayor rentabilidad de las EAT (algo que es necesario someter a prueba con muestras mayores antes de poderse dar por sentado) coincide con la afirmación de la mayoría de los encuestados de que estaban obteniendo mayores ingresos de los que obtendrían siendo asalariados.

La posible mejor situación, tanto de las organizaciones como de los ex empleados, es consistente con la predicción de la teoría económica con respecto a la sustitución de *incentivos de bajo poder* (remuneración fija, independiente del esfuerzo) por los de *alto poder* (remuneración como propietario residual, la cual depende del esfuerzo). Sin embargo, las pruebas recogidas en este artículo deben interpretarse con mucha cautela, ya que hay evidencia de que las cifras de utilidades en algunos casos estaban sobrestimadas, por no tomar en cuenta los gastos relacionados con la seguridad social (la magnitud de tal distorsión no se pudo calcular). Los ingresos y bienestar futuros de los asociados están en mayor riesgo ahora de lo que estaba cuando eran asalariados. La situación puede ser equivalente a la de trasladarse de una situación laboral con derecho a todo tipo de prestaciones a otra en la que el asalariado recibe un salario integral y no hace contribuciones periódicas a los seguros de salud, invalidez y vejez.

P.5. *El riesgo operacional de las EAT es alto.*

Un porcentaje importante de las Empresas Asociativas estudiadas depende en grado significativo de los contratos de servicios de sus antiguos patrones. Esto no solamente les reduce el poder de negociación de las condiciones (precios y demás) de los servicios, sino que las coloca en una situación muy vulnerable: sus ingresos futuros dependen de la decisión que tome un funcionario del cliente. A pesar de que las organizaciones manifestaron estar satisfechas con los servicios de las Asociativas, en vista de los bajos costos de cambiar de proveedor en los casos de los servicios que prestan estas últimas, el riesgo de una disminución drástica en las ventas se puede materializar en cualquier momento.

P.6. *Las necesidades de financiación de las EAT no están siendo adecuadamente satisfechas por el sistema bancario.*

Los resultados obtenidos aquí indican que el sector bancario tradicional no estaba prestando los servicios que podría a las empresas asociativas. Esto puede deberse en parte a un bajo interés por los asociados en contraer créditos y en parte a desinterés del sector financiero en atender las necesidades de los microempresarios⁸. En este campo parece haber bastantes oportunidades para el sector financiero convencional. Como se muestra en varios estudios, los microempresarios no necesariamente

8. Algunos estudios recientes muestran que «el tener un préstamo bancario es, *ceteris paribus*, un predictor significativo positivo de la supervivencia de compañías con fecha de fundación reciente» (Astebro y Bernhardt: 2001: 12). esta es información que puede ser muy útil para analistas financieros.

son clientes más incumplidos que los grandes empresarios (Por ejemplo, en un estudio del Banco Mundial sobre el banco Grameen, una institución financiera rural en Bangladesh que atiende principalmente mujeres y que ha reemplazado el requisito del colateral en el crédito por préstamos con responsabilidad grupal, se encontró que la tasa de recuperación de los préstamos ha estado consistentemente por encima del 90% (Khandker, Khalily and Khan: i)). El satisfacer las incipientes demandas de crédito de algunas de estas empresas con sobregiros bancarios, los cuales, como se sabe, acarrearán las más altas tasas de interés, muestra una visión miope, de muy corto plazo, de los funcionarios bancarios que tomaron tales decisiones en algunos de los casos documentados.

P.7. Las fuentes de financiación no bancarias empleadas.

Como se mencionó en sección anterior, el crédito de proveedores fue una fuente de financiación importante. Si este se concediese en condiciones no onerosas (algo que no se analizó en el presente estudio), las EAT deberían hacer esfuerzos por mantenerlo (Fisman y Love encontraron en trabajo reciente que en países con mercados de capitales poco desarrollados, industrias con mayor dependencia del crédito comercial exhibían mayores tasas de crecimiento).

En algunos casos los clientes se constituyeron en garantes de los créditos bancarios al emitir cheques posfechados por los servicios adquiridos a las EAT, los cuales las últimas entregaban a los bancos como garantías por los préstamos. Este mecanismo permitió a algunas EAT suplir parcial-

mente sus necesidades de capital de trabajo. Sin embargo, hizo a quienes lo emplearon más dependientes aún de los pocos clientes que tienen (aumenta su vulnerabilidad).

9. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En este artículo se presentó y analizó información relacionada con el funcionamiento y desempeño de una muestra no representativa de Empresas Asociativas de Trabajo. A continuación se resumen las conclusiones derivadas del análisis de los datos, así como algunas recomendaciones para los propietarios de las EAT y para las entidades responsables de la regulación del funcionamiento de estas organizaciones.

CONCLUSIONES

1. En términos financieros las EAT son empresas con una estructura de activos y participaciones bastante simple. Su principal activo es el disponible (efectivo) y tienen a no tener registrados en sus libros activos fijos. Aunque la inversión patrimonial es bastante pequeña, es la principal fuente de financiación.
2. La rentabilidad media obtenida por las empresas fue satisfactoria cuando se compara con la generada por el sector servicios en el país. Los asociados encuestados se encontraban satisfechos con las utilidades obtenidas. Por lo anterior puede decirse que los incentivos establecidos por el gobierno para este tipo de empresas fueron adecuados para compensar las debilidades inherentes a los sectores económicos en los que operan (bajas barreras de entrada, poder de ne-

gociación con proveedores y clientes bajos, bajos costos para los clientes de cambiar de proveedor). En vista de estos resultados puede afirmarse que las personas que están estudiando la creación de nuevas empresas de esta naturaleza no tienen razones objetivas para suponer que los resultados económicos esperados sean necesariamente malos.

3. La anterior conclusión hay que tomarla con mucha precaución debido principalmente al hecho de que algunas de las empresas no incluyen entre sus costos ni las provisiones para la seguridad social ni el valor económico consumido de los activos que ciertas organizaciones les permitieron utilizar (esto hace relación específicamente a las empresas que prestan servicios al Ciat, las cuales utilizaban en la prestación de sus servicios algunos activos –por ejemplo brilladoras– de dicha organización).
4. Varias empresas tenían un solo cliente, lo cual las coloca en una posición muy vulnerable (Como lo anotó un lector, es evidentemente menos riesgoso comenzar una nueva empresa teniendo un cliente que no teniendo ninguno. Sin embargo, para reducir la vulnerabilidad de la empresa es necesario lograr una base amplia de clientes).
5. El uso que hacen las empresas de los servicios crediticios del sistema bancario es bastante bajo. Adicionalmente, la forma que adquieren estos servicios con mayor frecuencia es la de sobregiros, lo cual va en detrimento de la rentabili-

dad y la supervivencia de estas unidades económicas.

6. Otra fuente importante de recursos financieros de corto plazo empleada fue el crédito de proveedores; su importancia relativa parece estar disminuyendo en el tiempo.
7. Los resultados obtenidos en este estudio sobre dependencia de un solo cliente, tipo de servicios bancarios utilizados y nivel educativo de los asociados, así como los obtenidos en su trabajo de grado por Becerra y asociados sugieren que el nivel de conocimientos gerenciales de los directivos de las EAT es bajo. Lo anterior arroja dudas acerca de la eficacia con que han sido llevados a la práctica los mecanismos de capacitación previstos en la reglamentación.

RECOMENDACIONES

1. Es importante establecer mecanismos que garanticen efectivamente que las empresas hagan periódicamente las contribuciones debidas a la previsión social. Esto les permitirá a los asociados tener un futuro económico más despejado, y calcular con mayor precisión el nivel de rentabilidad obtenido por las empresas.
2. Para poder hacer estudios que brinden información más precisa, tanto a los propietarios de EAT como al gobierno, del desempeño económico obtenido por estas, es necesario que reporten periódicamente a algún ente (Cámara de Comercio, Superintendencia), además de los balances generales, estados de resultados y de flujos de efectivo. Los estados de resultados deben tener un

- rubro para incluir las provisiones a la seguridad social. Es necesario diseñar mecanismos creativos (por ejemplo, formatos de estados financieros simplificados para este tipo de organizaciones) para que la obligación de preparar estos informes no se traduzca en erogaciones significativas para las empresas.
3. Los directivos de las empresas que tenían un solo cliente deberían tomar medidas en el corto plazo para corregir dicha situación. Una base más amplia de clientes les reduciría el riesgo operacional y les incrementaría su potencial de supervivencia en el largo plazo (De acuerdo con el profesor Jaime Valenzuela, desde el punto de vista de las organizaciones que contratan con las EAT debe quedar muy claro que sus relaciones son comerciales y no laborales porque si en la ejecución de los contratos civiles de prestación de servicios suscritos se establece que hay trabajo personal, remuneración con contraprestación y subordinación personal con la empresa, habrá contrato de trabajo con todas sus consecuencias prescricionales. Para disminuir este riesgo es necesario que las EAT contraten con varios clientes y no se circunscriban a prestar servicios con exclusividad a una sola organización).
 4. La debilidad inherente a muchas EAT de un bajo poder de negociación frente a proveedores y clientes puede corregirse en el mediano plazo, fortaleciendo la unión entre este tipo de organizaciones (fomentando el establecimiento de una especie de federación de EAT). Existe bastante evidencia de los beneficios que trae la creación de este tipo de redes a las microempresas participantes en ellas (Spath, 1993: 3).
 5. La banca comercial no está prestando los servicios que este tipo de unidades económicas requiere. Evidencia empírica recogida en varias partes del mundo indica que los microempresarios no representan intrínsecamente riesgos crediticios mayores que los grandes empresarios. La banca debería diseñar procedimientos de análisis para prestar a este tipo de clientes⁹. Adicionalmente, los banqueros deberían contribuir a que los microempresarios pierdan la desconfianza hacia el sistema, asesorando a los clientes acerca de las operaciones crediticias más convenientes para ellos, pensando más en el potencial de rentabilidad de una relación duradera en el tiempo que en las utilidades inmediatas para los bancos que se derivan de los sobregiros. Parece necesario examinar por qué no ha sido eficaz el mecanismo del Fon-

9. En el estudio antes referenciado sobre el Banco Grameen el Banco Mundial concluye que «su organización (del crédito) basada en grupos, puede ser aplicable donde un mercado imperfecto de crédito hace imposible por parte de la institución financiera un adecuado examen (screening), monitoreo y exigencia al cliente del cumplimiento forzoso de sus obligaciones. Khandker, Khalily and Khan: xv). En un artículo publicado en la revista *Dinero* (No. 141, septiembre 14 de 2001, pp. 38 a 65) se menciona que el Banco Social ha desarrollado experiencia con los créditos a microempresarios y que otros bancos están explorando este mercado asociándose con ONG que conocen este tipo de clientes.

do de Garantías establecido por el Gobierno.

6. Es necesario estudiar en mayor detalle por qué la capacitación que debe darse a propietarios de EAT y la asesoría que éstas deberían recibir de instituciones como el Sena, las Alcaldías y Gobernaciones (Gómez y Medina, p.92) no parece estar produciendo los efectos esperados (como lo sugiere el hecho de que varias operen con un solo cliente y no mantengan relaciones crediticias satisfactorias con el sistema bancario).

10. FUTURA INVESTIGACIÓN

El presente estudio puso de manifiesto algunos temas que ameritan estudiarse en mayor profundidad con el fin de identificar mecanismos específicos que permitan mejorar las condiciones de competitividad de las EAT. Desde el punto de vista financiero, un aspecto bastante urgente tiene que ver con la forma en que estas organizaciones podrían tener un mejor acceso al crédito del sistema financiero institucional. Esto les permitiría tanto una mayor productividad (medida por un menor costo de capital) como una mayor flexibilidad. En este orden de ideas convendría determinar las condiciones según las cuales el Fondo de Garantías establecido por el Gobierno podría funcionar efectivamente. Adicionalmente merece la pena explorar con el

sistema financiero institucional las razones por las que estas organizaciones, y en general las microempresas no le han sido atractivas, y las condiciones con las cuales podrían convertirse en clientes potenciales valiosos. La hipótesis lanzada por Hernando de Soto en su libro *El misterio del capital* (2000) de que los microempresarios y empresarios del sector informal de las economías menos desarrolladas tienen una gran cantidad de activos que no están siendo utilizados adecuadamente como capital, y avalada por eminentes académicos como el premio Nobel de Economía Ronald Coase, merece ser examinada con este tipo de organizaciones, ya que de resultar cierta e implementable con relativa facilidad, podría ser un elemento importante en el mejoramiento del acceso al crédito institucional de esta familia de microempresas. Otro aspecto que merece ser examinado en mayor detalle es el grado en que el *crédito grupal*, empleado en otros países en vías de desarrollo por algunas instituciones pioneras en la atención de las necesidades de los microempresarios, podría también emplearse en Colombia, con el fin de disminuir la asimetría de información entre el banquero y el cliente y, de esta forma, hacer menos necesaria en la transacción la concesión de una garantía real por parte del prestatario.

11 BIBLIOGRAFIA

- ALCHIAN, A. and H. DEMSETZ. *Production, Information Costs, and Economic Organization*. The American Economic Review, 62: 777-795. 1972.
- ASTEBRO, Th. and I. BERNHARDT. *Start-Up Financing, Owner Characteristics, and Survival*. SSRN. 2001.
- BARONA, B. *Enfoque económico en la gerencia de organizaciones: estudio de casos en el sector salud colombiano* (Trabajo no publicado). Universidad del Valle, 1998.
- BECERRA, SP, CÁRDENAS A., SÁNCHEZ J, SANMARTÍN y WE VILLOTA. *Situación actual de las empresas asociativas de trabajo e.a.t. en los municipios de Cali, Yumbo y Santander de Quilichao*. Universidad del Valle, Facultad de Ciencias de la Administración, Plan de Administración de Empresas (3845) Santiago de Cali (trabajo no publicado). 2000.
- BONILLA, JF. *Memorias. 18 meses de gestión. El estado financiero del Departamento. Perspectivas de futuro*. Gobernación del Valle. Cali, noviembre, p.3. 2000.
- BRUGGER, EA & S. RAJAPATIRANA (editors). *New Perspectives on Financing Small Business in Developing Countries*. Institute for Contemporary Studies, San Francisco. 1995.
- CÁRDENAS, MH., JA SUESCÚN EG MONTOYA y JL RAMÍREZ. *Análisis situacional de las Empresas Asociativas de Trabajo en tres organizaciones vallecaucanas*. Proyecto de grado no publicado, Universidad Icesi, Cali. 2001.
- Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico, CEDE. *Evaluación de los Programas de Apoyo a la Microempresa, 1997-1998*. Departamento Nacional de Planeación –Fundación Corona– Corporación para el Desarrollo de la Microempresa. Bogotá. 1998.
- DE SOTO, H. *El misterio del capital*. Empresa Editorial El Comercio. Lima. 2000.
- DINERO. No. 141. Septiembre 14 del 2001. *La banca sale adelante*. Pp. 38 - 64.
- FISMAN, R. and I. LOVE. Trade Credit, Financial Intermediary Development and Industry Growth. Preliminary results. SSRN (May). 2001.
- GÓMEZ, AL y JE MEDINA. *Empresas de Economía Social* (segunda Edn): *Alternativas para un crecimiento y desarrollo integral*. Arfo editores. Santa Fe de Bogotá. 2000.
- GULLI, H. *Microfinance and Poverty. Questioning the Conventional Wisdom*. Interamerican Development Bank, Washington, D.C. 1998.
- HART, O. *Financial Contracting*. Working Paper 8285. NBER Working Paper Series, May. 2001.
- JENSEN, M. and W. MECKLING. *Theory of the Firm, Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure*. The Journal of Financial Economics, 3: 305-360. 1976.

- *The Nature of Man*. Journal of Applied Corporate Finance. Vol 7 No 2: 4-19. 1994.
- JOHNSON S. and B. ROGALY. *Microfinance and Poverty Reduction*. Oxfam, London. 1997.
- KHANDKER, SR., B. KHALILY and Z. KHAN. Grameen Bank. *Performance and Sustainability*. World Bank Discussion Papers. No 306. Washington, D.C. 1995.
- LEDGERWOD, J. Sustainable Banking with the POOR. *Microfinance Handbook. And Institutional and Financial Perspective*. The World Bank, Washington, D.C. 1999.
- MEZZERA, J. (Editor). *Crédito Informal. Acceso al Sistema Financiero*. Prealc, Santiago de Chile. 1993.
- MILGROM, P. and J. ROBERTS. *Economics, Organization and Management*. Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ. 1992.
- PORTER, ME. *Ser competitivos. Nuevas aportaciones y conclusiones*. Ediciones Deusto, Bilbao. 1999.
- *Strategy and the Internet*. Harvard Business Review, March, pp. 63-78. 2001.
- PUTERMAN, L and RS KROSNER, 1996. *The Economic Nature of the Firm*. Cambridge University Press, London. 1996.
- Seminario Taller Nacional de Fortalecimiento de las Cooperativas de Trabajo Asociado y las Empresas Asociativas de Trabajo: Instrumentos para la generación de empleo productivo*. Santafé de Bogotá, (abr. 15 y 16 de 1999).
- SPÁTH, B. (editor). *Small firms and development in Latin America*. International Institute for Labour Studies, Geneva. 1993.
- STIGLITZ, J and A WEISS. *Credit Rationing in Markets with Imperfect Information*. American Economic Review 71, pp.393-410. 1981.
- TALERO, A. *Información asimétrica en mercados financieros. Documento CEDE 95-08*. Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico. Universidad de los Andes. Bogotá. 1995.
- TOLEDO, A. y A. CHANLAT. *Las otras caras de la sociedad informal*. Esan/Ide- HEC. Lima. 1991. ☀

