

LA MICROEMPRESA EN EL DESARROLLO

Sandra Díaz Arreguín

Licenciada en Desarrollo Regional

Universidad de Guanajuato

Maestría en Desarrollo Regional

Colegio de la Frontera Norte

RESUMEN

El presente documento es parte de la investigación: “Políticas de Fomento y Apoyo a las Microempresas en el Desarrollo Regional de Tijuana, Baja California”, dentro del Programa de Maestría en Desarrollo Regional de El Colegio de La Frontera Norte. En el mismo, se presenta una discusión en torno a la importancia de la microempresa en el desarrollo de los países -a partir de la generación de empleo y riqueza-, a pesar de lo que se le considera un pilar débil en la estructura socio- económica. Lo anterior se debe principalmente a que el empleo generado, aunque estadísticamente relevante, es socialmente inaceptable, tratándose de un empleo -en la mayoría de los casos- precario. Se sostiene la tesis de que una política pública lo suficientemente focalizada, puede fortalecer a la microempresa y convertirla en el instrumento de desarrollo deseable.

Palabras clave: microempresa, desarrollo, capital social, política pública.

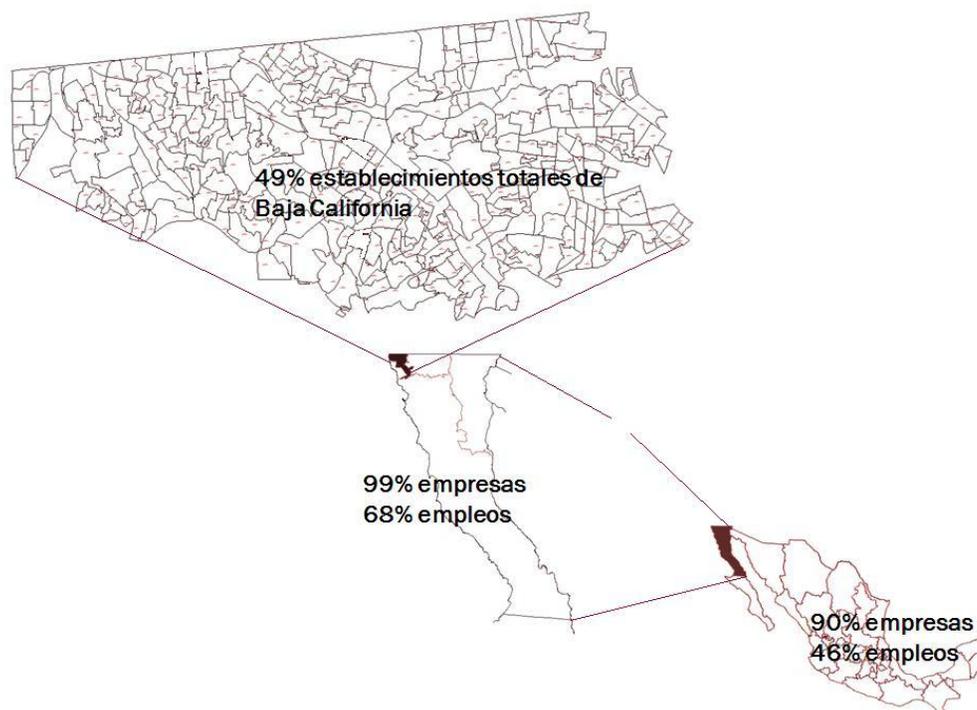
DESARROLLO

La constitución política de los Estados Unidos Mexicanos promueve el derecho a un empleo estable y retribuido económicamente. No obstante, ¿qué pasa cuando el sistema económico no genera empleo para toda la Población Económicamente Activa (PEA)?, ¿qué pasa cuando los procesos económicos que se viven bajo el régimen de sistema capitalista benefician a unos y perjudican a otros?, ¿cómo reaccionar cuando, al no contar con alternativas, la población se ve forzada a acceder al mercado por cuenta propia y no recibe los beneficios de un empleo formal ni la garantía de una calidad de vida aceptable?. Tomando lo anterior como una característica de la sociedad actual, ¿cómo responde el marco institucional mexicano¹ ante tales circunstancias? La microempresa surge como respuesta a los actuales procesos de transformación excluyente.

La región de estudio comprende el estado de Baja California, situado en la región noroeste de la república y en la frontera con Estados Unidos de América. El municipio de Tijuana se localiza al noroeste del estado (Ver: Mapa 1. Ubicación geográfica de la región) y se caracteriza por un contexto socioeconómico, institucional, social y cultural con condiciones cambiantes, complejas y heterogéneas. Dicha situación impacta las distintas formas de convivencia y los esfuerzos individuales de los sujetos y los hogares cuyo

ingreso depende del trabajo asalariado, y que propicia en algún momento la oportunidad de autoempleo o de prácticas microempresariales (Hernández, 2007; Ampudia, 2008).

Mapa 1. Ubicación geográfica de la región



Fuente: Elaboración propia a partir del SCINCE, 2000 y Sedeco, 2009.

Según la Sedeco 99% en el estado de Baja California son microempresas y representan más del 90% del total de los negocios en nuestro país². Además, son el tipo de empresas que mayor número de empleos directos crean, el 68% de los empleos totales en el estado, y tienen un efecto multiplicador considerable dentro de la cadena productiva de la economía nacional. Con ésta forma de organización (muchas veces informal), actualmente se impone una tendencia a relaciones laborales sin protección ni regulación, y caracterizadas por el trabajo injusto, esporádico, familiar e ilícito; en todo caso, forzado (Cf. Alvater, 2002 y Meza, 2007).

Ciertamente existen bastantes críticas sobre la importancia de la microempresa en la economía y el desarrollo, desde el punto de vista economicista, hay quienes aseveran que la microempresa no es necesaria en la sociedad y en los sistemas productivos³. No obstante, quienes afirman lo anterior, se olvidan de que la microempresa a pesar de su baja aportación en el Producto Interno Bruto (PIB), participa activamente en la economía y el

desarrollo de los países con la generación de empleo y cuenta con un alto potencial de inserción en el mercado por su característica flexibilidad, así como su capacidad de adaptarse al entorno inmediato. Además, si consideramos que en México, el empleo es la principal fuente ingreso para alrededor del 70% de las familias, por lo tanto tiene un estrecho vínculo con la pobreza y la seguridad social y por ende, con el desarrollo (Ampudia, 2008).

La empresa juega un papel muy importante en el desarrollo. Sobre todo la empresa de menor tamaño (MYPES), es reconocida por su potencial aportación al crecimiento y desarrollo en el territorio. De acuerdo a Johannison (1995, en: Vázquez, 2005) “El surgimiento de empresarios y de pequeñas empresas se apoya en la existencia de redes personales, que permiten madurar el proyecto de empresa a partir de las informaciones que les proporcionan y comenzar su realización a través de la inclusión progresiva de personas de su confianza, de personas que los empresarios conocían antes de que la idea surgiera y se transformara en un proyecto”.

Al mismo tiempo, de acuerdo a las teorías del desarrollo endógeno, las microempresas pueden representar uno de los pilares del desarrollo al ser una opción de generación de empleo e ingreso para la población; estas mismas teorías centran la atención en la importancia de redes y sistemas de microempresas locales como una alternativa viable en el contexto actual de internalización de las economías (Martínez, 2004). De tal manera que el papel central de la microempresa podría conceptualizarse en función a la capacidad para generar espacios para el desarrollo y la viabilidad de la economía familiar; puesto que se reconoce la microempresa como una vía efectiva para el incremento del ingreso familiar, contribuyendo a mejorar la calidad de vida.

Estudios recientes (Ampudia, 2008; Martínez, 2004 y Mungaray, 2002) centran su atención en la microempresa como potencial instrumento del desarrollo. Estos autores justifican que la microempresa puede convertirse en parte de la estrategia de desarrollo y crecimiento de las regiones, dada su capacidad para generar empleo y riqueza. A partir de ello, el diseño de políticas territoriales ha tenido el objetivo de impactar en las organizaciones microempresariales. Sin embargo, las políticas tienden a ser de corto alcance, al no responder a las verdaderas necesidades del sector y con ello no reflejar los resultados implícitamente esperados. Se trata de políticas focalizadas desde las instituciones (reconociendo a la microempresa como estrategia de desarrollo social ó económico) y no hacia el sector mismo (clasificándola a partir de sus características y necesidades).

En este mismo sentido, Rocío Abud (2009)⁴ al definir las fases básicas del desarrollo de un país establece que el primer paso es proporcionar a la población la oportunidad de trabajar, una vez logrado esto, se procede a desarrollar pequeñas empresas, *clusters*, cadenas productivas, así como firmas tractoras. Aseverando que el desarrollo solo

podrá alcanzarse a través de la promoción de políticas y programas de reducción de la pobreza, fomento del trabajo estable, y generación de empleo.

Además, en México, el 95.6% de la estructura empresarial son microempresas, con un universo de 3 millones 837 mil empresas, que generan el 15% del Producto Interno Bruto (PIB) (Ampudia, 2008: 138). Su contribución en la producción y ventas es baja, característica condicionada por el nivel de desarrollo del país, cabe mencionar que para el caso de México 30%, mientras que la mediana y grande se ubican en 32% y 38% respectivamente (Torres, 2006: 9). Al mismo tiempo que, varios estudios presentan evidencia empírica de que las micro y pequeñas empresas pueden ser consideradas como generadoras de nuevo crecimiento, como fuentes primarias de cambio tecnológico y una vía para la generación de empleo, como uno de los factores principales para mantener la estabilidad socioeconómica. (Cf. Rothwell and Zegveld, 1982, en: Giaoutzi, et. al., 2007).

Lo anterior demuestra que, el que la microempresa no agregue valor significativo al crecimiento económico no quiere decir que no sean importantes para las sostenibilidad social, económica y política de la sociedad (Torres, 2006). Como se ha hecho mención anteriormente, la microempresa juega un papel importante en la generación de empleo, así como en la contribución al PIB nacional. Estas microorganizaciones contribuyen a evitar que la pobreza y la indigencia aumenten, al promover diversas actividades económicas a bajos costos. Sin embargo, es la empresa menos apoyada tanto por las instituciones gubernamentales como privadas y el existente está mal dirigido.

En este sentido, para analizar el alcance de la política como instrumento de apoyo a la microempresa es necesario primero entender a la microempresa sin extraerla de su entorno, reconociéndola como un ente económico que se ve afectada por el mismo (Hernández, 2008) y que por ello tiene la capacidad de modificarlo (tanto positiva como negativamente). Con el enfoque integral que se propone, podrá darse mayor valor al impacto de la microempresa sobre el territorio. A partir de lo que se pretende buscar la complementariedad entre organizaciones microempresariales, sociedad y su entorno que dé lugar a un tejido productivo más fuerte, así como a un sector microempresarial consolidado que participe activamente en la búsqueda del desarrollo integral del territorio.

Por otro lado, dado el tamaño de la microempresa y concentrando su importancia en el sector mismo, hoy en día más que centrar la atención en los agentes y factores productivos, surge la necesidad de hacer énfasis en la dinámica relacional de actores que tiene lugar en el territorio. Ésta dinámica, determinará el funcionamiento, así como el potencial de desarrollo y la velocidad con la que podrán tener lugar cambios y avances (Martínez, 2004), como se interpreta del siguiente esquema de la dinámica relacional de actores en el territorio.

Esquema 1. Dinámica relacional



Fuente: Elaboración propia en base a los supuestos teóricos referidos (Vázquez- Barquero, 2003; Marshall, 1890, en: Hernández, 2007)

Cabe destacar, como se ha puntualizado anteriormente y se observa en el esquema, que si bien una de las características de la microempresa es su propensión a verse afectada por el entorno. Sin embargo su desempeño se ve condicionado por el contexto, que en el caso es representado por las instituciones (las cuales cuentan con la capacidad de incidir en el sector) y el sistema productivo (que en gran medida define a la microempresa como actor productivo).

Es así como la microempresa adquiere *personalidad*⁵ en el territorio, misma que definirá la forma en que la ésta se incorporará potencialmente al sistema productivo regional. A partir del esquema, se reconoce al sistema productivo regional como el referente que permitirá un mayor acercamiento a dos de los principales factores del desarrollo a los que anteriormente se ha hecho mención y sobre los que se desarrollará parte de la discusión en el presente documento: la producción y las instituciones.

Ahora bien, se presume la existencia de una estrecha relación entre el capital social de un territorio y el desarrollo empresarial en el mismo. El capital social se ve reflejado en el desarrollo en una sociedad, de las capacidades de los ciudadanos para emprender iniciativas conjuntas, en las que la confianza es el principal soporte de las relaciones. En este sentido, diversas experiencias a nivel internacional enfatizan el surgimiento e impulso de iniciativas locales de desarrollo, representando esfuerzos que implican cierta cooperación entre los residentes de un lugar y requieren de la existencia de normas de coordinación entre actores involucrados (Giaoutzi, et. al. 2007).

Pensando, como se hacía referencia en líneas anteriores, en que sólo las sociedades con un alto capital social y un elevado nivel de confianza podrán ser generadoras de organizaciones empresariales flexibles que les permitan competir con éxito en la economía global, se han realizado estudios empíricos donde se demuestra la relación positiva entre capital social y desarrollo económico, es a partir de donde nace lo que Storper (1997) denomina *La Nueva Geografía Institucional*.

Lo anterior relacionado con el reconocimiento de que entre las principales características de la microempresa se encuentra la heterogeneidad y su dependencia del entorno inmediato, cabe destacar que los contextos regionales condicionan las características y posibilidades de desarrollo de estos establecimientos. No obstante, y a pesar de que existe un avance considerable en el número de políticas de apoyo a la microempresa a nivel federal, estatal y local, las mismas no logran el impacto esperado, principalmente porque se diseñan de forma muy general. “Se encuentra aún pendiente la necesidad de reconocer que si las microempresas son una opción importante de mejora de las condiciones locales de vida, una tipología más detallada podría contribuir a obtener mejores resultados de las políticas de apoyo que se implementen” (Cf. Martínez, 2004).

Si bien es cierto que hoy en día el impulso de las políticas públicas ha recobrado fuerza al representar la respuesta del gobierno ante la disfuncionalidad del mercado, sigue latente la necesidad de una política social que sea sustentable y se encuentre a la par con el crecimiento económico del país, buscando que éste sea equitativo, lo que durante varias décadas se ha planteado: la distribución equitativa de la riqueza. Puesto que, las fallas económicas que enfrenta el mercado laboral mexicano justifican la intervención del Estado en su funcionamiento, tal intervención tendrá que ser guiada bajo principios de equidad y eficiencia; hasta ahora, el Estado no ha desarrollado acciones suficientes para el encuentro entre la oferta y la demanda laboral.

Las políticas imperantes en el país, hacen referencia a la necesidad de promover la creación y el fortalecimiento de las cadenas productivas nacionales, en tanto que el Estado deberá jugar un rol central en la provisión de seguridad social a la población, al mismo tiempo, las micro, pequeñas y medianas empresas deben recibir apoyos que aseguren su supervivencia (Cf. Meza, 2007). Si bien, la discusión sobre la implementación de políticas de apoyo a microempresas se sienta en la teoría sobre la planeación estratégica, supuestos que se consolidan en un contexto de post- guerra, en los inicios del Estado de bienestar, donde el Estado se veía como el garante de la seguridad social (salud, educación, seguros de desempleo, fondos de retiro, entre otros servicios públicos, una etapa marcada por la política macroeconómica definida por el Keynesianismo).

Aunque la historicidad del apoyo a la generación de empleo a través de la creación y consolidación de microempresas, el impulso por parte del Banco Interamericano de Desarrollo, data del año de 1978, en el que los gobernadores estipulan que el 50% de las operaciones deben beneficiar a los grupos de bajos ingresos, naciendo *El Programa de Pequeños Proyectos*, que ofrece asistencia a agricultores y pequeñas empresas, mismo que es reformado en 1998, cuando se crea un Programa de Empresariado Social (BID, 1998). En todo caso, la efectividad de las políticas enfocadas a la micro y pequeña empresa más que contar con grandes programas o intervenciones, consisten en pequeñas acciones, a escala local o regional y suelen ser resultados de diagnósticos elaborados desde la perspectiva de las propias organizaciones.

A nivel nacional, las iniciativas al respecto han variado en el tiempo, no obstante algunos autores (Ordoñez: 2000) afirman que el apoyo a la generación de empleo a partir del apoyo a la microempresa ha sido poco y la participación del gasto en tal ámbito va disminuyendo sexenio con sexenio, la realidad es que el gasto en apoyo a microempresas para generación de empleo se ha promovido, cobrando cada vez mayor importancia sobre el territorio por medio de las distintas instituciones gubernamentales, tomando como instrumento de aplicación a las Organizaciones de la Sociedad Civil que en las últimas décadas, cabe destacar, se han proliferado en el país.

Es así como, para el 2001, existían 134 programas de apoyo empresarial en 11 dependencias⁶, como se muestra en la siguiente tabla. Tales programas, aunque con variaciones permanecen y se les suman nuevas propuestas de política que pretenden resarcir los huecos que han dejado experiencias anteriores. Al respecto, además, cabe resaltar que si bien aún queda mucho por hacer con respecto a la política de apoyo a la microempresa, estamos avanzando. Solo queda esperar que los recientes productos de investigación a nivel territorial sean retomados en el diseño y análisis de la política, en pro de la microempresa, con miras al desarrollo integral del país.

Tabla 1. Número de programas de apoyo empresarial por dependencia

Institución	No.	Institución	No.	Institución	No.
S. Economía	34	SAGARPA	6	SEDESOL	4
BANCOMEXT	21	SEMARNAT	13	SHCP	18
NAFIN	19	STPS	5	SECODAM	3
CONACYT	7	SEP	4	Total	134

Fuente: Secretaría de Economía, 2001

< www.cipi.gob.mx/html/..%5CPol_Apoyo_Pymes_Mex.PDF

Tabla 2. Número de programas de apoyo empresarial por tipo de apoyo

Tipos de Programa	No.	Tipos de Programa	No.
Apoyos y estímulos fiscales	24	Capacitación y asistencia	28
Apoyo a las dependencias	22	Créditos de la Banca de Desarrollo	14
Sistemas de información	1	Créditos de la Banca de Desarrollo	25
Interinstitucional	12	DR y encadenamiento productivo	8

Fuente: Secretaría de Economía, 2001

< www.cipi.gob.mx/html/..%5CPol_Apoyo_Pymes_Mex.PDF

Así, según datos de la Secretaría de Desarrollo Económico (Sedeco)⁷ para el presente año en Baja California se promueven a través de la misma nueve programas de

apoyo a la microempresa y alrededor de ocho más del Fondo de Apoyo a las Empresas en Solidaridad (FONAES)⁸ un órgano desconcentrado de la Secretaría de Economía; entre otros dentro de las distintas secretarías. Sin embargo estas políticas no han sido suficientemente eficaces. En tal sentido, aunque es reconocido el avance en número y diversidad de apoyos empresariales en México, cabe la necesidad de preguntarnos ¿a las necesidades de qué porcentaje de empresas responden tales programas?, y por lo tanto ¿qué porcentaje de empresas es el beneficiario potencial de acuerdo a los requerimientos de los programas?

Al respecto, Giaoutzi (et. al., 2007) acertadamente propone que las políticas para promover el sector de microempresas en un corto plazo deben ser implementadas como meros paliativos para mitigar los estragos del desempleo y una vez que tal sector se encuentre en una etapa de cambios estructurales que lo posicionen dentro del mercado como un sector sólido, sólo entonces las políticas de promoción de microempresas se tomarán como fundamentales con una visión a largo plazo. Para entonces estaremos hablando de políticas subsidiadoras que vienen a rebasar al estado de bienestar asistencialista para promover un margen de acción donde la población pueda tomar decisiones directas sobre su desarrollo.

Con base en lo anterior y conscientes que una de las características principales de la microempresa es la heterogeneidad, y además, dada su mayor dependencia del entorno inmediato, los contextos regionales condicionan las características y posibilidades de desarrollo de estos establecimientos. Por lo mismo, las políticas que se diseñan de forma muy general no cumplen sus objetivos precisamente por su inadecuación a esta heterogeneidad, si las microempresas son una opción importante de mejora de las condiciones locales de vida, una tipología más detallada podría contribuir a obtener mejores resultados de las políticas de apoyo que se implementen (Martínez, 2004).

Después de la discusión presentada, solo resta decir que la importancia de la microempresa en el desarrollo de los países es reconocida y no solo actualmente. No obstante, no se le ha dado el impulso necesario para que tal sector se fortalezca y se explote al máximo su potencial en el desarrollo socio- económico de la población. En tal sentido, es necesario dar mayor peso a los factores que les permiten mantenerse a pesar de sus carencias y las dificultades, y que hacen de éstas microorganizaciones productivas un pilar del desarrollo. Dos de ellos son el capital social y la comunicación, puesto que a partir de ellos, se logra el aprovechamiento del conocimiento, las innovaciones y las ventajas del territorio (además de los recursos, las políticas públicas propuestas por los tres niveles de gobierno).

NOTAS

¹ Por marco institucional hacemos referencia al conjunto de instituciones, normas y políticas públicas diseñadas en torno a la microempresa.

² Las micro, pequeñas y medianas empresas suman 4 millones de negocios en México, de los que dependen 12 millones de personas.

³ En septiembre del 2009, Vincent Speranza, director de Endeavor-UDLA Puebla afirmaba que, “Si desaparece el 90 por ciento de las microempresas en el país, tendría menos impacto que la influenza”. En: poblanerías.com, México: microempresas generan muy poca riqueza y empleo, Boletín SIPROMICRO, <<[http://www.sipromicro.org/18.0.html?&tx_ttnews\[tt_news\]=164&tx_ttnews\[backPid\]=16&cHash=ad00](http://www.sipromicro.org/18.0.html?&tx_ttnews[tt_news]=164&tx_ttnews[backPid]=16&cHash=ad00)>>

⁴ Gerente de investigación y Proyectos Especiales, de FUNDES México, en entrevista para la publicación *Empresas y Empresarios*(2009).

⁵ Sobre sus características, se clasifica a la microempresa en: Competitiva, en Consolidación y de Subsistencia, como se verá más adelante.

⁶ En: Secretaria de Economía, 2001 <www.cipi.gob.mx/html/.%5CPol_Apoyo_Pymes_Mex.PDF

⁷ Mex1co first, Emprende, FIDEM, Desarrollo de PROVEEDORES, FOCIR, Capital Semilla, PROSOFT 2.0, PROLOGYCA y Programa Nacional de Empresa Gacela

⁸ Capital de riesgo solidario, Capital social de riesgo, ACCIS, Comercializadora social, IMP, Apoyo para la Capitalización Productiva, PROCOMER, ADE.

BIBLIOGRAFÍA

- [1] Ampudia Márquez, Nora C., 2008, “Micro empresa y pobreza, financiamiento y contribución al desarrollo”, Economía Informa, México, Universidad Nacional Autónoma de México- Facultad de Economía, núm. 355. noviembre- diciembre 2008. Pp. 136- 149, en <<http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econinforma/pdfs/355/09Nora.pdf>>, consultado el 11 de noviembre 2009.
- [2] Alvater, Elmar et al., 2002. “Las limitaciones de la globalización, México, Siglo XXI” editores, pp. 236 – 276.
- [3] Giaoutzi, Maria et al., 2007. editores. “Small and medium size enterprises and regional development”, Gran Bretaña, Routledge, 310 p.
- [4] Hernández, Daniel, 2007, “Identificación y tipología de sistemas productivos locales: el caso del sector microempresarial en la frontera de Baja California, México: 1992-

- 2002”, tesis para obtener el grado de doctor en Ciencias Económicas, Tijuana, Baja California, UABC.
- [5] Martínez Pellégrini, SÁrah Eva, 2004. “Necesidades y prioridades de las microempresas y su potencial como arraigadoras de la población mediante generación de empleo e ingreso en México”; México, USAID.
- [6] Meza González, Liliana, 2007. “Política laboral en México globalizado”, en Cotler, Pablo, editor. Políticas publicas para un crecimiento incluyente, México, Universidad Iberoamericana, 392 p.
- [7] Ordoñez Barba, Gerardo Manuel, 2002. “La política social y el combate a la pobreza en México”, México, 399p.
- [8] Storper, Michael, 1997. “The Regional World, Nueva York, The Guilford Press”.
- [9] Torres, Mario, 2006. “Microempresa, pobreza y empleo en América Latina y el Caribe. Una propuesta de trabajo”; Organización de los Estados Americanos (OEA) y Agencia Española de Cooperación Internacional (AECI). 66 p.
- [10] Vázquez Barquero, Antonio, 2005. “Las nuevas fuerzas del desarrollo”, Barcelona, Antoni Bosch Editor.