

Las inframicroempresas, a partir de un estudio de caso en la colonia Amapolas de Hermosillo, Sonora, México

Germán Palafox Moyers*, Benjamín Burgos Flores**

Archivo del Departamento de Trabajo Social



Resumen

Existe un amplio espectro de empresas micro, pequeñas y medianas, que tienen una importancia gradual en el crecimiento económico, la generación de empleo, la innovación y la productividad en la mayoría de las economías del mundo. Si bien se tienen avances sobre el conocimiento de la problemática de gran parte de ese sector, existe un subgrupo amplio en países menos desarrollados que es **prácticamente desconocido. A ese subgrupo se le denomina “infra-microempresas”**. El objetivo del presente trabajo es analizar dicho sector basándonos en un proyecto piloto en la colonia Las Amapolas de la ciudad de Hermosillo, Sonora, México. A partir de ello se pretende iniciar el diseño de una política de apoyo para el desarrollo económico y social de dicho sector.

Este tipo de unidades se podrían tipificar como un conjunto de empresas informales, o fuera del mercado y la legalidad, que no utilizan ninguna tecnología ni siguen los principios mínimos de administración y contabilidad. Por su amplio efecto social los problemas de estos subgrupos, que se desarrollan especialmente en localidades urbanas marginadas y en zonas rurales cercanas a la ciudad (como es el caso analizado), requieren ser más discutidos.

* Departamento de Economía. Universidad de Sonora. economia@guaymas.uson.mx

** Departamento de Economía. Universidad de Sonora. bburgos@guaymas.uson.mx

Abstract

There is a wide range of micro, small and medium enterprises, which are increasingly important in economic growth, job creation, innovation and productivity in almost all economies in the world. While there is progress in understanding the problems of much of this sector, there is a subgroup that is very numerous in the less developed countries, but is virtually unknown, which is known as the “ultra-microenterprises”.

The purpose of this research paper is to analyse two aims: (1) to investigate the “infra-microenterprises” sector based on a pilot project implemented in “Las Amapolas” neighborhood (Hermosillo, Sonora, Mexico), and (2) to design a public policy to support economic and social development in this particular sector.

These kinds of units could establish as a set of informal businesses, or outside the market, or the law. In addition, the “infra-microenterprises” do not use any modern technology. In fact, not only base their decisions on the minimum principles of management and accounting, but not even making decisions on cost, revenue and profit. All of the above, has a large social impact that needs to be discussed, which are developed especially in marginalized urban localities and rural areas near the city, as is the case in question.

Introducción

Es innegable la importancia de un vasto sector de empresas micro, pequeñas y medianas (Mipymes), para las economías de diversos países alrededor del mundo, principalmente en términos de generación de empleos e ingresos de subsistencia. Lo anterior con el atenuante de cuestionamientos por su desempeño, principalmente en términos de eficiencia productiva. Dada la trascendencia de estas empresas es importante preguntarse cuáles son los enfoques que se han venido desarrollando y sus necesidades de estudio. Además es importante desarrollar una clasificación de las microempresas y su focalización como unidad de análisis. Con este fin el documento se estructura de la siguiente manera. En primer lugar se analizan los diversos enfoques que se han utilizado en el estudio de las microempresas en América Latina; en segundo se desarrolla una tipología para caracterizar las microempresas; tercero se analiza el caso de las microempresas en la colonia las Amapolas, presentando el esfuerzo de implementar una política

de desarrollo local integral. Finalmente se muestran las conclusiones.

Enfoques sobre microempresas:

En el interés por abordar el estudio de las microempresas como objeto de investigación comienzan a postularse diversos enfoques, de acuerdo con Neira (2006), para su estudio entre los que destacan: 1) el de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), 2) el de la legalidad, 3) el de la racionalidad del mercado, 4) el de las estrategias familiares, 5) el de la reproducción social y cultural y más recientemente, 6) el de género y desarrollo .

El enfoque de la OIT considera que las microempresas están constituidas por aquellas actividades caracterizadas por una lógica de producción propia y diferente de la economía capitalista. Este enfoque se centra en el estudio del mercado laboral e incluye un conjunto de actividades productivas heterogéneas, cuyo principal elemento en común es emplear un número de personas que no podría ocuparse en el sector moderno, por lo que deben sub emplearse con acceso a factores de producción complementarios al trabajo.

El segundo planteamiento señala el énfasis en las condiciones legales e institucionales de la economía, por ello, se le conoce como el enfoque basado en la legalidad. De acuerdo con este enfoque lo que realmente define a las microempresas es su ilegalidad, Tokman (1992). Para Pollack y Jusidman (1997) las microempresas formales e informales funcionan de acuerdo a una racionalidad competitiva idéntica entre sí; además de su carácter de organización legal o ilegal, según el caso. Esta diferencia, a su vez, conllevaría al acceso, o no, de los recursos productivos y los mercados, ya sean formales o informales.

El tercer enfoque es resultado de las dos perspectivas anteriores y es conocido como Racionalidad del Mercado. Este planteamiento parte que las actividades de la microempresa son típicamente capitalistas, con trabajadores asalariados de manera abierta o encubierta, y que forman parte de la economía moderna, una economía que no sólo es exclusiva de países en desarrollo.

El cuarto planteamiento parte de las estrategias que buscaban mostrar los mecanismos familiares para afrontar las crisis económicas. Sobresale un análisis teórico metodológico sobre la noción de estrategias elaborado por Torrado(1981), autor que sugiere que las ventajas del concepto tienen que ver con su

pertinencia teórica, ya que como modelo teórico es aplicable a sociedades globales. Esta estructura teórica posibilita dar cuenta de un conjunto de comportamientos económicos, sociales y demográficos de los pueblos.

Un quinto enfoque en el estudio de la microempresa es el que analiza el factor de reproducción social y cultural. Para Alba y Krim (1995) la pequeña empresa elabora bienes y servicios pero también produce mensajes, signos y símbolos que son consumidos socialmente. Los autores sostienen que uno de los componentes culturales más importantes que operan a través de las unidades productivas de pequeña escala es la reproducción de la ideología. Señalan que este tipo de establecimientos son atravesados por un conjunto de discursos de origen diverso: los oficiales emitidos por el estado o por organismos internacionales; los del empresariado promovido por negocios de todos los tamaños; los defendidos por los propios pequeños productores y los sindicatos.

Estos tipos de análisis tienen una gran importancia ya que aportarán elementos explicativos que permitirán identificar, no sólo en términos socioeconómicos, los tejidos socio culturales de los microempresarios y sus actividades.

El sexto planteamiento es el denominado de género y desarrollo que surge como una búsqueda por entender mejor la posición de las mujeres en el desarrollo de las actividades económicas. Su marco analítico integra tanto la esfera productiva como reproductiva y otorga espacios para superar las limitaciones de otros enfoques.

En los noventa este enfoque tuvo una gran importancia como resultado de la política de promoción de la microempresa promovida por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), donde se consideraba la participación de la mujer como un determinante de éxito de estas actividades.

Los estudios de género y desarrollo en los programas de microempresas, se han centrado alrededor de su papel en fortalecer la posición económica de la mujer, en incrementar su habilidad para aportar al ingreso familiar, y mejorar su participación en las decisiones más importantes del hogar.

Una vez expuestos los diferentes modelos es necesario resaltar el foco de interés de esta investigación sobre las microempresas en general y las infra microempresas en particular.

Las micro, pequeñas y medianas empresas son el motor de crecimiento de muchas regiones de

las economías mundiales. Algunas surgen por las vocaciones productivas innovadoras que van mejorando cada vez sus procesos de producción y de organización, de tal suerte que logran dar el salto y transformarse en empresa de corte mundial. Otras microempresas cuentan con procesos de innovación tecnológicas logrando con ello incorporarse a las cadenas productivas mundiales. Por otra parte, hay un vasto sector de estas empresas, que se desenvuelven en economías locales y regionales, que son de suma importancia en la generación de empleo y de ingresos para un sector importante de la población, así como otros efectos positivos derivados de la empresariedad social, aunque existen diversas críticas a su desempeño, particularmente en término de eficiencia productiva. En los últimos años están surgiendo una gran cantidad de empresas denominadas “infra microempresas, en las zonas rurales y urbanas marginadas en las ciudades” que están fuera de la lógica del mercado formal y cuya característica principal es que su proceso de producción lo realizan al interior de su hogar o en el patio de la casa. El principal objetivo de estos trabajos es la subsistencia familiar. Así, podemos hacer una clasificación de las microempresas en función de su interrelación con los mercados globales, nacionales y regionales, así como por su productividad a los márgenes de la legalidad.

Cuadro 1. Diversidad de empresas y sus productividades

	Productividad	Competitividad	Mercado
Empresa global	Alta	Alta	Global
Empresa regional	Alta	Alta	Regional
Empresa micro	Baja	Baja	Local
Infra micro	Nula	Nula	Sub local

Fuente: Elaboración propia.

En el primer bloque aparecen algunas de las empresas que surgieron el siglo pasado y pudieron formar, desplegar y fortalecer innovadoramente su capital humano y financiero, Nonaka y Takevchi (1994).

El capital intelectual de las empresas se amplía cuando quienes las dirigen ejecutan acciones productivas y competitivas para incrementar su dotación de capital intangible (conocimientos, procedimientos y otros), en particular aquellos que forman parte de su: **Capital humano:** El conjunto del talento humano aplicable a la producción. El talento sólo es aplicable a la creación de valor cuando se traduce en competencias o en el conjunto de conocimiento y habilidades que permiten vivir productivamente la experiencia de la relación

de valor económico a partir de los escasos recursos disponibles.

El capital financiero es aquel que está constituido por los activos intangibles y los medios de pagos que pueden ser incorporados al financiamiento de sus actividades productivas, de comercialización ante lo complejo de la economía contemporánea. En la nueva economía, el factor estratégico de la ventaja competitiva es el capital intelectual, elemento a todas luces intangible que no se compra si no que se cultiva.

En el segundo bloque las empresas se desarrollan en un medio de globalización, donde la competencia inicia en los mercados internos y termina con los jugadores y reglas internacionales. La nueva economía y su apertura es reconocida como hipercompetencia global en el mercado global y el mercado local. Este fenómeno se manifiesta principalmente en el sector comercio y abasto, donde las grandes empresas, como Wal-Mart y Carrefour, participan en los mercados locales con sistemas de administración y ventas muy eficientes; además que compiten mediante importaciones de productos agroalimentarios a bajo costo, lo que les permite ser competitivas en precios, enfrentando a los productores locales a una hipercompetencia.

El juego de la hipercompetencia global reclama nuevos jugadores: las empresas IFA (Inteligente en la organización, Flexible en la producción y Ágil en la comercialización), cuentan con capacidad y velocidad de respuesta para moverse y adquirir conocimiento productivo y aplicarlo al negocio más rápido que los competidores.

Así tenemos en este segundo bloque un conjunto de microempresas nacionales que finalmente tienen que enfrentar la hipercompetencia global en los mercados locales, donde compiten en precios, calidad, cantidad y servicio.

El tercer bloque caracteriza a las microempresas que, por lo general, tienen problemas en los ámbitos de la financiación, la tecnología, y recursos humanos, que propicien una buena comercialización y diferenciación del producto, así como de la cooperación empresarial. En lo relativo a la financiación hay que señalar la insuficiencia de recursos propios, la dificultad para acceder a las líneas de créditos de mediano y largo plazo, y la debilidad en el poder de la negociación, como elementos limitativos de la actividad de las microempresas. El acceso al crédito les resulta más difícil al enfrentar tasas de interés altas y plazos de

amortización que resultan cortos. A ello se le agrega la dificultad para proveer las garantías patrimoniales tradicionalmente solicitadas por el sistema financiero, lo cual acaba por configurar un cuadro claramente adverso para este tipo de empresas.

Los escasos desarrollos tecnológicos incorporando en los procesos productivos y las dificultades de asimilación de los conocimientos técnicos disponibles, junto a la reducida capacidad de gestión empresarial y tecnológica, perjudican a las microempresas, en comparación con las empresas grandes, las cuales tienen más recursos y posibilidades para acceder a este tipo de servicios de desarrollo empresarial.

En este sentido, hay que resaltar también la baja calificación de los recursos humanos, que impide el aprovechamiento de las ventajas tecnológicas y de organización, así como la escasa o nula investigación para el desarrollo y la poca oferta de servicios tecnológicos agudiza la problemática de las pequeñas empresas, lo cual repercute adversamente sobre los niveles de eficiencia productiva y competitividad de este sector frente a las grandes empresas.

A pesar que las microempresas sobreviven un entorno poco amigable, este tipo de firmas suelen mostrar un comportamiento económico dinámico y con una importante capacidad en lo que se refiere a la generación de empleos, lo cual puede explicarse por su capacidad de adaptación o flexibilidad ante los cambios incesantes de la demanda, en razón de sus reducidos costos fijos y su cercanía con el consumidor, así como los menores costos laborales y reducida conflictividad laboral.

Los bajos niveles de competitividad de las microempresas no están relacionadas únicamente con sus dificultades financieras, sino también con su baja calidad de productos y una reducida capacidad de gestión empresarial y tecnológica. A lo anterior hay que agregar la deficiente comercialización del producto y la limitada práctica de cooperación empresarial.

En el último bloque se ubican las denominadas infra microempresas o actividades productivas fuera de toda lógica del mercado. Existe una gran cantidad de este tipo de empresas que no tienen acceso a ningún tipo de apoyo, desde los programas del gobierno federal, del estatal y de la gestión municipal, hasta de las cámaras empresariales, de las instituciones de investigación, así como de las universidades y de los centros financieros. Por la naturaleza del proceso de producción no se

cuenta con cifras del número de infra microempresas que existen, tanto a nivel nacional como en los estados. Este tipo de empresa se ubica, en una gran proporción, en zonas marginadas urbanas y zonas rurales cercanas a la ciudad. En la gran mayoría de los casos su proceso de producción lo realizan al interior de su casa o en los límites cercanos a la misma.

Este documento se deriva de un programa de servicio social implementado en el Departamento de Economía de la Universidad de Sonora, denominado Programa Comunitario de Servicio Social en Apoyo de las micro, pequeñas y medianas empresas. Surge con el objetivo de analizar el desempeño económico y financiero de dichas organizaciones en las principales ciudades del estado de Sonora, con la finalidad de diseñar políticas de ventas, producción y financiamiento para incrementar los niveles de empleo y generar mayor competitividad a la región. Para ello se calculó el índice de marginación urbana por Áreas Geoestadísticas Básicas (AGEB) focalizado en la ciudad de Hermosillo. En la elaboración del índice de marginación urbana se consideraron cuatro dimensiones estructurales de marginación: educación, vivienda, ingreso por el trabajo y distribución de la población. Para ello se utilizó el método de componentes principales, con el cual se obtuvo un componente

capaz de reunir todos los aspectos de cada una de las variables en un solo factor que se le denominó Índice de Marginación Urbana. Una vez obtenido el índice se identificaron las colonias con el mayor nivel de marginación para la ciudad de Hermosillo (se anexa mapa de AGEB). Además de ubicarse la colonia las Amapolas en la zona de estudio, había otro elemento muy importante que sobresalía de las otras áreas: la presencia de un centro comunitario de desarrollo que aglutinaba a una parte importante del tejido social de la comunidad. Mediante este espacio se identificaron las vocaciones productivas de las familias y se llevó a cabo el esquema de asistencia mediante el barrido y selección de las infra micro empresas. En la siguiente fase se realizaron los diagnósticos y las bitácoras de una pequeña muestra del 10% del total de la población, obteniéndose los siguientes datos:

Perfil del propietario: la mayoría de los propietarios son mujeres mayores de cuarenta años. El nivel de estudio es de primaria y secundaria. Las habilidades para el desarrollo productivo se adquirieron en el auto-aprendizaje y algunas lo obtuvieron en cursos de capacitación.

Operación de la empresa: el monto del capital inicial fue aportado por préstamos familiares y pequeños ahorros personales. El negocio se instaló en la casa

Archivo del Departamento de Trabajo Social





hogar y se sacrificó un espacio para los procesos productivos.

Aspectos del mercado: los productos elaborados en esta muestra es el de pan blanco y dulce, elaboración de piñatas, venta de tacos de carne asada, elaboración de tortillas de harina. Las ventas mensuales oscilan entre \$1250 y \$1500 pesos. Los clientes en la mayoría de los casos son vecinos o familiares. En lo relativo a la venta de los productos son los hijos quienes se responsabilizan de esta fase y el número de horas que le dedican a la venta es entre tres y ocho horas, dependiendo del producto. Las estrategias de mercado que utilizan para la venta de sus productos se centran en el precio, posteriormente en la calidad, en el trato al cliente y la entrega a tiempo. En las últimas semanas han incrementado el crédito, especialmente a clientes recurrentes. La referencia del precio es el mercado, sin embargo éste debe estar por debajo del oficial para poder realizar la venta.

Proveedores: la relación con los proveedores es buena ya que les surte la materia prima a un precio razonable. A veces con ellos se planean las compras al menudeo, en su gran mayoría semanal, almacenando lo básico para la producción de la siguiente semana. En todos los casos se desconoce la cantidad y el porcentaje de ingresos por ventas que se utilizan para adquirir la materia prima y cubrir gastos propios del negocio. La mayoría de los empresarios plantea que existe un buen mercado para los productos pero se tienen problemas para comprar mayores cantidades de materia prima.

Aspectos de costos: la totalidad de los productores no cuentan con una estructura de costos en lo relativo a salarios, materias primas e insumos indirectos.

Aspectos de producción y tecnología: la mayoría de los productores no cuenta con maquinaria, herramientas e instrumentos especializados. Los procesos de organización de la producción son de lo más rudimentarios. En ningún caso se ha incrementado la producción porque se mantiene el mismo proceso. Tampoco se cuenta con computadora.

Aspectos de recursos humanos: la edad promedio de los empleados oscila entre los 13 y 17 años, pero ellos no se consideran empleados ya que no reciben un salario. Algunos trabajan fines de semana y otros todo los días entre tres y ocho horas diarias. Estos trabajadores familiares tienen un nivel educativo entre secundaria y preparatoria.

Expectativa: la expectativa de la totalidad de los productores es el de conseguir el financiamiento necesario para mejorar las condiciones de producción y venta. Todo el ingreso que reciben se destina para el consumo familiar y el pago de deudas. Si no hay producción o ventas no hay comida en sus mesas.

En este primer acercamiento no pudimos capturar, pero si captar, un tejido social desgastado en cuanto a la inseguridad pública; la falta de espacios culturales y recreativos suficientes para niños y jóvenes; la falta de políticas públicas de salud; la falta de programas de pavimentación de calles y de alumbrado público; tampoco hay programas de capacitación para aquellas personas con dotes artísticas, culturales y deportivas; no se han implementado programas de mejoramientos de viviendas. Esta situación se agudiza ante el incremento de la violencia y el uso de drogas; además del desempleo que afecta sobre manera la estabilidad familiar.

Así, pareciera que las infra microempresas surgen en tejidos sociales más desgastados de la sociedad y se requiere un diseño de política integral regional focalizada en áreas que nos permitan analizar ese espacio específico desde diversas dimensiones: social, ambiental, cultural, de seguridad pública y económica, y así poder trazar una estrategia que permita mejorar las condiciones de vida de la población.

Ante la complejidad del fenómeno se invitó a participar a diferentes instituciones para el diseño de una política integral, como la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL), la Secretaría de Economía Estatal, la Secretaría de Seguridad Pública del Estado y la Universidad de Sonora. En la primera fase de la estrategia se acordó que cada una de las instituciones deberían presentar un diagnóstico que nos permitiera ir

analizando cada una de las dimensiones del fenómeno. Si bien se ha avanzado en mantener las reuniones de trabajo no se ha avanzado en el trabajo conjunto. Esta fase se caracteriza por articular y coordinar a la multiplicidad de actores en torno a una estrategia de desarrollo regional. La segunda fase consiste en aplicar una encuesta que contenga los datos más importantes de las diferentes dimensiones sociales, para con ello es necesario obtener un diagnóstico más preciso del fenómeno en su conjunto. En la tercera fase se elaboraran los indicadores sociales de corto, mediano y largo plazo que irán marcando la pauta si la estrategia que se adoptó es la correcta o se tendrán que hacer los cambios pertinentes. Finalmente se aplicarán los recursos financieros obtenidos por las instituciones participantes y se mantendrá una evaluación permanente de los indicadores sociales.

Conclusiones

Poco se conoce, tanto a nivel nacional como el local, en detalle, como ha venido evolucionando este tipo

de empresas, más aún si se tiene en cuenta que es una actividad de gran importancia en el campo de estudio social que, ya que requiere ser analizada especialmente en universidades públicas.

Las microempresas de las Amapolas se encuentran inmersas en los tejidos sociales más desprotegidos de la sociedad, donde el común denominador es la pobreza, la marginación, el desempleo, la precariedad laboral, la falta de oportunidades en educación, capacitación y en otorgamiento de créditos y de innovación tecnológica. La causa no solamente se debe a los costos de tributación y de regulación de la economía formal. El gobierno puede diseñar una política de reducción de costos para establecer y operar empresas, con lo cual no se atraerían a las microempresas, ya que no se contemplan las otras dimensiones sociales que están afectando al micro productor.

Es crucial diseñar una política local integral focalizada, en este caso el de una colonia marginada de Hermosillo, desde diferentes dimensiones para diseñar una estrategia que permita mejorar las condiciones de vida de la comunidad.

Bibliografía

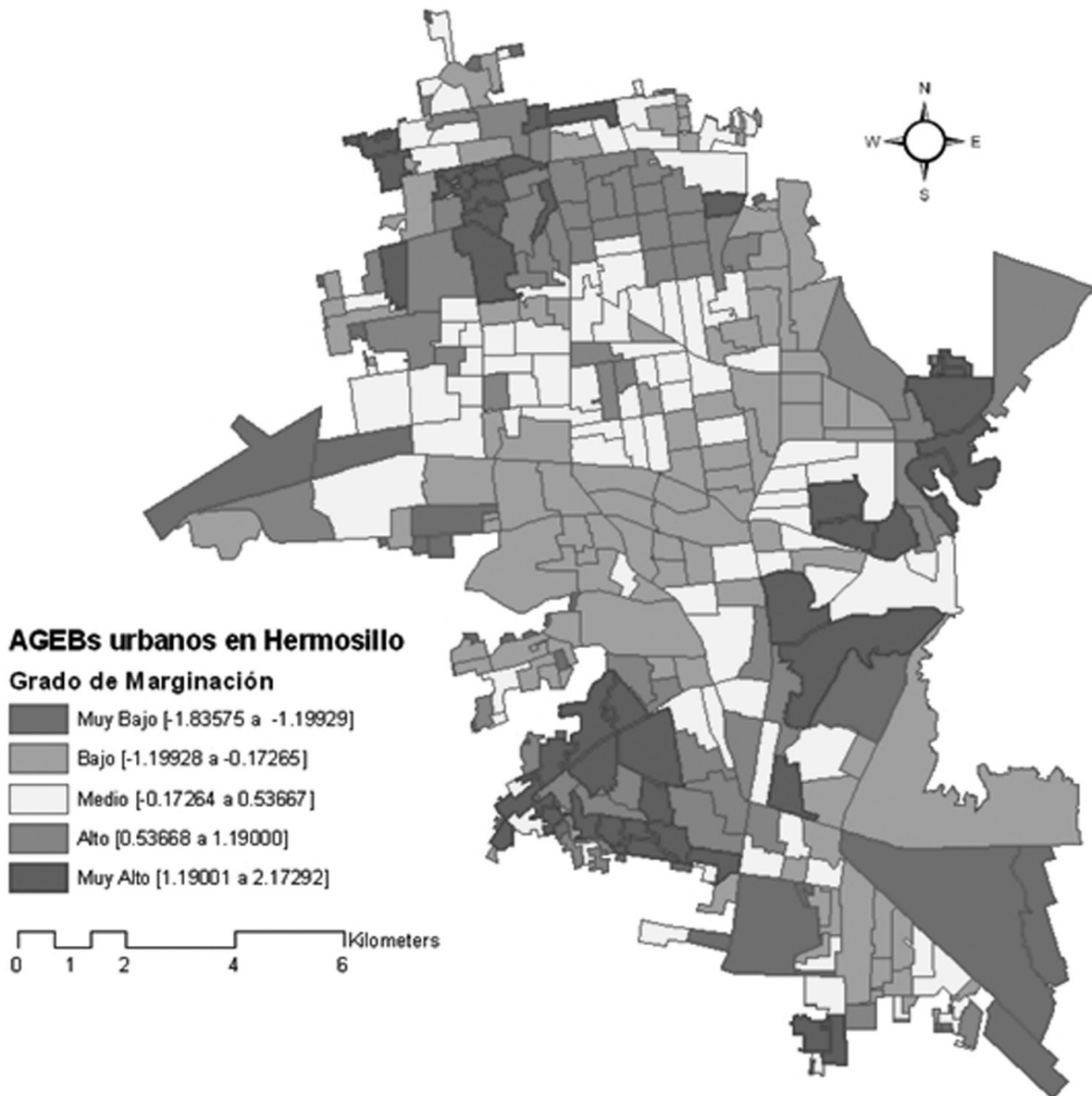
- Vega, C. y Kruijt D. (1995). La utilidad de lo minúsculo: Informalidad y microempresa en México, Centro América y los países Andinos. México: El Colegio de México-Centro de Estudios Internacionales.
- Pollack, M. y Jusidman, C. (1997). El sector informal urbano desde la perspectiva del género. El caso de México. Santiago de Chile: CEPAL, Serie Mujer y Desarrollo.
- Torrado, Susana (1981). "Sobre los conceptos de estrategias familiares de vida y procesos de reproducción de la fuerza de trabajo. Notas teóricas y metodológicas". Demografía y economía Vol. XV, Núm. 2, México, pp. 204-232.
- Tukman, Victor (1991). The informal sector in Latin America: From Underground to legal. México: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.



Manuela Guillén Lúgigo

Anexo

Grado e Índice de Marginación en Hermosillo, 2005



Fuente: Elaboración propia.