

Microempresa, empleo y desarrollo

Martínez Kasten, María Soledad

2015-03-12

<http://hdl.handle.net/20.500.11777/541>

<http://repositorio.iberopuebla.mx/licencia.pdf>

MICROEMPRESA, EMPLEO Y DESARROLLO

Marisol Martínez Kasten
Blanca Laura Cordero Díaz*

El asunto no es si las empresas pequeñas han crecido y son un potencial de empleo sino bajo qué condiciones.

SCHMITZ

En el marco de las nuevas formas de acumulación y organización productiva en el mundo durante las últimas dos décadas, y del resurgimiento de la microempresa como paradigma de desarrollo, argumentamos la necesidad de considerar en el análisis de esta problemática no sólo el contexto histórico diferencial en el que surgen y se desenvuelven las microempresas en los países del primero y tercer mundo, sino también los diversos tipos de organizaciones sociales productivas que coexisten en este universo de empresas. Asimismo, el trabajo pone a discusión la relación entre microempresa y desarrollo a partir de un análisis del comportamiento del empleo y las condiciones de trabajo en estas empresas, tanto en países desarrollados como en países en desarrollo. Finalmente, aportamos datos específicos del estado de Puebla, México, sobre este particular.

Introducción

En el Programa de Estudios y Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas de la Universidad Iberoamericana Puebla hemos abierto un proce-

* Integrantes del Programa de Estudios y Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa, Departamento de Ciencias Económico Administrativas, UIA Puebla.

so sistemático de búsqueda y esclarecimiento de lo que es y se entiende por micro, pequeñas y medianas empresas (MPYMES). El proceso ha implicado la revisión de información teórica y la sistematización de conocimientos y datos estadísticos, pero también el acercamiento a este sector a través de la docencia y la vinculación con el entorno, lo cual ha contribuido al planteamiento de líneas de investigación para lograr un acercamiento más preciso a nuestro objeto de estudio.

Este proceso de trabajo nos ha permitido comprender la complejidad del universo de las MPYMES, así como también detectar sus interrelaciones profundas con otros fenómenos sociales como desarrollo, empleo, trabajo, informalidad, género y pobreza, entre otros.

A través del trabajo de investigación hemos detectado una carencia de claridad conceptual alrededor de este tipo de unidades económicas. El tema de MPYMES se ha vuelto hoy un lugar común carente de reflexión, por lo cual es necesario hacer algunas precisiones para entender mejor la relevancia que estas empresas tienen actualmente.

El tema se ha convertido hoy en referente clave dentro de los nuevos paradigmas del desarrollo e industrialización en el marco de los procesos actuales de globalización, pues se le ubica como una alternativa de alivio al problema del desempleo y como detonante del desarrollo. En las últimas tres décadas, a partir de las recurrentes crisis del capitalismo mundial, las pequeñas empresas reemergen como una forma de organización productiva predominante.

Algunas corrientes en las ciencias sociales explican el por qué del resurgimiento de la pequeña empresa. Se argumenta que el paradigma de la producción en serie está en crisis, y que estas formas de organización cobran auge porque son flexibles, adaptables a los cambios, tienen capacidad de innovación y son eficientes, y por eso se les ha situado como palanca del desarrollo económico (Piore y Sabel, 1984).

En este contexto, las MPYMES se han convertido en la base de la política económica en muchos países, incluido el nuestro. En los países en desarrollo esta política se ve expresada en la creación, sobre todo en la última década, de un variado tipo de instituciones públicas y privadas con políticas selectivas de fomento y apoyo a este tipo de empresas; su principal enfoque es el impulso a la competitividad; ubican la solución a sus problemas desde una óptica empresarial, dejando de lado no sólo

la problemática socioeconómica que les da origen, sino las condiciones de desigualdad e incluso de desventaja en las que surgen y se insertan la mayoría de este tipo de empresas.

En los países desarrollados existen experiencias importantes sobre el papel de las microempresas como promotoras del desarrollo, tal es el caso de los distritos industriales de Italia o los modelos de subcontratación en Japón. Pero la realidad en los países en desarrollo no es la misma que en los desarrollados. Si bien existen sectores dinámicos de micro y pequeñas empresas en nuestros países, también es cierto que la otra cara de la moneda es la informalidad y el subempleo y, paradójicamente, la microempresa se ha convertido más en una estrategia de sobrevivencia y autoempleo que en opción de desarrollo. Baste citar que en los censos económicos de 1994, 93 por ciento del total de los establecimientos en Puebla lo conformaban unidades económicas de uno a cinco trabajadores, concentradas principalmente en los sectores comercial y de servicios, datos que nos hacen pensar en la preminencia de unidades económicas de autoempleo.

Este panorama sugiere que estamos ante una realidad sumamente compleja y que la problemática de la microempresa trasciende lo económico y empresarial, y se inserta en el terreno de lo social. Es por eso que nuestro propósito central ha sido buscar una mejor conceptualización sobre este tipo de iniciativas productivas y encontrar nuevos elementos de comprensión de su realidad.

En esta búsqueda, y como resultado del proceso de sistematización y constatación de datos realizado hasta hoy, hemos elegido como ámbito específico de estudio a la microempresa, porque solamente la magnitud de su participación dentro de la estructura empresarial, específicamente en Puebla (96.5 por ciento), evidencia un campo problemático complejo de la realidad social y económica actual que estamos exigidos a conocer desde la universidad.

El interés por este sector nos ha llevado a hacer estudios y análisis para buscar nuevas explicaciones y comprensiones del fenómeno de la microempresa. Sin embargo, es necesario desarrollar investigaciones más amplias para arribar a una caracterización y conceptualización más precisa de este tipo de unidades económicas.

Es en el marco de este proceso de reflexión y búsqueda que se inser-

tan los siguientes comentarios. Nuestro propósito es contribuir al análisis sobre el potencial de las micro y pequeñas empresas en el desarrollo, su problemática y las condiciones reales en las que operan desde el punto de vista de la generación de empleo, la calidad y condiciones del trabajo.

Nuestra reflexión se encuentra comprendida dentro de las discusiones actuales sobre la microempresa como una forma de organización productiva deseable en el alivio a los problemas de pobreza y de empleo en países en desarrollo. Partimos de que la microempresa se ha vuelto un paradigma no sólo desde la perspectiva productiva, sino también del desarrollo económico y social en el mundo. Pensamos que es necesario entender el contexto en el cual surgen este tipo de empresas y distinguir las condiciones diferenciadas y reales en las que operan en los países del primero y tercer mundo.

Sostenemos que la relación entre microempresa y empleo muestra características que están lejos de ser actualmente una condición real de desarrollo, entendido éste no sólo como el crecimiento de la economía sino como el mejoramiento del bienestar social y la calidad en el trabajo de los grupos sociales que participan del mercado. Nos apoyamos fuertemente en la idea de que cuando se habla de microempresa y desarrollo económico social es fundamental reconocer la gran heterogeneidad de este universo de empresas e identificar los distintos tipos de microempresa existentes, así como los problemas diferenciados que en relación con el desarrollo presentan cada una de ellas.

De esta manera, ponemos en cuestión los planteamientos que reducen el papel de la microempresa en el desarrollo a la creación de empleo, sin cuestionar las características del trabajo que prevalecen en este tipo de empresas y sin diferenciar las distintas modalidades de microempresa que existen y los retos que plantean cada una de ellas.

Los contextos diferenciados del resurgimiento de la microempresa como paradigma

En todos los ámbitos de la discusión actual, académico, político y financiero sobre desarrollo económico social y organización productiva del mundo, las micro y pequeñas empresas ocupan un lugar prominente. El

lugar central que parece atribuirse a este tipo de empresas en un mundo de economía crecientemente globalizada es novedosa a todas luces, y surge en un contexto histórico de cambios en la organización económica y social de la producción capitalista. Como mencionan Sengenberger y asociados, hace apenas dos décadas el sector de empresas en cuestión era considerado como un vestigio de modelos de desarrollo económicos pasados (Sengenberger *et al.*, 1990: 1).

La coyuntura histórica en la que reemergen las micro y las pequeñas empresas se configuró por las crisis económicas en el ámbito mundial de los años setenta y ochenta en las que las grandes empresas se vieron en dificultades económicas y el desempleo creció masivamente, mientras que las micro y pequeñas empresas demostraron tener mayor capacidad de absorción y generación de empleo y constituir opciones productivas dinámicas.

Una explicación que goza actualmente de cierto consenso entre los estudiosos del tema sobre esta reemergencia de las pequeñas empresas ha sido expuesta por Michael Piore y Charles Sabel (1984). Estos autores sostienen que en la actualidad vivimos una crisis del modelo industrial basado en la producción en serie, así como de las instituciones sociales reguladoras que surgieron con este modelo. Conceptúan esta crisis como una segunda ruptura industrial¹ en la que estaríamos viendo dos tipos de estrategia como respuesta. La primera se asienta en los principios tecnológicos de la producción en serie y exige una ampliación de las instituciones reguladoras existentes, así como una redefinición de las relaciones económicas del sistema económico mundial (Piore y Sabel, 1990:15). La segunda estrategia estaría representada por lo que se conoce como especialización flexible, que consiste en la innovación permanente, en la adaptación a los incesantes cambios en vez de controlarlos. Y se basa en un equipo flexible (polivalente), en trabajadores cualificados y en la creación política de comunidades industriales que sólo permitan el tipo de competencia que favorezca la innovación. Desde este punto de vista, la especialización flexible equivaldría al resurgimiento de las formas artesanales de producción y por

¹ La primera ocurriría en el siglo XIX con la aparición de tecnologías de la producción en serie que desplazaron a las antiguas formas artesanales como formas predominantes de producción industrial.

consiguiente de las formas de organización productiva a pequeña escala (Piore y Sabel 1984: 15- 29).

La especialización flexible requiere de una estructura institucional muy diferente a la que se asocia con la producción en masa. Las características más sobresalientes son parecidas a las que se observan en los distritos industriales, y pueden ser aplicadas tanto para las pequeñas empresas como para las empresas grandes descentralizadas, estas son:

- a) Dinamismo tecnológico;
- b) la combinación de cooperación extensiva y competencia vigorosa;
- c) localización dentro de una comunidad de estructura social, que puede estar basada en la familia, sindicatos, partidos políticos o corporaciones (Schmitz, 1993: 48).

Hay que recordar, dice Schmitz (1993:130), que la especialización flexible es un concepto que emergió de la investigación de los países capitalistas avanzados. Sin embargo, hay muy poca investigación que dé luz sobre la relación entre pequeña empresa y la especialización flexible en los países en desarrollo.

Partiendo de este marco de referencia para entender el resurgimiento de la microempresa en el mundo como forma de organización productiva potencialmente exitosa es pertinente formular las siguientes preguntas: ¿qué significa hablar de microempresa, empleo y desarrollo en el nuevo contexto del capitalismo global y de los nuevos modelos de especialización flexible? ¿Tiene el mismo significado hacerlo para los países en desarrollo que en los desarrollados? Aún más, ¿es posible hablar de microempresa y desarrollo como si el universo microempresarial fuera un todo uniforme?

En las líneas que siguen planteamos que dentro del nuevo contexto de la economía global, la microempresa como paradigma productivo y de desarrollo económico social tiene significaciones históricas distintas en el marco de los países del primero y tercer mundo. Y por otro lado, que la falta de claridad conceptual sobre la microempresa, dificulta el análisis adecuado de los problemas diferenciales que para el desarrollo plantean las distintas modalidades de microempresa.

El término microempresa no refiere un objeto de investigación uniforme, un tipo de unidad productiva perfectamente definible por ciertas características. Lo que es más, existe una ambigüedad conceptual

enorme, de tal manera que lo mismo podemos hablar de la microempresa como aquella aventura individual en busca de una forma de ganarse la vida, como por ejemplo la de un mecánico que en su casa decide arreglar coches después de perder un empleo, hasta de aquella unidad de producción de bienes exportables que por la naturaleza del proceso productivo ocupa solamente a cinco trabajadores, el dueño y cuatro empleados.

La literatura sobre la microempresa no versa sobre objetos de investigación económica, social y productiva semejantes. Dependiendo de los objetivos de los trabajos y sus perspectivas se habla de distintas formas de organización social productiva bajo el mismo término.² Peor aún es el hecho de que, en la mayoría de los casos, jamás se hace el intento por delimitar el tipo de microempresa de la que se está hablando; de esta manera se hace caso omiso de la necesidad de claridad conceptual.³

¿Pero entonces de qué versa la literatura sobre microempresa? ¿Qué es lo que le permite denominar a una gran heterogeneidad de unidades productivas y organizativas como microempresa? El criterio unificador más común es el de tamaño de la unidad productiva, regularmente medida en términos de número de empleados.⁴ Sin embargo también en este aspecto nos encontramos con problemas, pues no existe un criterio consensual de asignación del tamaño de la microempresa. Algunos países toman como rango de microempresa aquellas unidades productivas que tienen de 1 a 100 empleados, mientras que en México los rangos son mas reducidos y cambian de acuerdo con el sector de la economía del que estemos hablando.⁵

Actualmente *la microempresa involucra fenómenos económicos y sociales contemporáneos de diverso carácter*, los cuales constituyen los contextos de referencia en los que surge el interés sobre este tipo de

² Un ejemplo de esto son aquellos estudios cuyos objetivos son dar a conocer casos de microempresas exitosas y hacer generalizaciones para "la microempresa" sin hacer distinciones dentro del universo microempresarial.

³ Para ver una interesante excepción de esta falta de esfuerzo por una claridad conceptual para distinguir su objeto de abordaje dentro del universo microempresarial consúltese Skertchly W. Ricardo (coord.) *Microempresa, financiamiento y desarrollo: el caso de México*, México, Universidad Anahuac del Sur, grupo editorial Porrúa, 2000.

⁴ Otros añaden volumen de ventas.

⁵ Ver acuerdo SECOFI, marzo 1999.

empresas como objeto de reflexión, análisis e intervención por una multiplicidad de actores sociales.

La asociación entre microempresa y nuevos patrones de acumulación en los países del primer mundo constituye un primer escenario importante para su reaparición como objeto de análisis, de reflexión y también como blanco de programas y políticas de apoyo en todo el mundo durante los últimos veinte años.

En los países desarrollados, la microempresa aparece como una forma de producción basada en relaciones sociales de producción y formas de organización del trabajo que guardan un paralelismo a las formas de producción artesanal, las cuales aparentemente en este siglo perdieron su carácter paradigmático en los modelos de desarrollo industrial y económicos en los que la gran empresa fordista cobró auge. Su reaparición en escena como objeto de análisis y reflexión en esos países tiene que ver con un éxito inesperado de estas formas de organización productiva en el contexto de una nueva crisis mundial del capitalismo en los años setenta y ochenta. Este éxito está asociado a las nuevas formas de acumulación capitalista que involucran mayor flexibilidad, innovación en sus procesos productivos y de trabajo, que van acompañados de modernas tecnologías y un uso de la fuerza de trabajo y de capitales flexibles.

Esta reaparición como formas productivas viables de desarrollo económico en el primer mundo ha ejercido una influencia fundamental en los países del tercer mundo, cada vez más incorporados a un mercado mundial "globalizado". Organismos internacionales como la Organización Internacional del Trabajo, el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo ven en la microempresa, en los términos arriba descritos, una opción para la integración "exitosa" de los países pobres, dominados, o llamados "en vías de desarrollo", a los mercados globales y para incorporarse a la corriente dominante de acumulación vía la innovación tecnológica y la integración a cadenas productivas del sector moderno. De tal modo que, por extensión, la microempresa pasa a ser una forma deseable de acumulación y también de integración de los países pobres al mercado global.

Hay que agregar entonces que en este escenario de reaparición de la microempresa como organización productiva exitosa dentro de los nuevos patrones de acumulación, las microempresas que no se ajustan

a los nuevos requerimientos de innovación tecnológica, integración a cadenas productivas, métodos de organización de trabajo flexibles, quedan al margen de este modelo dominante de organización productiva.

De ahí que un buen número de literatura esté dedicada hoy a la exposición y análisis de las condiciones internas y externas que las microempresas deben tener para un inicio o supervivencia exitosa dentro de la corriente globalizadora de la economía (véase por ejemplo Calvo, 1995; Fresco, 1993; Espinosa, 1993; Resnik, 1992; Salazar, 1997; Spencer, 1998).

Otro escenario económico y social contemporáneo importante para su reaparición se ubica fundamentalmente en los países del tercer mundo y es el crecimiento del autoempleo y del llamado fenómeno de informalidad, que aparecen asociados en estos países justamente a las unidades económicas micro. Los estudiosos del tema afirman que como contraparte del crecimiento e importancia de este fenómeno en los países del tercer mundo está la pérdida de capacidad de absorción de empleos por parte de la industria y de la economía formal. De esta manera, la microempresa aparece como una salida al autoempleo y la creación de nuevas formas de ganarse la vida. Existiría otra posición dentro de los estudiosos que argumenta que este crecimiento de la microempresa informal está más bien asociada al fenómeno de la acumulación flexible en todo el mundo y que se expresa de manera particular en las regiones pobres (Portes, 1995).

En este contexto, la reflexión y el análisis sobre la microempresa en los países en desarrollo están cruzados por el hecho de ser una opción de sobrevivencia y autoempleo. Sin embargo, es importante destacar que no todas las microempresas que son el resultado de los procesos de crisis en el empleo tienen las mismas características. Podemos encontrar una diversidad de modalidades de iniciativas productivas que son englobadas en el concepto de microempresa. Ahí puede haber desde la señora que vende tamales afuera de su casa, hasta el ingeniero desempleado que decide poner una carpintería contratando personal asalariado. Estas iniciativas tendrían en común, que se distinguen de aquellas empresas que nacen con capital y conocimientos suficientes para hacer de su negocio una opción de acumulación, formalmente estructurada. Pero aún así sus características son cualitativamente diferentes.

Si hacemos caso de los datos que existen a la mano, encontraremos que la gran mayoría de las microempresas que hay en las regiones pobres del mundo entran en esta categoría de microempresa como autoempleo y como opción de sobrevivencia, lo cual no quiere decir que en un momento dado algunas de ellas se conviertan en un negocio exitoso y en una opción de acumulación de riqueza. Sea cual fuere el caso, lo importante de resaltar aquí es que la mayoría de las microempresas en las regiones pobres no encajan dentro de los programas, discursos políticos y académicos sobre la modernización de los modelos de desarrollo productivo e industrial que consideren a la microempresa potencial o realmente exitosa, como pieza clave de los procesos de flexibilización de capital, trabajo y tecnología que exige la llamada globalización de la economía.

En el marco de estos dos escenarios que involucran procesos sociales y económicos contemporáneos de un mundo diferenciado, la microempresa como objeto de análisis, particularmente en los países pobres, está cruzada por la contradicción entre lo que significa hablar de microempresa asociada a nuevas formas de acumulación exitosas en la economía global y lo que representan éstas en los países pobres como parte de una realidad diferente a la del éxito atribuido a las microempresas en la corriente dominante de la economía.

Microempresa y empleo en países desarrollados y en desarrollo

El debate público acerca de las pequeñas y medianas empresas hoy está marcado por un gran espectro de puntos de vista y posiciones. Muchos predicen un gran futuro para estas empresas, mientras que otros las ven en el camino del declive. Las afirmaciones sobre su comportamiento varían de "altamente flexibles y eficientes" a "retrogradas" y "explotadoras".

SENGENBERGER

En un estudio realizado sobre los cambios en la estructura del empleo en seis países desarrollados⁶ desde 1960 hasta la década de los noventa, los autores constatan que ha habido un incremento reciente en los niveles de empleo totales en pequeñas empresas⁷ (Sengenberger, *et al.*,

⁶ Francia, República Federal de Alemania, Italia, Japón, Reino Unido y Estados Unidos.

⁷ Existen diferencias entre lo que se considera una pequeña empresa de un país a otro, un criterio unificador sería el de aquellas empresas que cuentan con menos de 100 trabajadores.

1990). Se señala que en general este crecimiento se ha dado a expensas de los establecimientos y empresas más grandes, es decir que mientras la pequeña empresa ha incrementado sus tasas de empleo, en las grandes ha decrecido.

Entre los hallazgos de estas investigaciones está la presencia de un patrón tipo v, que representa el declive de las cantidades de empleo en las pequeñas empresas durante los años sesenta y principio de los setenta, y un incremento en los ochenta.

Destacan que es muy difícil medir hasta qué punto estas tendencias del empleo hacia las unidades de menor tamaño es parte de la descentralización de empresas grandes y del surgimiento y muerte de empresas pequeñas. Para evaluar cabalmente la relación entre crecimiento del empleo en las pequeñas empresas se deben tomar ciertas consideraciones. Los estudios realizados en los seis países más industrializados reportaron que el crecimiento del empleo en las pequeñas empresas está relacionado con el tamaño y la edad de la empresa. De tal modo que, conforme la pequeña empresa se expande y pasan más años desde su creación, encontramos una tendencia de declive del crecimiento del empleo. Así las cosas, los autores mencionan: "Muy pocas de las empresas que empezaron el periodo en la categoría de menor tamaño pasaron del grupo de las más pequeñas al final del periodo. La vasta mayoría de los nuevos empleos fueron creados por pocas empresas que se expandieron substancialmente" (Sengenberger, 1990: 26).

Los estudios demuestran que los empleos de las pequeñas empresas aumentan a medida que se crean, en números netos, nuevas empresas: "Es claro que internacionalmente la vasta mayoría de las nuevas empresas pequeñas se mantienen pequeñas indefinidamente o fracasan. Entonces su contribución a la generación del empleo es modesta. Los pocos éxitos notables de las nuevas empresas pequeñas cuentan por mucho en el total del incremento en la generación de empleo en este sector" (*Ibidem*: 31).

Por otro lado, los autores de este estudio señalan que el comportamiento económico de las pequeñas empresas es en promedio inferior al de las grandes, sus niveles de productividad y rangos de beneficios son más bajos, además de que la capacidad para la innovación y el mejoramiento tecnológico también son menores, por lo que el promedio de

los estándares sociales de calidad en el empleo y las condiciones de trabajo son inferiores también (*Ibidem*: 48).

A nuestro juicio, lo que los autores sugieren con los resultados de su estudio es que el incremento en los índices de empleo en la pequeña empresa en los países desarrollados, no necesariamente se traducen en una mejor calidad en el trabajo, condición fundamental del aporte de las pequeñas empresas al desarrollo. Concluyen que:

Si las grandes empresas usan a las pequeñas sólo para subcontratarlas, como salvavidas al ciclo de negocios, explotando su mano de obra barata para reducir sus costos [...] reforzando un estado de dependencia, el fenómeno de las pequeñas empresas es indeseable. Si, en vez de esto, las grandes firmas entran en arreglos colaborativos a largo plazo con sus subcontratados donde la meta sea mejorar el diseño de productos y la calidad vía la experiencia compartida el efecto en las pequeñas empresas es mucho más favorable (*Ibidem*: 48).

Han argumentado además que no hay nada de inevitable en estas tendencias, que por el contrario son los efectos particulares de una configuración histórica institucional los que favorecen a la gran empresa. Los autores resumen que para que la pequeña empresa compense la falta de recursos y remonte estas grandes desventajas frente a la empresa grande hay tres caminos:

a) Protección especial, privilegios o apoyo transferidos por el Estado u otra autoridad pública;

b) una relación más cercana con la gran empresa o una organización intermediaria como la banca o la universidad que le provean de varios tipos de transferencia de recursos;

c) la creación de una comunidad de pequeñas empresas que, a través de la autoorganización y la cooperación, pueda compensar la debilidad endémica de las empresas individuales.

Los reportes de los seis países estudiados indican que estos tres tipos de soportes son relevantes, y que en algunos de ellos, estos soportes son más importantes que en otros. Cada uno de ellos tiene un predecesor histórico, de tal modo que es posible hablar de una herencia histórica de soluciones a los problemas de recursos (*Ibidem*: 49).

Si en los países desarrollados, como sugiere Sengenberger y asocia-

dos, la importancia creciente del empleo puede deberse en buena medida al fenómeno de la descentralización y la subcontratación, en los países en desarrollo es posible que la preponderancia que muestran las micro y pequeñas empresas en la estructura de empleo se deba fundamentalmente al autoempleo y a la informalidad. Esto plantea dilemas distintos para el análisis de la relación entre microempresa y desarrollo en los países del tercer mundo a los que ellos han propuesto para los países industrializados.

Con base en estudios hechos en países en desarrollo, particularmente en África y el Caribe, Mead y Liedholm (1998) nos ofrecen datos relevantes sobre la presencia y las características de este sector de empresas en este tipo de países. Cabe destacar la absorción de población ocupada que muestran las micro y pequeñas empresas en estos países, que va de 17 a 27 por ciento del total del PEA. Estos datos parecen conservadores frente a la realidad de un país como México en el que, en 1993, 65 por ciento del personal ocupado se encontraba en la micro y pequeña empresa y en términos de establecimientos sólo la microempresa representaba 94.42 por ciento de todas las unidades económicas en los sectores comercio, manufactura y servicios (INEGI, 1994).

Entre los hallazgos de los estudios que revisan Mead y Liedholm encontramos que el empleo por cuenta propia predomina en este tipo de empresas, pues aquellas que poseen de 10 a 50 empleados sólo constituyen 2 por ciento del total mientras que el restante 88 por ciento son empresas de un solo trabajador. Las características de la mano de obra se corresponden con estos datos, al constituir los trabajadores remunerados menos de 10 por ciento del total de la fuerza de trabajo. Otro dato importante de la mano de obra en las microempresas es que la mayoría de ellas son operadas por mujeres, que se concentran en general en actividades como el tejido, la confección de ropa y el comercio minorista.

En estos estudios observamos también una relación entre el tamaño de este tipo de empresas y el crecimiento de la eficiencia y el nivel de ingresos. Se muestra cómo en las empresas de 2 a 5 de trabajadores los ingresos por persona son mayores que los de una sola persona trabajando. Asimismo, la eficiencia es mayor en aquellas unidades que cuentan con 6 a 9 trabajadores.

En cuanto a la dinámica de apertura y cierre de micro y pequeñas

empresas se dice que, comparados con los países desarrollados, los rangos de nacimiento de estas empresas en los países en desarrollo estudiados es mayor, en 20 y 30 por ciento. Hay una alta relación entre actividades de alta y baja remuneración y apertura de empresas. Esto se traduce en los hechos en que, entre más se requiere inversión, experiencia y normatividad, menor es la proporción de inicio de nuevas empresas. Sobre el contexto económico que involucra la dinámica de apertura de micro y pequeñas empresas es interesante observar que, en la medida en que la economía languidece, hay mayor propensión a iniciar nuevas microempresas.

Sobre los cierres de las empresas, los estudios reportan que el primer año de vida del establecimiento es el que presenta índices más altos de cierre. Respecto de los factores que operan en este fenómeno, se mencionan las malas condiciones de los negocios, más que la falta de capital de trabajo. Por otro lado, se encuentra que es más fácil que sobrevivan aquellas que empiezan con un tamaño pequeño y que después de un tiempo crecen en número de trabajadores. Con relación a la expansión de las empresas se observa que son las más jóvenes las que tienden a expandirse.

Se deriva de estos datos que en los países en desarrollo encontramos un comportamiento del empleo en las pequeñas empresas diferencial según el estado de la economía, pues cuando ésta se encuentra en crecimiento los empleos generados por estas empresas se deben a la expansión de las mismas, mientras que en tiempos de estancamiento, el empleo crece por medio de la apertura de nuevas empresas.

Estudios particulares de países subdesarrollados han documentado problemas similares a los que acabamos de describir. Un estudio de carácter nacional en El Salvador nos dice que el sector microempresarial está cruzado por las características atribuidas a la economía informal. Es relevante por ejemplo que 97.8 por ciento de las microempresas es individual o familiar y carece de personalidad jurídica. El 48.4 por ciento del empleo generado por las microempresas se concentra en el comercio minorista, y la mayor parte de estas empresas se encuentran en un nivel productivo de subsistencia. Se menciona que "La actividad económica microempresarial es una fuente importante de empleo y subempleo de baja calidad y, además, tiene un bajo nivel de

generación de empleo. La relación entre el número de empleos generados y el número total de microempresarios es de 0.52, lo que significa menos de un empleo generado por negocio” (Libro Blanco, 1996:28).

Schmitz (1993) presenta el caso de un distrito de producción en el Noreste de Brasil. En este distrito hay una aglomeración de empresas pero con estancamiento tecnológico y baja remuneración al trabajo. Los esfuerzos competitivos se centran en minimizar las retribuciones para el trabajo que toman distintas formas, unas son evitar el seguro nacional y las contribuciones de seguridad social. Solamente una parte pequeña de la mano de obra está oficialmente registrada, y está constituida por los trabajadores hombres de las empresas medianas, porque las mujeres son raramente registradas. La fuerza de trabajo de las pequeñas empresas no está registrada ya que éstas operan en la clandestinidad. Los salarios de los trabajadores internos están a la mitad o mitad y media de los salarios mínimos, esto significa que la calidad del trabajo es pobre (*Ibidem*: 139). De ahí que la más importante razón para que las pequeñas empresas sobrevivan a los malos tiempos es que descansan sobre el trabajo familiar, pues dependiendo de las circunstancias, puede pedírseles horas extras con un poco o sin remuneración o pueden ser despedidos. Estamos hablando entonces, afirma este autor, de la respuesta defensiva de los negocios/familiares individuales (*Ibidem*: 133).

Para el caso de la microindustria en México, Dussel Peters (s/f) también destaca el alto grado de informalidad que se encuentra en este estrato de empresas. Señala que en 1993 el personal no remunerado de las micro, pequeñas y medianas industrias alcanzaba 18.45 por ciento, mientras que en la microindustria encontramos 49.27 por ciento. De la misma manera se advierte una dinámica de crecimiento inferior en la generación de empleo y la creación de establecimientos en las micro, pequeñas y medianas industrias (MPMI) respecto de las grandes durante la última década. Anota sobre lo mismo, que hasta 1993 las MPMI habían participado con más de 51 por ciento del personal ocupado manufacturero y en 1998 dicha participación cae a 42.81 por ciento.

Estas características del empleo en el sector de la microempresa en el tercer mundo corresponden con un reciente estudio de la OIT (1999) sobre niveles de pobreza entre los micro empresarios en la región cen-

tro americana. Según dichas investigaciones cerca de 85 por ciento de los 2.8 millones de los micro empresarios en Centro América viven en la pobreza. En el siguiente cuadro podemos apreciar las proporciones de auto empleados con respecto al total de empleados en el sector micro empresarial en distintos países centroamericanos que fueron objeto de esta investigación:

País	Núm. de personas que trabajan en microempresas	Número de microempresas	Número de autoempleados
Guatemala	1.14 millones	72 107	859 577
Nicaragua	233.060	15 200	198 100
El Salvador	614.556	58 031	302 411
Panamá	266 000	31 000	145 000
Costa Rica	261 080	30 027	126 313

Microempresa, empleo y trabajo. El caso de Puebla

En este mismo contexto de análisis presentamos un panorama sobre las micro, pequeñas y medianas empresas en el estado de Puebla, México. Este análisis aporta elementos acerca de las características y estructura de las MPYMES en el ámbito regional, con un especial énfasis en el estrato de la microempresa.

En el estado de Puebla las MPYMES constituyen 99.9 por ciento de los establecimientos. Esto significa que al hablar de MPYMES en el estado estamos haciendo alusión a casi todas las empresas existentes. Para entender mejor cómo está conformada la estructura empresarial poblana, en un primer nivel de acercamiento, es necesario considerar el porcentaje de establecimientos por cada uno de los tamaños de empresa dentro del conjunto. En este sentido cabe destacar que de este amplio universo las microempresas constituyen 96.5 por ciento, las pequeñas 3 por ciento, las medianas 0.4 por ciento y las grandes el restante 0.1 por ciento.⁸ Resulta revelador que solamente las micro y pe-

⁸ INEGI, Censos Económicos, México, 1994.

peñas empresas representan en conjunto 99.5 por ciento del universo empresarial y solamente 1 por ciento son medianas y grandes.

En este nivel de análisis, las MPYMES aparecen como un amplio y heterogéneo universo. Al analizar la participación de las MPYMES en los tres sectores: manufactura, comercio y servicios, encontramos la misma tendencia de concentración de este tipo de empresas en todos ellos. Si atendemos exclusivamente a la microempresa encontramos que si bien constituye el tamaño de establecimientos predominante, aumenta su presencia en los sectores comercio (96.49 por ciento) y servicios (97.91 por ciento) en relación con el de la manufactura (94.65 por ciento). Estos datos nos muestran que en Puebla existe una estructura empresarial dominada en número de establecimientos por la microempresa.

A la vez que constituyen el mayor número de empresas, las MPYMES contribuyen también de manera mayoritaria al empleo con 85 por ciento del total del personal ocupado en el estado. De este total, 56 por ciento laboraba en las microempresas, es decir, aparece también este estrato como el mayor generador de empleos. Sin embargo, al hacer el análisis por sectores nos encontramos que la concentración del personal ocupado en la microempresa no es similar en todos ellos. Hay un comportamiento diferencial entre los diversos sectores de la actividad económica, encontrándonos de esta forma que la microempresa tiene su predominio en términos de personal ocupado en el sector comercio (71.41 por ciento) y servicios (71.68 por ciento), es decir, estos dos sectores ocupan a las dos terceras partes del personal, mientras que en la manufactura la microempresa contribuye solamente con 32.17 por ciento. En suma, podemos señalar que el personal ocupado se concentra a todas luces en la microempresa.

Sin embargo, al incorporar en este análisis los datos sobre las remuneraciones, indicador que aporta elementos con relación a la calidad y condiciones de trabajo, empiezan a aparecer los contrastes. El monto de las remuneraciones en las MPYMES en conjunto representa apenas la mitad de las remuneraciones totales derivadas de la actividad empresarial. En lo que se refiere específicamente a la microempresa, a pesar de ser el estrato con mayor número de establecimientos y de personal ocupado, es la que menor monto de remuneraciones tuvo al participar solamente con 10 por ciento del total. Si llevamos el análisis a nivel

sectorial, nos encontramos también una concentración diferenciada: en la manufactura la microempresa participa con sólo 4 por ciento; en el comercio con 15 por ciento y en los servicios con 28 por ciento.

Una conclusión relevante en el análisis, aunque pudiera parecer obvia, es que la estructura empresarial en Puebla refleja desigualdades económicas, ya que la gran mayoría de los que laboran en las microempresas son los que menos remuneraciones perciben por su trabajo, lo cual queda evidenciado en el hecho de que constituyendo la microempresa 96.5 por ciento de los establecimientos empresariales, aporta sólo 10 por ciento del monto de las remuneraciones totales.

Más aún, si en el análisis sobre la microempresa incorporamos nuevos datos en relación con el número de personas ocupadas, encontramos que solamente el estrato de 0 a 2 trabajadores representa 77.4 por ciento del total de las microempresas. Si desglosamos este dato por sectores, encontramos que las microempresas que emplean de 0 a 2 trabajadores en el sector manufacturero representan 68.87 por ciento, en el comercio 85.85 por ciento y en el de servicios 77.44 por ciento respectivamente. Estos datos nos hacen pensar que este tipo de unidades económicas micro son más bien estrategias de autoempleo y sobrevivencia.

Al hacer una aproximación a la infraestructura empresarial y los niveles de inversión y valor agregado, se confirman los contrastes y la desigualdad entre los diversos estratos de empresas. El valor de los activos fijos netos, lo que hace es valorar en términos monetarios la infraestructura con que cuentan las empresas. Dicha infraestructura representa los bienes de capital de cada empresa (desde un pequeño torno hasta la gran maquinaria y edificios). Las cifras que nos proporciona este indicador refuerzan la tendencia mencionada. Es la microempresa la que cuenta con menos bienes de capital y de inversiones en activos fijos. De la misma forma, los niveles de valor agregado en las empresas poblanas confirman la disparidad de la microempresa en relación con los demás tamaños.

Este análisis nos permite vislumbrar a la microempresa como un estrato con características que la hacen cualitativamente diferente de los demás tamaños. Nos referimos particularmente al hecho de que la

mayoría de las microempresas operan en un nivel donde el crecimiento económico se antoja difícil, ya que sus bajos niveles de inversión no permiten la expansión de sus capacidades productivas. De la misma forma, resultan evidentes los contrastes entre la microempresa y los demás tamaños de empresa, ya que representando la micro el mayor número de establecimientos y siendo la mayor generadora de empleos, es a la vez la de menores recursos y menor valor agregado.

Estos datos nos sugieren una compleja problemática que envuelve al estrato de las microempresas en Puebla. Su magnitud y contrastes nos hacen pensar en una gran heterogeneidad y diversidad de tipos de establecimientos, y por lo tanto, en características y problemas diferenciados. Esto nos conduce a preguntarnos ¿de qué estamos hablando cuando hablamos de MPYMES?, ¿a qué nos referimos cuando hablamos de microempresas?, ya que estos términos engloban un universo indiferenciable de establecimientos o unidades económicas.

Los problemas aquí enunciados confirman que cuando se habla o escribe de la microempresa se alude siempre a su importancia en términos de número de unidades económicas y de su aportación al empleo con respecto a los otros tamaños de empresa. La reemergencia de la microempresa en México no tiene mucho que ver con las realidades asociadas a un paradigma exitoso de establecimiento dinámico y competitivo ligada a los procesos de globalización económica. Más bien debiéramos empezar a pensar en este tipo de empresas de diferente manera, es erróneo que sigamos caracterizándolas a todas por igual con debilidades y fortalezas homogéneas. En todo caso debemos empezar a afrontar que la mayoría de lo que medimos y denominamos microempresa en México son iniciativas económicas y productivas que están al margen del dinamismo, el crecimiento económico y la generación de riqueza y que desde su conceptualización misma, la microempresa implica un campo problemático de la realidad económica y social de nuestro tiempo.

Conclusiones

A lo largo de este análisis hemos destacado que la microempresa se ha convertido en un paradigma del desarrollo productivo en el mundo actual. La capacidad de absorción del empleo ha sido uno de los

indicadores que se toman como evidencia de la alternativa que estas empresas pueden significar en el alivio al desempleo y la pobreza mundial, y sobre todo en los países llamados subdesarrollados o de tercer mundo. Sin embargo, también hemos visto que la mayor importancia de la micro y pequeña empresa en la generación de empleo plantea problemas en cuanto a la calidad del trabajo, tanto en países desarrollados como en los del tercer mundo.

Además de la capacidad de este tipo de empresas para generar empleo, se ha ponderado la adaptabilidad al cambio y a la crisis que éstas han presentado tanto en los países desarrollados como en los menos desarrollados. Empero cuando hablamos de esta última categoría de países debemos tomar en cuenta, como nos dice Schmitz (1993), que la más importante razón para que los pequeños productores sobrevivan a los malos tiempos es que descansan sobre el trabajo familiar, y que debemos diferenciar entre la mera sobrevivencia y el crecimiento. Los datos que hemos ofrecido sobre empleo y microempresa en los casos de países en desarrollo, incluyendo nuestro análisis del caso Puebla, refuerzan este argumento, en la medida en que observamos una tendencia al autoempleo y, por otro lado, la prevalencia de condiciones de trabajo precarias en este tipo de empresas.

Con este panorama sobre empleo y pequeña empresa hemos expuesto la necesidad de reflexionar sobre las posibilidades de contribución por parte de la microempresa al desarrollo económico y social. Destacamos la relevancia de distinguir, por un lado, las características y circunstancias diferenciadas en las que se da la relación microempresa, empleo y desarrollo en países industrializados y menos industrializados. Por otro lado, una de las preocupaciones que hemos querido hacer patente en este ensayo es que los distintos tipos de organizaciones sociales productivas que de hecho existen dentro del propio universo microempresarial, y sobre los cuales hace mucha falta precisión conceptual, son de suma importancia para analizar los problemas, necesidades y potencialidades de la microempresa en el desarrollo.

Referencias bibliográficas

- CALVO, Thomas y MÉNDEZ LUGO Bernarda, (1995) *Micro empresa y pequeña empresa en México: los retos de la globalización*, Centro de Estudios Mexicanos y Centroamericanos, México.
- DUSSEL, Peters E. *La micro, pequeña y mediana industria en México. Condiciones y retos*, Facultad de Economía de la UNAM (mimeo)
- ESPINOSA VILLAREAL, Óscar (1993), *El impulso a la micro, pequeña y mediana empresa*, FCE, México.
- FRESCO, Juan Carlos (1993), *Organización y estructura para la pequeña y mediana empresa*, Macchi, Argentina.
- INEGI (1994), *Censos económicos*, México.
- Libro Blanco de la Micro Empresa* (1996) El Salvador, noviembre.
- MEAD, D.C. y LIEDHOLM, C. (1998), "The Dynamics of Micro and Small Enterprises in Developing Countries" in *World Development*, vol. 26, pp. 61-74, Great Britain.
- PIORE, M. y SABEL, C. 1990 (1984), *La segunda ruptura industrial*, Alianza Editorial, Madrid.
- PORTES, Alejandro 1995, *En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*, Flacso, México.
- RESNIK, Paul (1992), *Cómo dirigir una pequeña empresa: decálogo de la supervivencia y el éxito*, McGraw Hill, México.
- SALAZAR LEYTE, Jorge (1997), *Cómo iniciar una pequeña empresa: su viabilidad de mercado*, Continental, México.
- SENGENBERGER, W., LOVEMAN, G. y PIORE, M. (1991), *The Reemergence of Small Enterprise, Industrial Restructuring and Industrialized Countries*, OIT/International Institute of Labor Studies, Génova.
- SCHMITZ, H. (1993), "Small Firms and Flexible Specialization in Developing Countries" in B, Spath, *Small Firms and Development in America Latina. The Role of Institutional Environment, Human Resources and Industrial Relations*, Institute International of Labour Studies, Génova, pp.120-149.
- SPENCER HULL, Galen (1988), *Guía para la pequeña empresa tendencias en una economía global*, Gernica, México.