

## **“INCIDENCIA DE UNA TIPOLOGÍA MICROEMPRESARIAL EN LA EFECTIVIDAD DE LAS POLÍTICAS DIRIGIDAS AL SECTOR”**

*Sandra Díaz Arreguín<sup>1</sup>*

### **RESUMEN**

En el territorio nacional, el sector microempresarial capta alrededor del 45.6% de la PEA y el 68% en Baja California. A partir de ello, a nivel federal, estatal y local, existe un considerable número de políticas de apoyo a la microempresa. Sin embargo, éstas no logran el impacto esperado, principalmente porque se diseñan de forma muy general, entendiendo al sector como un sector homogéneo. Así, como parte de una investigación más amplia y a partir de la recuperación de información estadística, documental y de campo, se ha pretendido analizar cómo las políticas promovidas en Tijuana, Baja California desde los tres órdenes de gobierno han respondido a los desafíos que las microempresas enfrentan en el territorio.

Para lo anterior se identifica una tipología microempresarial de acuerdo a la capacidad de estos establecimientos para incorporarse al sistema productivo local. A partir de ello, se pretendió definir los requerimientos de la microempresa tijuanaense para incorporarse al sistema productivo y al desarrollo regional de Baja California, así como aportar incentivos para el rediseño de política que permita hacer más eficientes tales instrumentos, en la búsqueda de un sector microempresarial competitivo. Para esto, se ha sostenido la hipótesis de que una política focalizada en la microempresa, tipificada de acuerdo a sus características particulares tendrá mayor impacto en la población objetivo.

---

<sup>1</sup> Estudiante de Doctorado en Ciencias del Desarrollo Regional y Tecnológico, en el Instituto Tecnológico de Oaxaca. Maestra en Desarrollo Regional por el Colegio de la Frontera Norte; egresada del Máster Mundusfor en Formación de Profesionales de la Formación en la Universidad de Granada, España y la Universidad de Oporto, Portugal. Teléfono: 466 109 2021, correo electrónico: sandesarrollo@hotmail.com

Lo anterior cobra relevancia cuando, a partir de la transición política en el Estado mexicano, las políticas de fomento y apoyo al sector, enfatizan la homogeneidad del mismo, poniendo especial atención a los establecimientos exitosos, cuyos dirigentes están o tienen la posibilidad de organizarse formalmente. Por ello, ha de promoverse el entendido del sector desde una visión más amplia, en la que se entiende que no todas las microorganizaciones nacen por los mismos motivos y mucho menos cuentan con las mismas posibilidades de desarrollarse y volverse exitosas; a esta heterogeneidad han de responder las políticas microempresariales en su conjunto.

Palabras clave: Microempresa, Política pública, Tipología

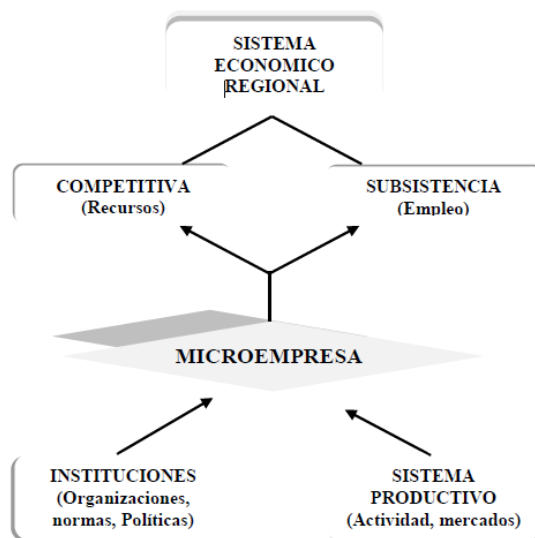
## **INTRODUCCIÓN**

El reconocimiento de la importancia de la microempresa en el desarrollo y crecimiento de los países, a nivel nacional e internacional, ha llevado a los gobiernos a promover políticas enfocadas al sector (desde la década de los 80 en el caso de México). No obstante, no existe suficiente evidencia (fuera de las evaluaciones a los programas realizadas por las mismas instituciones) que especifique cuál ha sido el alcance de la política con respecto al sector más allá del número de beneficiarios y la cobertura de los programas. Esto responde en gran medida a que la misma política se diseña en torno a un sector imaginado que, de acuerdo a muchos, pertenece a un grupo homogéneo de empresas de menor tamaño (micro, pequeñas y medianas empresas).

Para la investigación a la que se hace referencia en el presente documento, se considera a la microempresa como un ente económico central en el esquema de la dinámica relacional (Ver Esquema 1. Dinámica relacional). En éste se especifica la interacción entre los ámbitos: social, económico y político que envuelven a la microempresa tanto como generadora de opciones de subsistencia, como parte de la estrategia productiva.

Es por ello que se ha pretendido demostrar que las características de la microempresa la diferencian aún dentro del mismo sector microempresarial, y que a pesar de lo que se presume, la microempresa no conforma un grupo homogéneo de establecimientos débiles y marginados. Así, a pesar de que la microempresa tenga una aportación mínima en el PIB, su aportación en la generación de empleo debe ser considerada a la par de sus demás características.

**Esquema 1. Dinámica Relacional**



Fuente: Elaboración propia con base en Vázquez-Barquero, 2005 y Hernández, 2007.

Se comprende que es necesario ampliar la mirada hacia el sector y reconocer que tales establecimientos resultan vitales en los procesos de desarrollo a nivel nacional; que se asemejan por el tamaño, pero que se diferencian por su potencial de competitividad e incorporación en el sistema productivo local. Es así como la microempresa adquiere *personalidad* en el territorio, misma que definirá la forma en que se incorporará al sistema productivo.

Así, cabe destacar que nos toparemos con un porcentaje de microempresas a nivel nacional que pueden ser consideradas competitivas, puesto que, a partir de su participación en el

mercado generan dinámicas positivas en la economía y el desarrollo de las regiones, y con ello una mejora en la calidad de vida de la población. Al tiempo, se concibe que existe otro grupo de microempresas que se encuentra por ahora en un nivel medio de competitividad y participación en el mercado y que las necesidades de tales grupos pueden ser cubiertas paralelamente a través de programas de atención a la microempresa, tendiéndose la certeza de que en medida que tales instrumentos sean diseñados e implementados en respuesta a las características y problemas particulares de los grupos de microempresas éstos serán efectivos; por lo que en mayor medida, este tipo de establecimientos podrán avanzar a un nivel de mayor competitividad.

Lo anterior sin obviar u olvidar que si bien es cierto que un gran porcentaje del sector es reconocido como de subsistencia y muchas de las microempresas de este tipo no tienen la posibilidad de pasar de tal nivel a uno de mayor competitividad en el mercado, no por ello se ha de dejar de apoyar a esta parte del sector, puesto que contribuyen con un alto porcentaje de generación de empleo para muchas familias mexicanas. Debe entonces, trabajarse en el diseño de políticas enfocadas a cada segmento del sector, con la finalidad de generar una atención más personalizada en respuesta a las características y necesidades de cada tipo de microempresa en particular.

## **LA MICROEMPRESA EN EL DESARROLLO**

Diferentes autores (Ampudia, 2008; Martínez, 2004 y Mungaray, 2002) han centrado su atención en la microempresa como potencial instrumento del desarrollo; justificando que la microempresa puede convertirse en parte de la estrategia de desarrollo y crecimiento de las regiones, dada su capacidad para generar empleo y por ende, ingresos. De tal manera, se han diseñado sin número de políticas territoriales de apoyo y fomento al sector microempresarial; sin

embargo, debido a la miopía con la que se ha abordado al sector, y por ende a la inexistencia de un reconocimiento integral del mismo, las políticas tienden a ser de corto alcance.

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, 2007), que al mismo tiempo, tiene la capacidad de modificarlo. En el reconocimiento de la microempresa como actor del desarrollo podrán identificarse objetivamente las potencialidades y debilidades del sector, logrando con ello reforzar sus cualidades y competencias, para así hacer de la microempresa una verdadera herramienta de desarrollo.

Existen bastantes críticas sobre la importancia de la microempresa en la economía y el desarrollo. Hay quienes aseveran que la microempresa no es necesaria en la sociedad, ni en los sistemas productivos. No obstante, al hacer tales afirmaciones, se olvidan de que la microempresa, a pesar de su baja aportación al 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. Como Ampudia (2008) lo presenta, la empresa de menor tamaño tiene un estrecho vínculo con la pobreza y la seguridad social y por ende, con el desarrollo.

Así, 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. Por su parte, Skertchly (2000), asevera que el papel central de la microempresa podría conceptualizarse en función de 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. Desde esta perspectiva y con base en el análisis de la participación de las microempresas en el desarrollo local y regional, podrá hacerse una propuesta de política que promueva la competitividad del sector, logrando que éste se convierta en bastión del desarrollo.

Surge a partir de lo anterior la necesidad de reconocer a la microempresa como una herramienta integral que se ha de promover en pro del bienestar social y del cumplimiento de los objetivos del desarrollo. Pues si el papel estratégico que juegan las microempresas en el desarrollo responde a sus características de competencia interna, ingenio y espíritu empresarial (Torres, 2006), ello debiera ser suficiente razón para que se le reconocieran sus características y se comprendiera la operación de las microempresas; convirtiéndose en objeto de atención de las políticas públicas.

## **CARACTERIZACIÓN DE LA MICROEMPRESA**

A pesar de los mitos que han girado en torno a la microempresa a lo largo de las décadas, hoy en día la percepción de la microempresa y su potencial participación en el desarrollo y crecimiento de los países, parece haber madurado. Durante la década de los setenta, la concepción de la microempresa se limitó a considerarla parte del sector informal urbano, como una respuesta al margen de la ley al problema del desempleo. Una década después, el entendido no se había transformado mucho, pues en los ochenta, la microempresa era vista como un medio de sobrevivencia para los pobres.

No obstante, desde finales de los ochenta a la fecha, la apuesta por la microempresa se ha ido consolidando y poco a poco se le ha considerado una estrategia efectiva para el desarrollo. Hoy en día la microempresa es reconocida como un sector de la economía, generador de riqueza y empleo y que requiere de políticas adecuadas para su desarrollo integral. En el diseño e

implementación de programas y proyectos en torno a la microempresa, se ha considerado que ésta comparte características con las empresas tradicionales.

Se concibe a la microempresa como un universo homogéneo de empresas y empresarios, por lo que se ha considerado que sería suficiente con diseñar un solo tipo de servicio de asistencia y acercamiento. Tal error, cometido constantemente por académicos y hacedores de política, lleva a cometer graves omisiones o a ofrecer servicios innecesarios. Es por ello, que se reconoce que una clasificación multidimensional de la microempresa facilitará su estudio, las formas de promoverla; además de que aportará información para las necesidades de crédito y servicios.

La clasificación multidimensional a la que se hace referencia, agrupa un conjunto de factores para determinar la categoría de la microempresa. A partir ello, se logra clasificar a la microempresa en grupos coincidentes. Se ha buscado reunir los factores dentro de cada uno de los tipos de microempresa, complementándolos con indicadores y otro tipo de información utilizados por diferentes autores (Hernández, 2007; Mungaray, 2002).

Así, se clasifica a la microempresa dentro de dos líneas: una que representa una opción para vivir y otra que permite competir eficazmente en el mercado. Tomando en consideración que no todas las microempresas de subsistencia tienen el potencial de incorporarse de manera competitiva al mercado (principalmente por características propias del empresario), surge la necesidad de incluir una tercera categoría, que es la de microempresa en consolidación, misma que hará referencia a la microempresa que nace como de subsistencia, pero que tiene la potencialidad de crecer y que además a partir del conocimiento se ha integrado a un proceso de avance hacia una categoría de competitividad.

## **DE LA NECESIDAD DE UNA TIPOLOGÍA DE LA MICROEMPRESA EN LA PROMOCIÓN DE POLÍTICAS PÚBLICAS**

Hace años se comenzó a discutir la importancia de trabajar por la microempresa, el planteamiento era la búsqueda del desarrollo del sector microempresarial, convirtiendo a la microempresa en competitiva. No obstante, es necesario reconocer que si bien, para alcanzar el desarrollo de la microempresa es necesario por un lado, el crecimiento de tales unidades y por el otro, evitar que la calidad del empleo en el sector se deteriore aún más. De cualquier manera, la estrategia que se siga en pro de la microempresa debería estar enfocada a cada tipo (Arroyo, 1998).

Antes de promover estrategias de fomento y apoyo al sector, es necesario reconocer que las características estructurales y operativas de la microempresa difieren mucho de las de la empresa tradicional. En tal sentido, cabe destacar que las características de la empresa no responden simplemente a su tamaño; el origen de la empresa es un factor decisivo para el funcionamiento de la misma, por ello es considerado una característica que diferencia la microempresa de la empresa tradicional. Más aún, ha de entenderse que, tales diferencias existen de igual manera entre el mismo universo de microempresas. Así, las empresas se diferencian, más que en el tamaño, en sus estructuras y formas de operación.

Aunque en México han existido varios intentos de programas para la capacitación de la microempresa; estos se enfocan a la capacitación en temas convencionales y académicos, como contabilidad y presupuestación, mercadotecnia, y control de inventarios. Evidentemente, de acuerdo a las evaluaciones de tales programas, estas experiencias no han arrojado los resultados necesarios y han tenido poco interés de los empresarios hacia los mismos. Acciones orientadas a ofrecer alternativas a condiciones particulares del entorno, así como a la operación de la microempresa, generan efectos positivos en la productividad de la misma.



La baja capitalización inicial característica de las microempresas, da pie a la constante reproducción de un círculo vicioso de baja productividad de la mano de obra, bajos ingresos y escasa capacidad de reinversión productiva. Este círculo, de acuerdo a Arroyo (1998) podría revertirse a partir de la intervención del Estado, con políticas adecuadas que respondan a las necesidades de la microempresa para incorporarse a la economía nacional. De acuerdo a Mungaray (2002), a partir de ciertos actores de la sociedad es posible el diseño de una política integral dirigida a la microempresa que permita su aprendizaje y rentabilidad, haciéndola competitiva. Y se tales políticas se dirigen al sector, tal como es, diferenciando a las micro organizaciones a partir de sus características y problemáticas particulares, se esperaría que estas tuvieran un mayor alcance. Es entonces, como a continuación se presentará una breve descripción de la microempresa en sus tres acepciones.

### **Microempresa de subsistencia**

El concepto de microempresa de subsistencia hace referencia a pequeños negocios que solo cuentan con un empleado, que es el mismo propietario; por lo que la microempresa de subsistencia incide mínimamente en la creación de empleo adicional pagado. En el mismo sentido, proveen un flujo de caja vital y cuentan con un nivel bajo de ventas por trabajador. Por ello, tiene una escasa generación de utilidades y de generación de capital para reinversión.

Además, cuentan con escasa o ninguna maquinaria o activo fijo y se dedican a actividades que no requieren transformación sustancial de materiales. Así mismo, las posibilidades de desarrollo de la microempresa de subsistencia son casi nulas, al menos si no existe visión emprendedora por parte del empresario. La producción, capacidad de gestión y la tecnología de la microempresa de subsistencia son muy limitadas. En cuanto a las características administrativas, la microempresa de subsistencia, con escasa formalidad, no cuenta con

registro contable, ni registro fiscal. Sus posibilidades de adquirir capacidad administrativa son casi nulas (Skertchly, 2000).

En la microempresa de subsistencia, el empresario ciertamente carece de una visión que le incite a desarrollar la empresa, a buscar su productividad, hacerla crecer. Cuando el empresario es capaz de trazarse metas con fundamentos válidos, encuentra los medios para hacer realidad aquella visión. No obstante, las microempresas de subsistencia participan en el desarrollo como un estabilizador social, constituyendo una opción viable frente al problema del desempleo. Cabe destacar que a nivel nacional el sector microempresarial en más del 50 por ciento se compone de microempresas de subsistencia (Ortiz y Adams, 1999).

Los propietarios de una microempresa de subsistencia si así lo buscaran, no pueden comprar insumos eficazmente, ya que su nivel de ahorro no les permite adquirir los volúmenes necesarios; no tienen acceso al crédito. Por otro lado, debido a las presiones familiares no hay manera de lograr economías de escala mediante la optimización de costos. Así mismo estos empresarios usan todo su tiempo en trabajar y cuando logra un pequeño ahorro, en lugar de invertirlo en maquinaria ó necesidades del negocio, da respuesta a las exigencias del bienestar familiar (Mungaray, 2002).

### **Microempresa en consolidación**

La microempresa en consolidación, hace referencia a la microempresa que en un momento pudo haberse considerado de subsistencia pero que con la acumulación de conocimiento puede llegar a consolidarse como empresa competitiva (Ramírez Urquidy, et al., 2009). La microempresa en consolidación tiene una limitada capacidad para generar recursos, mismos que son generalmente reinvertidos.

La microempresa en consolidación típicamente cuenta con de 1 a 3 empleados, con bajas, más no nulas posibilidades de acceso a tecnología, personal capacitado y servicios financieros; tiene además, tendencias a incorporarse a una cadena productiva. Su estructura administrativa está basada en la mano de obra familiar, sin que exista reconocimiento específico de remuneración. Por otro lado, aunque la mayoría cuentan con registro fiscal, solo algunas de ellas tienen un libro contable (Skertchly, 2000).

### **Microempresa competitiva**

La competitividad es un concepto aplicado en la medición comparativa. Para que una empresa pueda considerarse competitiva, debe tener la capacidad de ampliar los segmentos de mercado que cubre o al menos, mantenerse en el mercado con una estabilidad en la rentabilidad económica. Una empresa competitiva ha de reconocer las mejores prácticas y fortalezas de la competencia, puesto que las formas más eficientes de funcionamiento son las que permitirán a las organizaciones mantenerse en el largo plazo. De tal forma que los referentes externos y la comparación serán fundamentales tanto en los diagnósticos, como en los procesos de planeación (Castro, et. al., 1999).

En el mismo sentido, de acuerdo al Fundes, para hablar empresas dinámicas y competitivas, los indicadores que las caracterizarán son: 1) capital humano preparado; 2) fondos disponibles; 3) conocimientos técnicos, adquiridos fundamentalmente en el trabajo previo; 4) espíritu emprendedor; y, 5) redes empresariales. Cabe resaltar además que, lo que diferencia tajantemente a la microempresa de subsistencia de la competitiva y la que tiene capacidad de crecimiento, es la visión empresarial.

## **TIPOLOGÍA DE LA MICROEMPRESA TIJUANENSE**

Con la finalidad de verificar la aplicabilidad de la tipología de la microempresa definida, se ha llevado a cabo un estudio empírico en el municipio de Tijuana, Baja California. Para el desarrollo de la investigación se llevó a cabo un análisis de carácter descriptivo-analítico a partir de la metodología de análisis inductivo en la que se parte de algunos supuestos generales sobre la cobertura de la política de fomento y apoyo a las microempresas de acuerdo a la clasificación de los sujetos de apoyo.

El análisis se realizó en dos etapas, en la primera se recopilaron documentos sobre estudios anteriores relacionados con la propuesta de investigación, así como la información estadística de la situación de la microempresa en el territorio seleccionado. La segunda consistió en un acercamiento empírico en dos de las 364 AGEB<sup>2</sup> definidas por el INEGI para el municipio de Tijuana, a partir del levantamiento de encuestas que permitan conocer la realidad de la microempresa en el municipio. Partiendo de ello, se proyectó analizar si la política dirigida a las microempresas responde a las características específicas que éstas presentan en Tijuana.

Además se caracterizaron las AGEB seleccionadas, a partir de una serie de supuestos en tres niveles de priorización de apoyo gubernamental: alto y bajo; reconociendo que gran parte de la política pública dirigida a la microempresa consiste en política social, focalizada más que a las características y necesidades de la microempresa, a las características del territorio. Con lo anterior se dará pie a la discusión de si en verdad la política pública para microempresas en Tijuana es focalizada acorde a las características y necesidades de la misma y el tipo de efecto que tiene en cada caso.

---

<sup>2</sup> Área Geoestadística Básica.

En este sentido, la priorización de apoyo público a la microempresa se planteó bajo dos supuestos: el primero, que tiene que ver con el tipo de política y se menciona anteriormente, que la política se focalizaría en áreas periféricas, como el AGEB 408 por las características socio- económicas de la población en el área, y el segundo tenía que ver con el acceso y socialización de la información, suponiendo que la población microempresarial (del AGEB 140) más cercana al centro debería tener también mayor acceso a la información de políticas de apoyo en el municipio y con ello un mayor acceso al mismo.

Para el levantamiento de información, se diseñó un cuestionario que fue aplicado a microempresarios. Además se contó con un grupo de control, representado por una base de datos que incluye información básica y de caracterización de la microempresa tijuanaense en los sectores de comercio, turismo y servicios resultado del proyecto “Plan estratégico del clúster de comercio, servicios y turismo” desarrollado en El Colef (2009). A partir de esta última, se plantean los supuestos sobre la microempresa tijuanaense que nos permitirán hacer algunas observaciones más generales respecto al sector.

Con el reconocimiento de las características particulares de cada una de las microempresas de la muestra a partir de los resultados del trabajo de campo, se han ubicado en una de las tres categorías de la tipología propuesta. Con el fin de analizar qué tan cerca o lejos está la microempresa tijuanaense de lo que el Fundes identifica como una empresa dinámica y competitiva, a partir de los indicadores que las caracterizan: capital humano preparado, fondos disponibles, conocimientos técnicos (adquiridos principalmente en el trabajo previo), espíritu emprendedor y redes empresariales. Para con ello comprender la lógica del empresariado en la frontera, sus características, oportunidades y debilidades para contar con un sector sólido y competitivo.

Así, la clasificación de la microempresa tijuanaense a partir de los resultados de las encuestas y las entrevistas aplicadas ha sido un proceso un tanto sencillo, se agruparon las encuestas y entrevistas por tipo de microempresa, posteriormente dentro de estos mismos grupos se reagruparon las encuestas y entrevistas por apoyados y no apoyados. Lo anterior puesto que se considera que existen ciertas semejanzas entre las empresas de diversas actividades económicas y que éstas mismas características les permiten ser susceptibles a apoyo; o en todo caso, las características de los microempresarios por actividad definen su grado de responsabilidad y acceso a apoyos gubernamentales.

Con el reconocimiento de las características particulares de cada una de las microempresas de la muestra, se han ubicado en una de las tres categorías de la tipología propuesta. Desde un enfoque teórico, se ha hecho énfasis a la heterogeneidad del sector. Ahora a partir de la información de campo, se aborda tal heterogeneidad, con base a la descripción y el análisis de ciertas características particulares compartidas por el conjunto de microempresas, tales como: el perfil del microempresario, tipo de recursos utilizados por el establecimiento, la actividad económica, y el potencial de desarrollo.

Cabe destacar que, comprendiendo que las capacidades empresariales, en todo caso la visión empresarial que el microempresario pudiese tener y desarrollar, es imperante para que la microempresa se desarrolle en sus aspectos de organización y crezca en el mercado, en otras palabras, que sea competitiva. Es así como el 100% de los dueños de las microempresas definidas como competitivas en la muestra, cuenta con visión emprendedora, al igual que el 100% de las microempresas en proceso de consolidación y sólo el 6.6% de las microempresas de subsistencia.

Cabe mencionar que la visión emprendedora, se ve frecuentemente asociada al nivel educativo de la población emprendedora. Tal vez ello explique la existencia de una mayoría de microempresas de subsistencia a nivel nacional, pues para la muestra, un 38% posee escolaridad de secundaria, mientras que el 28.5% cuenta con estudios de primaria y el 19% de carrera técnica, del restante el 9.5% tiene estudios de preparatoria y el 4.7% de licenciatura. El contar con una educación más avanzada le permite al dueño del negocio acceder a las herramientas necesarias para tener una visión a largo plazo del mismo, tanto como mayor conocimiento sobre la administración y necesidades del negocio para ser competitivo.

Por otro lado, a pesar de que para un gran porcentaje de las empresas en la muestra (58.82%) el ingreso que se obtiene través del establecimiento es el único ingreso familiar, el 50% de los actuales dueños de microempresas antes de contar con este establecimiento se dedicaba al hogar, mientras que sólo el 9.37% tenía otro negocio, el 9.3% era estudiante y el 31.25% era empleado. La habilidad del oficio o actividad en su mayoría (73.52%) la adquirieron por medio del auto- aprendizaje sólo un 14.7% en la escuela y 5.8% con parientes o amigos, o el trabajo anterior.

En este mismo sentido, el 42.42% de encuestados afirma que recurrió a la apertura de la microempresa para incrementar ingresos, el 27.27% por realización personal, el 48.18% para ser su propio jefe, el 9% porque estaba desempleado y el 3% para continuar con la empresa familiar. Aunque cabe reconocer que los dueños de la microempresa pudieron haber tenido más de una razón para abrir el negocio, las que se ven reflejadas son las que a su consideración fueron las más importantes. El que sea la única opción de sobrevivencia o un complemento para el ingreso personal y/ o familiar tiene implicaciones en los planes que se tengan para con el negocio. Para ello se ha clasificado el tipo de actividad que es el negocio para el dueño en única, principal y secundaria. Esto se presume en gran medida relacionado con los cambios

que se hacen al establecimiento y los que se prevén hacer con miras a la mayor competitividad del establecimiento.

Lo anterior remite además, a la ubicación de la microempresa. Al no estar consiente el microempresario de un estudio de mercado claro para emprender su negocio, dará inicio a su objetivo en su propio hogar, proponiendo el negocio como una ampliación de la vida familiar y a falta de visión a largo plazo, independientemente de que el negocio prospere o no, no se contempla el ampliar el negocio o reubicarlo en un espacio en el que se tenga acceso a un mayor mercado.

Cabe mencionar que de la muestra, el 6% de los establecimientos son puestos en la vía pública, 31% son talleres independientes y 58% talleres familiares en la vivienda, de los cuales 83% cuentan con las adaptaciones necesarias para la actividad que se desempeña. Por las ventajas que ello representa, se puede observar que un gran porcentaje de la muestra se ubica en el hogar. Con lo que se comprende que, en su mayoría estos establecimientos tienden a representar una estrategia de subsistencia para el dueño y en pocos casos logra avanzar de tal estado de desarrollo. No obstante las dificultades que enfrentan las microempresas de subsistencia y la aparente inestabilidad que las envuelve, al representar el único ingreso para un gran porcentaje de familias microempresarias, permanecen en el tiempo generando si acaso el mínimo de ingreso que le permita a la familia subsistir al día.

Un alto porcentaje de las microempresas clasificadas en proceso de consolidación se concentra en actividad secundaria para el dueño. En tal punto es necesario reconocer junto con esta característica, las expectativas que el dueño tiene con el negocio a corto y largo plazos, si es que espera que la empresa se mantenga y en cierto momento crezca o si más bien resulta una salida a crisis actuales y una vez que se regularice su situación económica familiar cerrará el



negocio. Lo anterior puesto que son cuestionamientos lógicos si lo que se busca es evaluar las posibilidades del establecimiento a acceder a un nivel mayor de competitividad.

El tipo de unidad económica es una variable importante en la diferenciación de microempresas en la tipología. En la muestra de las microempresas competitivas un gran número (60%) son talleres independientes y las demás se encuentran ubicados en la vivienda (40%); un gran número de las microempresas en proceso de consolidación están ubicadas en la vivienda, de las cuales el 37.5% no cuentan con las adaptaciones necesarias, mientras que la microempresa de subsistencia se concentra casi en la misma medida en talleres en la vivienda (47.05%) y talleres independientes (41.17%). Un programa que promueva la mejora y adaptación del local, se presenta como la mejor opción para las microempresas en proceso de consolidación en este caso, así podrían aspirar a un nivel de competencia.

Aunque hace referencia a una situación de marginación y/ o pobreza, pues el microempresario invierte, como se menciona anteriormente, sus ahorros en el negocio, no así tal inversión sólo alcanza para cubrir los costos de insumos y en pocos casos adaptaciones en la vivienda para el negocio. Una de las ventajas que se pueden encontrar en el establecimiento en la vivienda, es el aprovechamiento del tiempo, al no tener que desplazarse hacia otro lugar a trabajar; además es menor el costo de apertura y operación al no tener que gastar en renta del local.

Con tal característica, se enfatiza la flexibilidad característica de la microempresa, dado que un gran porcentaje de los microempresarios son mujeres, ello les permite combinar las labores domésticas con la actividad laboral, o en todo caso contar con recursos humanos disponibles (los demás miembros de la familia). Respecto a ello, varios estudios (Kandel, 1997) han destacado la participación predominante de la mujer en éste tipo de micro-organizaciones, en la

presente muestra de los 34 entrevistados, 22 son mujeres y 12 hombres, de los cuales las mujeres representan el 57.14% en los servicios, 65.38% en comercio y 100% de los artesanos.

Ciertamente una de las características más relevantes de la microempresa es que éstas requieren un bajo nivel de inversión, es por ello que del total de la muestra, el 67.64% de las microempresas han sido financiadas por sus dueños, inversión que se dirige principalmente a la compra de insumos (52.94%) y herramienta y maquinaria (32.35%). No obstante, si bien en momentos iniciales de la microempresa la baja capitalización es aceptable, puesto que se sustituye la inversión económica por recurso humano; en el proceso de desarrollo del establecimiento se hace necesaria una nueva o mayor inversión, ya sea en maquinaria, tecnología, insumos o ampliación del local, inversión que debido a la baja capacidad de ahorro del dueño, éste no puede cubrir y el establecimiento se estanca y en otros casos cierra.

El financiamiento es uno de los principales obstáculos para el crecimiento de la empresa de menor tamaño. Éste indicador habla de las posibilidades que tiene la empresa para mantenerse y crecer, puesto que si se ha decidido dar el paso de la apertura es concebible que se ha previsto al menos en una forma superficial el futuro del establecimiento, de dónde obtendrá financiamiento.

A través de las páginas anteriores, se ha hecho referencia a la importancia de la competitividad para la empresa y esta competitividad tiene que ver con la capacidad de la misma para mantenerse en el mercado y en medida de lo posible, de crecer, lo cual no se logra sino hasta eliminar y/ o superar a la competencia, para esto es necesario reconocerla. Por ello, se preguntó a los dueños de las microempresas sobre su conocimiento de la competencia y aunque el 55.88% afirmó tener conocimiento y contar con estrategias claras para diferenciarse

de la competencia; el resto declaró no tener conocimiento al respecto y no mostró mayor interés en el tema.

Por otro lado, el capital social y las redes han sido destacados como factores indispensables en la competitividad de las empresas, más aún para las empresas de menor tamaño. No obstante, las microempresas de la muestra no lo reconoce en su totalidad, del total de microempresas de subsistencia sólo el 47% de los dueños están dispuestos a organizarse, del mismo modo un 66% de los dueños de microempresas en proceso de consolidación, y el 40% de los dueños de las microempresas competitivas están dispuestos a organizarse, lo que puede representar el camino para competir en nuevos mercados.

## **DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS EN TORNO A LA MICROEMPRESA IDENTIFICADA DENTRO DE UNA TIPOLOGÍA EN TIJUANA, BAJA CALIFORNIA**

Mucho se ha referido y una de las líneas principales que rigen la presente investigación es que los programas y políticas dirigidos a apoyar y fomentar el sector microempresarial, dista mucho de responder a las necesidades del sector. Ello debido a la incipiente necesidad insatisfecha de generar y analizar información específica de la microempresa, dentro de la que se destaquen sus características particulares que las agrupan como sector y las diferencian como establecimientos productivos individuales, además de las dificultades que enfrenta el sector para incorporarse al sistema productivo local y competir eficientemente en el territorio y el mercado.

Dentro de la muestra con la que se ha trabajado para desarrollar el presente documento, al relacionar el tipo de microempresa con el apoyo gubernamental a través de políticas y programas, encontramos que la microempresa que ha merecido mayor atención es la microempresa de subsistencia. En gran medida ello es comprensible puesto que la

microempresa de subsistencia representa más del 50% de los establecimientos del sector. No así, debida la importancia de un sector competitivo, con capacidad de incorporarse y competir en el mercado, beneficiándose de las características propias del territorio en el que se ubican, el apoyo a la microempresa en consolidación y la microempresa competitiva debe ser otra de las líneas básicas.

Al mismo tiempo, tanto con el análisis de información teórica y la misma recabada en el campo, se reconoce que el impacto de las políticas públicas en el contexto social y económico de los territorios (a partir de la promoción de empresas competitivas, generadoras de empleo y riqueza, está íntimamente relacionada con las características de la microempresa y el microempresario a la hora de recibir el apoyo. Tales características que ubican a la microempresa en un rubro de desarrollo determinado implican que los microempresarios utilicen el apoyo para un motivo u otro, lo cual además depende en gran medida de la visión.

Aunque lamentablemente, la obtención de padrones de beneficiarios por parte de programas públicos de atención a la microempresa ha sido ciertamente difícil, se cuenta con un pequeño número de empresas beneficiarias de programas de apoyo a la microempresa (Financiamiento Mi Crédito y Proyectos Productivos), programas que se pueden distinguir en sociales y económicos. Del total de las microempresas de la muestra el 20.58% son beneficiarios del Financiamiento Mi Crédito y el 35.29% de Programa de Proyectos Productivos.

Del total de microempresarios entrevistados, 76.47% han sido apoyadas en el último año, el 70.48% no tuvieron visitas en su domicilio y/ o local por parte de los representantes de los programas para comprobar la información en las solicitudes o algunas otras necesidades requeridas en las reglas de operación. Así, el 41.17% de los beneficiarios se informaron del programa por medio de un promotor, el 35.29% por medio de un conocido o amigo y el 23.52%

en la dependencia. La mayoría (52.94) se registró como beneficiario en una oficina de atención y el 88.23% obtuvieron apoyo de un promotor para el llenado de las solicitudes en la dependencia.

Lo anterior hace referencia al deficiente seguimiento que se da a los beneficiarios y/ o posibles beneficiarios de programas de apoyo, esto influye en el éxito del programa ya que, aunque los microempresarios se muestran interesados en obtener un apoyo o financiamiento, el tener que cubrir todos los requisitos (que en algunos casos son inaccesibles para muchas microempresas) y esperar un largo tiempo, en el que tienen que estar acudiendo a la dependencia en busca de información termina por cansarles y desmotivar en cuanto a su iniciativa de hacer cambios en el negocio.

En éste mismo sentido, en la promoción de los programas gubernamentales, se espera que los mismos beneficiarios sean quienes promocionen los programas, sin embargo el 47% confirman que no han comentado sobre el programa a nadie ni comentarán en un tiempo futuro. Cabe hacer referencia a uno de los casos del trabajo de campo y que es en cierta medida el patrón que siguen en su mayoría los microempresarios de Tijuana en gran parte del territorio nacional. El microempresario tradicional necesita un acompañamiento en el proceso de inscripción a la lista de beneficiarios de programas de fomento a la microempresa. Lo ideal sería que estos programas respondieran a una tendencia subsidiadora más que paternalista y que si bien, se les diera el acompañamiento personal en el trámite del apoyo, así como su respectivo seguimiento una vez recibido el mismo, tal apoyo no fuese a fondo perdido, que tuviera que recuperarse en un tiempo considerable de acuerdo a las necesidades y características del negocio y el microempresario.

Con ello se fomentaría la cultura del ahorro y el emprendimiento; y se considera que las microempresas no sólo se proliferan en medida de la necesidad de autoempleo de la población, sino que responden a las necesidades tanto de la persona desempleada o en busca de empleo a través de la microempresa, sino que responde a los habitantes que demandan servicios. Así mismo, no siempre la microempresa resulta de la experiencia laboral o de la intención de continuar una tradición familiar, mucho menos que se haya aprendido el oficio a través de amigos o parientes. Aunque no es generalizado, los microempresarios que no conocen el oficio lo aprenden, con tal de emplearse, cubriendo una necesidad evidente de la población.

## **CONCLUSIONES**

Se presenta a la microempresa no sólo como real motor de desarrollo, sino como potencial beneficiario de política, puesto que ésta enfrenta situaciones a las que no puede responder individualmente y es el Estado el facultado para apoyar en etapas decisivas para la misma. Aquí radica la importancia de centrar la atención en la política de apoyo a la microempresa como instrumento eficaz de desarrollo social y crecimiento económico, además de la búsqueda de integración de los distintos actores productivos al sistema productivo local y al desarrollo regional.

Las políticas de apoyo a la microempresa que se han promovido desde principios de los ochenta son del tipo asistencialista, al considerar a la población que compone el sector *vulnerable* dirigen en gran medida programas de apoyo que consisten en subsidios que permita a la población abrir un negocio, mismo que, debido a las deficiencias empresariales de la población objetivo terminan quebrando o si continúan en el tiempo no representan un alivio real a los problemas que enfrenta la población.

Hoy en día, a pesar de los aparentes avances de la política pública en cobertura de áreas de interés de los programas de apoyo a la microempresa, dada su ineficiencia, las necesidades del sector siguen siendo muchas. Por ello, resulta imperante analizar más a fondo la operación de los programas, a la luz de la realidad de la microempresa en el territorio. A partir de ello se presenta la necesidad de trabajar con una tipología clara de la microempresa, no sólo para su estudio, sino para la misma promoción de políticas. Puesto que en el diseño de políticas, se sigue concibiendo el sector microempresarial como un sector compuesto por un grupo homogéneo de microempresas que en la tipología propuesta se han llamado de subsistencia.

## BIBLIOGRAFÍA

### LIBROS

**Vázquez Barquero, Antonio** (2005) *Las nuevas fuerzas del desarrollo*. Antoni Bosch Editor.

Barcelona

**Ortiz, Marina y Claudio U. Adams** (1997) *La Micro y Pequeña Empresa Dominicana como generadora de Empleo*. Santo Domingo, República Dominicana. Secretaria de Estado de Trabajo/ Casa Nacional del Dialogo

**Castro, Carmen, et al** (1999) *Diagnostico por comparación. Benchmarking. Casos de aplicación en organizaciones empresariales*. Universidad de Guadalajara. Guadalajara.

### ARTÍCULOS EN REVISTA

**Mungaray, Alejandro y Martín Ramírez** (2002) *Eficiencia productiva en microempresas pobres*. El mercado de valores, Núm. 11, Año LXII, Nacional Financiera.

**Ampudia Márquez, Nora C.** (2008) *Micro empresa y pobreza, financiamiento y contribución al desarrollo*. Economía Informa, Universidad Nacional Autónoma de México- Facultad de Economía, núm. 355. Noviembre- diciembre 2008. México

**Ramírez-Urquidy, et al** (2009) *Restricciones de liquidez en microempresas y la importancia del financiamiento informal en Baja California*. Región y Sociedad, Vol. XXI, Núm. 44, enero-abril, 2009, pp. 71-90, El Colegio de Sonora, Sonora, México.

**Kandel, Susan** (1997) *Pautas de Crédito de las Microempresas Informales Urbanas*. Alternativas para el desarrollo, Núm. 44. FUNDE, Pág. 24-29.

### DOCUMENTOS

**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*. USAID. México.



**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 pp.

**Arroyo, Jorge** (1998) *Algunas ideas sobre políticas públicas para el financiamiento de la microempresa en América Central*. PROMICRO-OIT.

#### TESIS

**Hernández, Daniel** (2007). *Identificación y tipología de sistemas productivos locales: el caso del sector microempresarial en la frontera de Baja California, México: 1992- 2002*. Tijuana, Baja California, 2007.

#### PONENCIAS Y MEMORIAS DE CONGRESOS

**Skertchly, Ricardo** [ponencia] (2002) *El rol de la microempresa en México*. BID/ PRONAFIM.