

See discussions, stats, and author profiles for this publication at: <https://www.researchgate.net/publication/317570545>

El caso de las pequeñas y medianas empresas mexicanas ¿micronegocios viables o sobrevivientes?

Article · May 2014

CITATIONS

0

READS

23

1 author:



Patricia Roman-Reyes

Universidad Autónoma del Estado de México (UAEM)

47 PUBLICATIONS 17 CITATIONS

SEE PROFILE

Some of the authors of this publication are also working on these related projects:



Apuntes para la lectura y análisis de las familias y hogares rurales [View project](#)



Investment in Small Business among International Migrants in the Estado Deméxico [View project](#)

All content following this page was uploaded by [Patricia Roman-Reyes](#) on 13 June 2017.

The user has requested enhancement of the downloaded file.

El caso de las pequeñas y medianas
empresas mexicanas, ¿micronegocios viables
o sobrevivientes?

Patricia Román Reyes
Juan Gabino González Becerril y
José Antonio Soberón Mora
Universidad Autónoma del Estado de México

El caso de las pequeñas y medianas empresas mexicanas, ¿micronegocios viables o sobrevivientes? ■ The case of small and medium-sized Mexican micro business: viable or survivors?

Resumen

El documento propone medir la forma de trabajo, organización y funcionamiento de los micronegocios mediante la exploración descriptiva de sus características y la construcción de índices que definan su viabilidad o su capacidad de sobrevivencia. Mediante el análisis de la información arrojada por la Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN) del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), se pudo comparar el crecimiento de estas pequeñas unidades de producción desde el comienzo hasta el final de la medición (1992-2002), así como la precarización de sus condiciones de empleo. De estos datos se desprenden dos características fundamentales: que la precariedad y las malas condiciones laborales forman parte cotidianamente del entorno de trabajo de la amplia mayoría de personas que desarrollan su actividad en microempresas.

Palabras clave

Micronegocios, mercado de trabajo, viabilidad, supervivencia.

Clasificación JEL: J19, J39, J59.

Abstract

The paper proposes to measure the shape of work, organization and operation of microbusiness through the descriptive and exploring of its features and construction of indices that define the feasibility and/or its ability to survive. By analyzing the data emerging from the Encuesta Nacional de Micronegocios of INEGI, could compare the growth of these small units of production since the beginning (1992) until the end (2002) of the measurement and precarious their working conditions. From these data, two key features emerge; that job insecurity and poor working conditions are part of the daily work environment of the vast majority of people who develop their work in microbusiness.

Keywords

Microbusiness, labor market, viability, survival.

El caso de las pequeñas y medianas empresas mexicanas, ¿micronegocios viables o sobrevivientes?

Patricia Román Reyes
Juan Gabino González Becerril
y José Antonio Soberón Mora

Introducción

Como una forma de *identificar, ubicar y conocer* las principales características y particularidades que tienen los micronegocios en México, en este trabajo se sustentará la idea de la existencia de lógicas de funcionamiento distintas, que estarían dando lugar a una diferenciación entre los negocios, y que, a su vez, se expresan en diferentes formas de organización económica.

Así, el objetivo del documento es dar cuenta de la forma en que los micronegocios se articulan en el mercado laboral desde una perspectiva relacional; esto es, buscando las relaciones existentes entre la pequeña unidad de producción y una mayor o menor viabilidad de las mismas, planteada como forma de sobrevivencia o bien como capacidad de acumulación.

Uno de los puntos de partida es considerar que los pequeños establecimientos pueden ser viables de diferentes formas y, por lo tanto, establecen distintos modos de vinculación con el mercado de trabajo en el que se insertan.

La hipótesis es que los pequeños establecimientos son viables en tanto hacen posible la sobrevivencia del negocio pero no a partir de su capacidad de acumulación. Para realizar este análisis una serie de inquietudes han guiado la discusión: ¿qué aspectos comunes tienen los micronegocios para acercarse o alejarse de la posibilidad de ser más o menos viables?, ¿con qué características de funcionamiento de los establecimientos se asocia la viabilidad?, ¿cuáles son los principales cambios observados entre 1992 y 2002 en términos de viabilidad y sobrevivencia?, ¿qué tipos de micronegocios se relacionan con los índices de viabilidad más elevados? y ¿cuáles con los más bajos?

Estas cuestiones se vinculan con los objetivos que el trabajo persigue:

- Identificar el perfil y las características de las pequeñas y medianas empresas para discutir sus estrategias de viabilidad en función de éstas.
- Presentar la caracterización del funcionamiento de los micronegocios mexicanos en relación con un eje de análisis que es observado desde dos perspectivas: la viabilidad del establecimiento relacionada con su capacidad de sobrevivencia y con la de acumulación.

El autoempleo ligado al trabajo realizado en pequeños establecimientos constituye una de las estrategias que la población asume ante la exigencia de asegurar un medio de subsistencia.

El trabajo comienza con una somera revisión sobre los principales antecedentes en el estudio de los micronegocios en la dinámica laboral mexicana, para avanzar luego a la presentación de la aproximación metodológica y de la Encuesta Nacional de Micronegocios. En los siguientes apartados se exponen y analizan los datos de la encuesta a la luz de las dimensiones analíticas propuestas: la viabilidad y la supervivencia. Finalmente se desarrollan algunos comentarios.

Antecedentes: micronegocios en el mercado laboral

A partir de una descripción muy general de los micronegocios, se ha afirmado que la situación actual del empleo en estas unidades económicas es ciertamente precaria, dado que la mayor parte de los trabajadores recibe ingresos bajos o incluso no percibe ninguno. Por otra parte, las prestaciones sociales son privilegio de una minoría y un porcentaje considerable de laborantes se emplea mediante contratos verbales (OIT, 2013).

En los distintos estudios realizados sobre la actividad de pequeña escala¹ se ha señalado que el autoempleo ligado al trabajo realiza-

¹ En este trabajo microempresa, micronegocio y pequeña unidad de producción se homologan. La ENAMIN tomó como población de referencia a las personas que están al frente de dichas unidades de producción y que cumplen con los siguientes requisitos: ser

do en pequeños establecimientos constituye una de las estrategias que la población asume ante la exigencia de asegurar un medio de subsistencia.

Así, el rol de la microempresa² ha sido destacado desde diversas dimensiones como un mecanismo de resistencia de la población frente a la agudización de los problemas estructurales de la economía. No obstante, el micronegocio, como una forma de organización de la producción, ha formado parte de la estructura económica incluso cuando se esperaba que algunas formas tradicionales de trabajo tendieran a desaparecer. Por ello interesa resaltar que su existencia es un componente estructural de la economía. Sin embargo, los agudos y frecuentes periodos recesivos que han afectado a la economía mexicana imprimieron a los micros, pequeños y medianos negocios una presencia relevante en la coyuntura económica y política, por asociarlos con la posibilidad de generación de fuentes de trabajo.

También en varias de estas investigaciones³ se encontró que prácticamente dos terceras partes de las unidades productivas analizadas no estaban legalmente constituidas, al tiempo que se argumenta que esta cifra, aunque elevada, no es sorprendente por dos razones: la extensión en México del sector informal y la correlación que suele existir entre micronegocios y este sector de la economía. A su vez, la legalidad de las unidades varía considerablemente de acuerdo con algunas de las variables también examinadas: la constitución de la empresa, la propiedad del establecimiento, la antigüedad del mismo y las características del local donde se desarrolla la actividad.

Además, se indica que las unidades productivas con propietario único tienden a operar fuera de las regulaciones jurídicas en pro-

“patrones que laboran en actividades manufactureras y ocupan como máximo 15 trabajadores”, o bien, “patrones que laboran en actividades extractivas, construcción, transporte, comercio o servicios y ocupan como máximo 10 trabajadores”, también a “los trabajadores por cuenta propia en actividades manufactureras que trabajan solos o cuentan como máximo con 15 trabajadores familiares o no familiares sin pago” y a “los trabajadores por cuenta propia que laboran en actividades de extracción, construcción, transporte, comercio o servicios que trabajan solos o cuentan como máximo con 10 trabajadores familiares o no familiares sin pago” (INEGI, 2014).

² Estudios como los de Giner de los Ríos (1988), Carvajal *et al.* (1990), Alba y Krujit (1995), Bensusán y Von Bulow (1996), Saraví (1997) y Serna (2003) se detallan más adelante por los importantes aportes que cada uno de ellos realizó al estudio de la situación de los micronegocios en México.

³ Mencionadas en el pie de página número 2.

porción más alta que aquéllas establecidas por el dueño con algún trabajador, lo cual, a consideración de los autores, sugiere que para estas últimas es más fácil acogerse a la ley gracias a que disponen de más capital (Román, 2001).

Por su parte en un trabajo realizado en 1988, García sostenía que una perspectiva que cobraba cada día más importancia era el análisis de la evolución seguida por las actividades económicas en pequeña escala.

En el contexto de los cambios y transformaciones señaladas, el interés en el estudio de los micronegocios deviene de observar que las pequeñas unidades productivas constituyen un área de un fuerte dinamismo en la generación de empleos. Se trata de un sector cuya participación de mano de obra en los establecimientos es muy importante.⁴

Las pequeñas empresas han adquirido creciente importancia en las últimas décadas como objeto de estudio en ámbitos académicos. Así como se observó en los distintos espacios de discusión teórica sobre los pequeños establecimientos, también en el ambiente académico-investigativo han comenzado a constituirse en objetos de estudio *per se*.

Sin embargo, lo que se ha dicho sobre los pequeños establecimientos en México aparece fragmentado en distintos estudios; en consecuencia, los universos de análisis también son retratos parciales de la realidad, la mayoría de los cuales se concentran en torno de la industria y en contextos predominantemente urbanos, sin hacer referencia a las unidades campesinas.

Un primer ejemplo es el análisis *Microindustria y unidad doméstica* (1988) realizado por Giner de los Ríos, en el cual utilizaron como fuentes de información los censos industriales de los años 1975 y 1976; a partir de éstos se estudió la relación entre las empresas y las unidades domésticas que las poseen. Entre sus principales hallazgos, el autor señala que si bien los establecimientos “no desempeñan un papel importante en otorgar seguridad a la familia, ya que en la mayoría de los casos ésta tiene cuentas de ahorro u otras formas de previsión” (Giner de los Ríos, 1988: 231), tienen

⁴ Para 1999, según datos de la ENE, 18.9% de la población ocupada en México se ubicaba en la categoría de una persona empleada en el lugar de trabajo, mientras que 37% se insertaba en unidades que contaban con de 2 a 5 trabajadores. Para el 2004, y siempre de acuerdo con información de la ENE, 46.4% de la población ocupada se concentraba en micronegocios, 11.9% en pequeñas empresas, 5.5% en establecimientos medianos, y el resto de la población en unidades económicas de otro tipo.

un papel destacado en la generación de ingresos, al tiempo que “participa como fuerza de trabajo asalariada, como fuerza de trabajo no remunerada y como demandante de fuerza de trabajo simultáneamente” (Giner de los Ríos, 1988: 232). Giner finaliza señalando que la microindustria es una unidad heterogénea, a causa fundamentalmente de dos factores; por una parte, la relación que establece con diferentes empresas y por la otra debido a las unidades domésticas propietarias de los establecimientos.

En el estudio de Carvajal, Friedler y González, *La microempresa en México: problemas, necesidades y perspectivas* (1990), se lleva a cabo una encuesta a 256 establecimientos textiles en Guadalajara, concentrando el análisis en el comportamiento de seis indicadores: el giro o actividad del negocio, la forma de propiedad, la longevidad, la localización, la tenencia de local y la condición de afiliación a alguna cámara o asociación.

Por su parte el estudio de Alba y Krujit, *La utilidad de lo minúsculo* (1995), dirigido fundamentalmente hacia el sector manufacturero y la producción industrial, define la pequeña industria como aquella que cuenta con un máximo de 25 trabajadores, agrupando los establecimientos en distintos estratos: unidades artesanales o familiares, talleres extra-familiares y talleres manufactureros. La información utilizada para el análisis proviene de entrevistas y cuestionarios realizados a una serie de informantes clave (pequeños productores, obreros, funcionarios públicos, líderes empresariales y sindicales, entre otros) en el estado de Jalisco. Entre los principales hallazgos de investigación los autores reportan que “el futuro de los pequeños establecimientos productores depende, fundamentalmente, del mercado interno y, por lo tanto, de cómo evolucione el poder adquisitivo de la sociedad mexicana. En México, gran parte de la microindustria ha significado más un lugar de refugio que de movilidad económica y social” (Alba y Krujit, 1995: 163).

También el trabajo realizado por Bensusán, García y Von Bulow, *Relaciones laborales en las pequeñas y medianas empresas de México* (1996), está centrado en empresas vinculadas al sector industrial, analizando las relaciones laborales en su interior.

Saraví, en *Redescubriendo la microindustria. Dinámica y configuración de un distrito industrial en México* (1997), realizó un estudio de un clúster industrial mexicano especializado en el sector del calzado (el caso de los pequeños productores en San Mateo Atenco) tomando en cuenta diferentes ámbitos de análisis: micro, en el nivel de la empresa, meso en el nivel de la comunidad local y macro en el nivel

del escenario socioeconómico nacional. El objetivo fue evaluar el potencial, las dificultades y los desafíos que enfrentan estas modalidades de organización productiva; entre los principales resultados de la investigación señala que “las condiciones del mercado de trabajo, los efectos de la apertura comercial y el comportamiento de los mercados y los productos internacionales del sector productivo bajo análisis son elementos que conforman un escenario macro que restringe, favorece y limita las posibilidades de acción de los pequeños productores” (Saraví, 1997: 28).

Finalmente Serna, en su trabajo titulado *Aquí no hay seguro contra crisis* (2003), llevó a cabo un análisis comparativo entre mujeres empresarias de Aguascalientes y Veracruz, centrándose en dos unidades: una de reproducción (que la autora define como el hogar) y otra de producción y consumo (que entiende como el negocio). El objetivo que se propone es entender los procesos de ajuste en unidades que tienen como responsable a una mujer. Entre las principales conclusiones de la investigación, Serna reporta que las mujeres con labores hogareñas que iniciaban una actividad empresarial lo hacían por entender que era la opción más viable para articular sus intereses en ambas esferas. Por otra parte, señala que en la medida en que la mujer percibía su aportación en términos de igualdad, también consideraba su actividad como prioritaria. Un hallazgo relevante en su análisis fue que “la extrema vulnerabilidad y dependencia de la empresa es en la relación y arreglo con el cónyuge, especialmente cuando éste tiene el triple papel de marido, padre y dueño del capital” (Serna, 2003: 303).

Tomando como base estos estudios empíricos realizados en México, y nutriéndose de los resultados de los mismos, se puede construir parcialmente cierto perfil de los micronegocios y de los trabajadores que en ellos laboran.

De acuerdo con la información obtenida, la mayoría de estos establecimientos tiene una base doméstica (por el apoyo en recursos materiales y humanos); se inician mayormente a partir de ahorros personales o financiamientos de familiares; carecen de locales adecuados para el trabajo; cuentan una mayor participación de hombres que de mujeres en el caso de los establecimientos industriales y viceversa en el caso de los negocios considerados en el comercio, y no se encuentran afiliados a alguna cámara o asociación industrial o de comercio. Así en estas pesquisas, los hallazgos indican que un importante sector de estos micronegocios se abre para complementar ingresos, sin excluir a

quienes se involucran en esta actividad por no encontrar otra forma de laborar o a quienes lo hacen por preferir el trabajo autónomo.

Abordaje metodológico: la Encuesta Nacional de Micronegocios

Las encuestas, y en particular las sociodemográficas, constituyen fuentes de datos fundamentales en el estudio de niveles y tendencias de un evento determinado, y por lo tanto su uso se encuentra generalizado e indiscutido en el análisis de las características de las poblaciones y se destaca su utilidad y pertinencia en la construcción de modelos estadísticos (Oliveira y García, 1986), que bien pueden proporcionar las líneas de construcción de las hipótesis en la investigación. En este caso, la fuente de información utilizada es la Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN) de los años 1992, 1994, 1996, 1998 y 2002.⁵

El universo de estudio de esta encuesta lo constituyen los negocios que tienen hasta 6 trabajadores, con excepción del sector manufacturero, cuyo umbral ha sido fijado convencionalmente en hasta 16 trabajadores. Cabe mencionar que la definición considera al dueño y a los trabajadores del establecimiento, sean remunerados o no.

Los micronegocios se identifican con base en los resultados de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano⁶ (ENEU), y se elige a las personas que trabajan por cuenta propia o que son empleadores, excluyendo al sector agropecuario. El hecho de seleccionar los micronegocios de la ENEU garantiza incluir las actividades económicas que se ejercen sin local, sin registro en alguna organización o institución del sector público.

La ENAMIN es representativa para todas las áreas urbanas con 100 000 y más habitantes. En los levantamientos de 1994, 1996, 1998

⁵ La ENAMIN tuvo tres levantamientos más luego del de 2002: en 2008, 2010 y el más reciente en 2012. Sin embargo, éstos no se consideran en el presente análisis debido, en primer lugar, a que estadísticamente después de 2002 ya no son estrictamente comparables, pues en 2002 (y los anteriores) la encuesta tuvo representatividad para las áreas urbanas, mientras que la ENAMIN 2008 y las siguientes son significativas a nivel nacional. Por otra parte, la elección de esos años apunta a buscar evidencias de la relevancia de los micronegocios en momentos de crisis y recesión, como los de 1994.

⁶ Es una encuesta probabilística continua de ocupación, que obtiene información trimestral en los hogares de todas las personas que lo componen.

y 2002,⁷ se mantuvieron objetivos, periodo de referencia, esquema de muestreo utilizado y características de la información de la ENAMIN 1992, con lo que se asegura la comparabilidad de sus resultados.⁸ El esquema de muestreo de esta encuesta es probabilístico, trietápico, estratificado y por conglomerados. El tamaño de la muestra fue de 11 461 casos para 1992; 10 820 para 1994; 12 202 para 1996, 14 030 para 1998 y 14 985 en 2002.

La información captada incluye recursos productivos, sectores y tipos de actividades donde se concentran estos negocios, fuerza de trabajo empleada y sus condiciones de ocupación; todos estos elementos detallan la dimensión de la producción. El cuestionario está compuesto por una batería de preguntas que brindan información sobre los siguientes aspectos:

- a) Características sociodemográficas de la población: sexo, edad, estado civil, parentesco con el propietario y grado de escolaridad obtenido.
- b) Características laborales generales de la población: condición de actividad, posición en el trabajo, ocupación actual y rama de actividad en el empleo.
- c) Características laborales específicas de la población al interior del micronegocio: forma en que obtuvo el empleo y posición que detenta en éste.
- d) Condiciones de trabajo de la población ocupada en micronegocios: tipo de contrato, pago del mes pasado, horas trabajadas, inscripción al seguro social y capacitación que reciben.
- e) Características laborales y sociodemográficas del propietario del establecimiento: antecedentes, tiempo, ocupación y rama de actividad en anteriores trabajos, experiencia laboral, expectativas, cantidad de horas dedicadas al micronegocio, condición de migración, sexo y edad.

⁷ Vale la pena puntualizar que en el 2000 no se realizó el levantamiento de la ENAMIN, de ahí que de 1998 se pase al 2002, que es el último año para el cual se tiene acceso a los datos.

⁸ En 1992 y 1994 el cuestionario se levantó en las 16 áreas urbanas incluidas en la ENEU, así como en 18 ciudades que corresponden al complemento urbano necesario para garantizar la validez estadística de la encuesta. En 1996, dicho complemento se amplió a 25 ciudades y en 1998 la encuesta se aplicó en las 44 áreas urbanas consideradas en la ENEU (1998). Para 2002 la encuesta se levantó en 45 áreas cubiertas por este sondeo.

- f) Características de los establecimientos: tipo de local, año de fundación, tamaño, tipo de contabilidad, registros, gastos del negocio en diferentes rubros, equipamiento, ingresos, principales productos elaborados o vendidos por sector de actividad (preguntas destinadas a manufactura, servicios y comercio), ganancias, inventarios, condición de maquila, formas de financiamiento, principales clientes y proveedores y problemas del negocio.

Viabilidad: dos estrategias de acercamiento

La viabilidad es el eje analítico central a partir del cual se discute la caracterización de los pequeños establecimientos, poniendo el acento en la esfera de la producción, en la medida en que es importante conocer y atribuir especificaciones a las condiciones en las que trabajan los micronegocios y aquellas que influyen en sus posibilidades de sobrevivencia, mantenimiento y cambio futuro.

Hablar de viabilidad implica pensar en dos estrategias de acercamiento a este concepto: la *sobrevivencia* y la *acumulación*. Por lo tanto, también implica pensar en el papel de los pequeños establecimientos en la dinámica económica. Es decir, ¿engloban los micronegocios actividades que desempeñan personas que se han visto *obligadas* a auto-generar una ocupación como forma de *ganarse la vida?*, o bien ¿constituyen unidades microempresariales que se dedican a la producción con el fin y la posibilidad de *generar ganancias* y, posiblemente, *acumular* capital en ese proceso?

En el primer caso se estaría hablando de unidades económicas cuyo objetivo fundamental (si no el exclusivo y único) es la autocreación de un ingreso que asegure el mantenimiento del grupo familiar y el consumo del hogar, contando con recursos y mano de obra propios para satisfacer sus necesidades; en el segundo, se podría pensar que buscan “maximizar el ingreso total generado y aprovechar mejor las habilidades laborales adquiridas”, y en los cuales “se perfila la existencia de una lógica orientada a aprovechar las oportunidades que brinda el mercado de bienes y servicios” (Calleja, 1994: 22).

En este contexto de diversidad que caracteriza el funcionamiento de los micronegocios, también la viabilidad puede ser entendida desde al menos dos perspectivas diferentes: una que tome en

cuenta si los pequeños establecimientos son factibles en términos de su supervivencia y otra que considere su capacidad de acumulación, lo que los acercaría a una lógica de producción empresarial.

Para cada una de estas perspectivas se propone llevar a cabo el análisis teniendo en cuenta distintas variables, en función de cada una de las miradas que se realicen de la viabilidad. De este modo, se hará posible discutir la factibilidad de los micronegocios mexicanos preguntándose ¿cómo y por qué sobreviven? y ¿qué capacidad de acumulación y generación de ganancias tienen? Estas ideas se desarrollan a continuación.

La sobrevivencia como expresión de viabilidad

Involucrar la sobrevivencia de los establecimientos en el análisis de viabilidad es una opción que, si bien analiza aspectos relacionados con la producción, lo hace desde una perspectiva más vinculada a la reproducción.⁹ Es decir, se considera la factibilidad relacionada estrechamente con la dinámica de la unidad doméstica y con las percepciones del propietario, más que con los resultados objetivos y medibles de la operación de la microempresa (que también se involucran en este análisis). Esto significa que hay indicadores de la reproducción que son medibles como las horas de trabajo, la antigüedad de los propietarios frente a sus negocios y las propias percepciones sobre la actividad laboral que desarrollan.

Por lo tanto, examinar las posibilidades de la viabilidad en relación con la sobrevivencia implica “no solamente tomar en cuenta los recursos tecnológicos y la capacidad de producción del negocio, sino además hacer abstracción (profundizar) en la organización familiar para el trabajo que siguen estas unidades productivas, y que en la mayoría de los casos recae principalmente en el trabajo no asalariado de los miembros de la familia” (Calleja, 1994: 163).

De tal suerte, podría decirse que, mayormente, los micronegocios mexicanos basan su viabilidad en sus condiciones de sobrevivencia ya que “se distancian de los criterios monetarios y laborales que rigen a las grandes empresas” (Calleja, 1994: 163).

⁹ Si bien la encuesta aporta al análisis de la dimensión objetiva, también contiene elementos de la subjetiva, y si bien es el referente más importante para el estudio de la producción, no por eso deja de posibilitar el examen de algunos elementos relacionados con la reproducción.

Contar con esta perspectiva permite hablar de la viabilidad abarcando no sólo el orden económico en el que se insertan los micronegocios, sino también la estructura social y cultural en la que interactúan, para lo que hay que considerar, además de la dinámica de funcionamiento y organización de éstos, la dinámica propia de la unidad doméstica. Hacerlo de este modo permite mantener en continua interacción y diálogo el binomio producción-reproducción. Ahora bien, los factores que se consideran para llevar a cabo este análisis son los siguientes:

- Antigüedad del negocio: ésta junto con el tiempo que el propietario lleva frente al mismo son elementos que hacen posible discutir la viabilidad desde un eje temporal, el cual permite discutir si la sobrevivencia del negocio se puede asociar o no, y en qué medida, a la antigüedad del mismo.
- Horas dedicadas por parte de los propietarios: una mayor cantidad de horas dedicadas al negocio puede repercutir en que el establecimiento cuente con una mayor capacidad de sobrevivencia y por lo tanto una mayor viabilidad.
- Problemas más importantes del negocio: los problemas sentidos como los más importantes pueden hacer referencia a la viabilidad en la medida en que las respuestas de los propietarios se basan en sus propias percepciones.

¿Qué señalan los datos en relación con estos aspectos?

En general, los principales problemas de funcionamiento a los que hacen referencia los propietarios son la competencia excesiva, la falta de clientes y la falta de recursos económicos.¹⁰ En los establecimientos se tienen distintas percepciones; así, la competencia excesiva es un conflicto significativamente mayor entre los negocios familiares; la falta de clientes es una cuestión sentida con mayor intensidad por los establecimientos no familiares, mientras que la falta de recursos económicos lo es entre los negocios familiares (véase cuadro 1). Estas ideas pueden estar relacionadas con la forma de entender el riesgo, el cual varía de acuerdo al tipo de negocio; esto será analizado más adelante.

¹⁰ Es vital destacar que estos conceptos, *competencia excesiva*, *falta de clientes* y *falta de recursos económicos*, son categorías definidas de esta forma en el cuestionario aplicado.

Es importante considerar que las nociones de los individuos en el análisis de sus condiciones y características de trabajo aportan información sobre la manera de concebir la reproducción social de esas personas. No basta tener buenas condiciones de trabajo y funcionamiento en el negocio para percibir que no se tienen problemas. Los argumentos pueden entenderse como un recurso de esta población trabajadora para continuar con la actividad laboral.

Aparentemente las menores incidencias en los micronegocios son el pago a tiempo de parte de los clientes, la falta de créditos y los problemas con las autoridades. Estas situaciones están en estrecha relación con el hecho de que las ventas se realizan mayormente de contado y, por lo tanto, no hay posibilidad de que los consumidores demoren en realizar sus pagos. Por otra parte, las pequeñas unidades de producción en una importante proporción no solicitan créditos; las fuentes de financiamiento son de carácter más informal (amigos y familia).

Los conflictos entre los trabajadores son señalados como una situación de importancia; es decir, pareciera que trabajar con la familia es un problema relevante en estas pequeñas unidades productivas. La intensificación de las bajas ganancias y la falta de clientes son de los cambios más destacados en relación con las dificultades. Una posible explicación podría estar en el aumento en la cantidad de estas pequeñas unidades como alternativa de subsistencia (véase cuadro 1).



Cuadro 1. Principales problemas del establecimiento. Distribución porcentual de los micronegocios*

Principales problemas	1992	1994	1996	1998	2002
Falta de clientes	15.3	14.6	19.7	16.3	12.9
Falta de crédito	3.2	4.5	5.1	6.7	9.6
Falta de recursos económicos	10.2	13.5	8.3	9.1	12.6
Bajas ganancias	2.1	2.3	0.7	3.4	3.9
Problemas con las autoridades	6.5	5.9	4.3	4.1	3.1
Competencia excesiva	62.7	59.2	61.9	60.4	57.9
Problemas con los trabajadores	15.3	14.6	19.7	16.3	12.9
No pagan a tiempo los clientes	3.2	4.5	5.1	6.7	9.6
Problemas con materias primas	10.2	13.5	8.3	9.1	12.6
Otro	2.1	2.3	0.7	3.4	3.9

Fuente: Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STyPS), ENAMIN 1992, 1994, 1996, 1998 y 2002.

* Pregunta de respuesta múltiple, no suma 100.

Los inconvenientes que mencionan los propietarios parecen indicar que sus negocios enfrentan una importante falta de integración con el mercado, en tanto refieren que el exceso de competencia y la falta de clientes son los problemas más importantes de su funcionamiento. Indudablemente, 1996 significa un punto de inflexión en el contexto mexicano; en ese año se intensificaron algunas situaciones como la falta de clientes, fundamentalmente entre los negocios familiares, las vicisitudes con los trabajadores y con las materias primas.

Se considera la factibilidad relacionada estrechamente con la dinámica de la unidad doméstica y con las percepciones del propietario, más que con los resultados objetivos y medibles de la operación de la microempresa.

Dada la importancia del entorno económico estas situaciones pueden constituir serios riesgos a la capacidad de los micronegocios para permanecer funcionando. Si a esto se suma el problema con los trabajadores, el panorama se vuelve aún más desalentador; y surge la pregunta ¿cómo sobrevive un negocio con limitaciones para insertar-

se en el mercado y con dificultades a su interior entre sus propios trabajadores?

Continuando con el análisis de la viabilidad desde la sobrevivencia, un segundo elemento que importa discutir es el de la antigüedad de los micronegocios. La revisión de la información parece indicar, sin grandes variaciones entre los años de levantamiento, que la antigüedad de los negocios se concentra en dos rangos: de 6 a 10 y de 16 a 20 años de funcionamiento. El periodo crítico parece ser el de 2 años de existencia (véase cuadro 2).

Asimismo, la existencia de rangos de antigüedad claramente destacables (6 a 10 y 16 a 20) podría asociarse a la dinámica propia de estas pequeñas unidades, a las necesidades de inversión de acuerdo al tipo de actividad, a las circunstancias contextuales de la economía, así como a periodos del ciclo de vida familiar.



Cuadro 2. Antigüedad de los micronegocios. Distribución porcentual de los micronegocios

Antigüedad de los negocios	1992	1994	1996	1998	2002
Menos de un año	4.7	5.3	4.9	3.5	3.1
1 año	10.3	11.6	11.7	10.2	9.6
2 años	2.4	1.9	2.3	1.7	2.4
3 a 5 años	16.9	17.3	18.5	19.6	21.5
6 a 10 años	21.4	20.9	22.0	22.7	25.3
11 a 15 años	10.6	12.7	14.3	14.6	10.7
16 a 20 años	23.2	24.6	25.1	25.9	26.2
Más de 20 años	3.2	1.9	1.0	0.5	1.2
Insuficientemente especificado	7.3	3.8	0.2	1.3	0.0
Totales	100	100	100	100	100

Fuente: Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STyPS), ENAMIN 1992, 1994, 1996, 1998 y 2002.

Para finalizar la revisión de los elementos que integran la viabilidad desde la óptica de la sobrevivencia, se analizan las horas trabajadas a la semana por los propietarios de los establecimientos. Al respecto se destaca que los negocios dedican una importante cantidad de horas al trabajo y que esta dedicación se incrementa de un año a otro (véase cuadro 3).

La necesidad de trabajar más de 48 horas semanales en sus establecimientos puede estar reflejando una diversidad de situaciones (desde una organización más débil que implica mayor carga de labores hasta una menor cantidad de trabajadores para realizar las actividades, pasando por una capacidad tecnológica más precaria que involucra más esfuerzo y por lo tanto más horas de trabajo) detrás de las cuales subyace el hecho de que en su amplia mayoría son unidades que no separan el hogar del empleo, y al no hacerlo es posible pensar que tampoco lo hagan en tiempos ni en horarios.



Cuadro 3. Horas trabajadas a la semana. Distribución porcentual de los propietarios de los micronegocios

Cantidad de horas semanales trabajadas	1992	1994	1996	1998	2002
Menos de 48 horas**	46.2	43.3	40.6	34.8	32.9
Más de 48 horas	53.8	56.7	59.4	65.2	67.1
Totales	100	100	100	100	100

Fuente: Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STyPS), ENAMIN 1992, 1994, 1996, 1998 y 2002.

**Esta es la forma en que se pregunta en el cuestionario por la cantidad de horas trabajadas: más o menos de 48 horas, por lo tanto no es posible lograr un mayor nivel de desagregación

Presentados estos primeros datos y volviendo a la pregunta ¿cómo y por qué sobreviven los pequeños establecimientos?, se pueden aventurar algunas respuestas. Si bien las cifras indican que no son viables, se están sosteniendo y las características de su mano de obra (fundamentalmente de tipo familiar y no remunerada) parecen

estar contribuyendo a esa permanencia. Sin embargo, problemas de funcionamiento como la excesiva competencia y la falta de clientes afectan la actividad de los negocios en gran intensidad.

Esta información permite pensar en una mayor capacidad de sobrevivencia de los micronegocios, en la que también pueden estar incidiendo aspectos como la motivación, el mayor esfuerzo dedicado a la actividad laboral y las perspectivas y expectativas a futuro de los propietarios. En este sentido, es necesario distinguir en las actitudes individuales de “entre aquellos dueños que están para quedarse en la actividad empresarial y los que están sólo esperando una mejor oportunidad” (Martínez y Pederzini, 2004: 28) para poder hilar más fino en las interpretaciones.

El micronegocio: ¿una empresa viable? La capacidad de acumulación como expresión de la viabilidad

El análisis de la factibilidad estará integrado por un conjunto de aspectos económicos relacionados con el funcionamiento de los micronegocios, como las ganancias, el resultado de la operación del establecimiento, la rentabilidad y la capacidad de generar excedentes. Todos estos elementos son fundamentales a la hora de evaluar la viabilidad económica en términos de capacidad de acumulación de los negocios.

Desde esta perspectiva, un micronegocio se aproxima a la viabilidad desde la acumulación si cuenta con una serie de condiciones: poseer un local propio, solicitar y que se le concedan créditos, vender y comprar sus productos en grandes empresas, tener ganancias como resultado de su operación, entre otras. Esta forma implica que contar con estos aspectos hará que los pequeños establecimientos estén más cercanos a la lógica de producción de una empresa. Sin embargo, es importante considerar que también hay posibilidad de existencia para aquellos que no comparten características con las empresas, como se podrá observar al analizar los datos.

De este modo, la viabilidad de los micronegocios, en términos de su capacidad de acumulación, contemplará la identificación y descripción de atributos tales como la propiedad de bienes inmuebles y materiales, la utilización de apoyos crediticios y el mercado de posibilidades de los establecimientos, expresados en las siguientes variables de la Encuesta Nacional de Micronegocios:

- Resultados de la operación del negocio: ventas y ganancias.
- Posibilidades de financiamiento.
- Principales clientes y principales proveedores.
- Tipo de contabilidad. Un indicador sobre el grado de organización y funcionamiento es el relativo a la existencia de contabilidad y el tipo de ésta.
- Tipo de registros con que cuenta (en alguna secretaría de gobierno, en las delegaciones que correspondan, en asociaciones gremiales).
- Propiedad del local.

¿De qué manera estas variables aportan a la explicación de la viabilidad de los micronegocios? ¿Qué características hacen que los establecimientos sean viables desde la mirada de la acumulación? Una forma de intentar dar respuesta a estas preguntas, así como de aproximarse a la operacionalización de las variables/dimensiones señaladas arriba se desarrolla a continuación.

El financiamiento y el acceso al crédito parecerían desempeñar un papel determinante en el avance o el estancamiento de los micronegocios. En todo caso, el crédito es sin duda uno de los principales instrumentos de apoyo al sector productivo, por lo que interesa profundizar en su asequibilidad y utilización. ¿Se podría pensar que un mayor uso de los recursos crediticios es sinónimo de mayores posibilidades de mantenimiento y crecimiento en términos de posibilidad de acumulación?

Otro elemento que conforma el financiamiento es la fuente a la que se solicitó el préstamo. En ese sentido, se puede pensar que solicitar el apoyo de una institución bancaria se asocia con una mayor capacidad de acumulación, mientras que hacerlo a particulares, amigos o familiares con una más reducida.

Incorporar clientes y proveedores en el análisis implica tener en cuenta las vinculaciones que estos negocios establecen con el mercado y con el sector productivo. En ese sentido, se entiende que su desempeño estará asociado tanto con la forma en que se relacionen con los proveedores como con los clientes, pensando en el tipo de consumidor final en vinculación con el sector productivo.

Respecto de los suministradores, es importante considerar las formas de abastecimiento de los micronegocios: ¿en dónde se proveen de materia prima?, ¿se asocian estas formas de abastecimiento con el

tipo de actividad que se desarrolla?, ¿de qué manera?, ¿contar con proveedores grandes (fabricas, compañías) es equivalente a una mayor capacidad de acumulación económica?

En relación con los clientes, es necesario tener en cuenta qué significa vender a empresas grandes o a hogares, y en este sentido, preguntarse si comerciar con emporios es sinónimo de un micronegocio viable en términos de capacidad de acumulación económica.

Por otra parte, integrar en el análisis elementos como los distintos tipos y formas de registro de los establecimientos es de

El crédito es sin duda uno de los principales instrumentos de apoyo al sector productivo, por lo que interesa profundizar en su asequibilidad y utilización.

interés, en la medida en que brinda elementos para analizar la vulnerabilidad o no de dichas unidades de producción en relación con las condiciones en que operan. En este sentido, un autor como Rueda señala que “en el conjunto de la economía aunque los micronegocios incrementan su participación en cuanto a número de unidades y de personal ocupado, representan el estrato más débil y vulnerable, porque es el que más sufre los embates de la

crisis y la reestructuración industrial. Además, constituye el estrato más susceptible de entablar relaciones de articulación desigual con las medianas y grandes empresas” (Rueda, 2001: 67).

Finalmente, la propiedad del local en un análisis de viabilidad supone integrar en la discusión la consolidación de los establecimientos en términos de la capacidad de adquisición de bienes, la inversión realizada y la proyección que se le da al trabajo en el negocio.

¿Y qué dicen los datos?

Los recursos productivos y los resultados de la operación del micronegocio aportan información sobre los activos disponibles en éstas, el valor de las ventas y los lucros. Estos datos hay que tomarlos con cautela, debido a que las ganancias son valoradas y determinadas por el informante sin indagar sobre los ingresos y egresos reales. A pesar de esta observación, la información permite una primera aproximación a los activos productivos de los micronegocios y a los resultados financieros de su operación. A partir de la percepción del propietario, los beneficios disminuyeron sensiblemente a lo largo del periodo estudiado: de ser

9 de cada 10 los que reportaron ganancias en 1992, pasaron a ser poco menos de 8 de cada 10 en 2002 (véase cuadro 4).

Los dueños de los establecimientos refirieron en los primeros años de levantamiento que contaban con ganancias, pero la situación se revierte en 1996 y 1998, y prácticamente se mantiene igual en 2002 (véase cuadro 4).

Puede parecer contradictorio que, como se verá más adelante, no cuenten con local, no tengan ningún tipo de registro o no lleven una contabilidad formal, pero declaren tener ganancias como resultado de la operación del establecimiento. En este contexto se puede pensar que obtienen beneficios en el sentido de generar ingresos que permitan y aseguren la sobrevivencia, pero no tienen la capacidad de originar ganancias que posibiliten la acumulación de capital. Al mismo tiempo, se destaca que esta variable forma parte de la subjetividad propia de la encuesta, ya que en estas preguntas se están tomando en cuenta las percepciones de los propietarios en relación con el funcionamiento y resultados de operación de sus establecimientos.

Por lo tanto, la elevada proporción de patrones que manifiesta contar con utilidades tiene que ser matizada, tomando en cuenta que en estos negocios generalmente no se consideran las remuneraciones de los dueños, ni la depreciación del equipo ni de la maquinaria en la contabilización de las percepciones, por lo que se podría estar recogiendo únicamente información que hace referencia a la diferencia entre costos e ingreso de la microempresa. De cualquier manera vale la pena destacar que la idea de los propietarios es que existen rendimientos en su micronegocio, aunque posiblemente éstos se integren solamente por la retribución de ellos y la de los trabajadores (Martínez y Pederzini, 2004).

Por otro lado, se podría pensar que si los lucros están disminuyendo, también lo hacen las posibilidades de ahorro, inversión y compra de insumos y materiales. En este sentido la capacidad de acumulación que puedan tener los establecimientos se puede ver afectada ante estos resultados.



Cuadro 4. Resultados de la operación del establecimiento. Distribución porcentual de los micronegocios

Resultados de la operación de los negocios	1992	1994	1996	1998	2002
Con ganancias	93.7	94.5	86.7	80.5	79.9
Con pérdidas	2.6	1.3	8.4	13.9	13.3
No especificado	3.7	4.2	4.9	5.6	6.8
Totales	100	100	100	100	100

Fuente: Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STyPS), ENAMIN 1992, 1994, 1996, 1998 y 2002.

Contar con un financiamiento para comenzar el negocio presenta cambios muy importantes en los periodos analizados, ya que la proporción de establecimientos que declararon necesitarlo aumentó (véase cuadro 5). Se puede pensar que los ahorros personales o de algún trabajo anterior, ya no son opciones que permitan el inicio de una actividad por cuenta propia.

Estos datos no hacen sino evidenciar la importancia del apoyo crediticio en estas unidades, al tiempo que indican que los pequeños negocios, y cada vez en mayor medida, requieren apoyo económico para dar inicio a sus actividades, lo que podría estar indicando una débil capacidad de acumulación y, en este sentido, una inestable viabilidad.

Esta lectura permite hipotetizar, por un lado, que los micronegocios fueron perdiendo viabilidad económica en términos de capacidad de acumulación conforme fueron pasando los años y haciéndose más precarios en sus características de funcionamiento; y por otro, que al no contar con capital, tuvieron la necesidad de buscar financiamiento, información que indica que la capacidad de acumulación de capital no es una posibilidad cercana en estos establecimientos.



Cuadro 5. Necesidad de financiamiento inicial. Distribución porcentual de los micronegocios

¿Necesitó financiamiento inicial?	1992	1994	1996	1998	2002
Sí	50.3	54.9	62.3	76.2	81.5
No	49.7	45.1	37.7	23.8	18.5
Totales	100	100	100	100	100

Fuente: Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STyPS), ENAMIN 1992, 1994, 1996, 1998 y 2002.

Las fuentes de financiamiento solicitadas indican que las cajas populares, los prestamistas particulares, la familia y los amigos son las principales opciones para acceder al crédito. Esto puede implicar que estos micronegocios no se aproximan a la viabilidad desde la perspectiva de la acumulación, a pesar de que las instituciones bancarias, si bien en menor medida y con un notorio descenso de un año a otro, también son requeridas (véase cuadro 6).

Las pequeñas unidades familiares indican una utilización cada vez más importante de las cajas de ahorro y de los prestamistas particulares; fuentes utilizadas por 46.7% de los negocios en 1992 y por 59.8% en 2002 (véase cuadro 6).

Por su parte, las instituciones bancarias pierden presencia y también lo hacen los programas del gobierno (véase cuadro 6).

Esta información indica la necesidad de considerar el papel que desempeña el microcrédito, representado por las cajas populares, en las posibilidades de organización y de una mayor viabilidad económica de estos negocios.

Por otra parte, es importante considerar que las microempresas no están siendo tomadas en cuenta como sujetos de crédito bancario, y en este sentido su articulación con la dinámica de acumulación es mínima.

Del mismo modo, los programas del gobierno tampoco son relevantes para los establecimientos, lo que permite cuestionarse dónde han quedado los esfuerzos gubernamentales de apoyo a las pequeñas unidades productivas.



Cuadro 6. Fuentes del financiamiento obtenido. Distribución porcentual de los micronegocios

Fuentes de financiamiento inicial	1992	1994	1996	1998	2002
Banco comercial	12.3	9.4	9.2	10.5	13.7
Banco de desarrollo	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Programa de gobierno	16.7	18.2	20.2	16.7	12.9
Uniones de crédito, sociedades financieras	2.1	2.3	1.6	1.9	2.6
Cajas populares, prestamistas particulares	46.7	48	50.2	54.6	59.8
Amigos o parientes (sin intereses)	21.7	22.1	18.8	16.3	10.4
Otras fuentes	0.5	0.0	0.0	0.0	0.6
Totales	100	100	100	100	100

Fuente: Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STyPS), ENAMIN 1992, 1994, 1996, 1998 y 2002.

Teniendo en cuenta los principales clientes, la gran mayoría de los establecimientos no formaba parte de cadenas productivas y de servicios con otras empresas, ya que su relación fundamental es con el consumidor final, quien constituía su cliente principal o único.

Es importante el número de micronegocios que tiene a los hogares como su clientela o vende su producción o sus servicios a individuos, proporción que es más destacada entre los negocios familiares en relación con los no familiares (véase cuadro 7).

Por otra parte, la baja proporción de clientes grandes (fábricas o empresas) es otro de los elementos que señala a este universo de micronegocios como más cercanos a la precariedad en sus características de funcionamiento, y más alejados a ser viables desde la mirada de la acumulación. A partir de estos datos es posible señalar que las pequeñas unidades de producción se insertan plenamente en una estructura urbana y de vecindario, y por tratarse de clientes pequeños se distancian de la viabilidad desde la mirada de la capacidad de acumulación, ya que no reportan ingresos importantes.



Cuadro 7. Principales clientes de los establecimientos según año de levantamiento. Distribución porcentual de micronegocios

Principales clientes	1992	1994	1996	1998	2002
Comercio grande	1.2	0.9	0.0	1.7	0.3
Comercio pequeño	2.6	3.4	0.8	1.4	1.1
Fábrica grande	0.0	0.6	0.0	1.0	0.0
Fábrica o taller pequeño	1.1	1.5	1.1	2.2	1.9
Vende o atiende directamente al público	54.3	50.9	53.2	56.5	61.8
Personas o familias	39.8	41.5	43.6	37.2	34.9
Otro	1.0	1.2	1.3	0.0	0.0
Totales	100	100	100	100	100

Fuente: Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STyPS), ENAMIN 1992, 1994, 1996, 1998 y 2002.

La capacidad de organización de los micronegocios es muy limitada si se tiene en cuenta que una importante proporción de los mismos (que incrementa cada año de levantamiento) no tiene ningún tipo de contabilidad (véase cuadro 8).



Cuadro 8. Tipo de contabilidad del establecimiento. Distribución porcentual de los micronegocios

Tipo de contabilidad	1992	1994	1996	1998	2002
Contabilidad formal	13.2	11.5	8.7	7.9	6.5
Cuaderno de entradas	9.6	8.7	12.9	11.6	7.4
Apuntes personales	36.5	34.9	33.2	30.7	29.8
No realiza cuentas	40.5	43.6	42.8	45.9	53.6
Otro	0.2	1.3	2.4	3.9	2.7
Totales	100	100	100	100	100

Fuente: Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STyPS), ENAMIN 1992, 1994, 1996, 1998 y 2002.

La misma situación está presente al analizar el tipo de registro del establecimiento, ya que no contar con uno es la característica que predomina. La tesorería y las organizaciones gremiales¹¹ son las entidades a las que en mayor medida se adhieren los micronegocios captados en la encuesta (véase cuadro 9).

El análisis de la ENAMIN detectó que se incrementó significativamente de 1992 a 2002 la falta de registro ante algún tipo de organización por parte de las microempresas. Llama la atención que en 2002 se invirtió la relación y el porcentaje no matriculado llegó a ser mayor en los establecimientos no familiares (véase cuadro 9).

La Secretaría de Salud y la Tesorería municipal o estatal son las dos instituciones ante las cuales, en mayor proporción, las pequeñas unidades declaran tener algún tipo de registro.



Cuadro 9. Tipo de registro del establecimiento. Distribución porcentual de los negocios

Tipo de registro con el que cuenta el negocio	1992	1994	1996	1998	2002
Organización gremial	2.2	3.1	3.7	1.1	4.6
Cámara de su actividad	1.4	2.7	4.3	2.6	3.7
Tesorería municipal o estatal	7.8	9.5	11.3	6.8	10.9
Tesorería del Distrito Federal	2.9	4.6	2.1	0.9	5.6
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial	3.9	5.8	4.3	2.6	6.1
Secretaría de Salud	16.4	13.7	10.9	6.3	7.8
Ninguno	65.4	60.6	63.4	79.7	61.3
Totales	100	100	100	100	100

Fuente: Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STyPS), ENAMIN 1992, 1994, 1996, 1998 y 2002.

La posesión de un local (ya sea compartiendo el espacio con la vivienda de la familia o independiente de la misma) para desarrollar el trabajo presenta algunas transformaciones en los diez años de levan-

¹¹ La encuesta no especifica a qué tipo de organizaciones gremiales se hace referencia.

tamiento de la encuesta. Se puede decir que la tendencia general se mantiene: la mayoría de estos negocios no cuenta con un espacio para llevar a cabo sus actividades (véase cuadro 10). Por otra parte, y siendo consistente con los datos ya presentados, este incremento podría estar indicando, además de un aumento del trabajo de carácter doméstico, una cada vez mayor precarización del trabajo desarrollado en estas pequeñas unidades.



Cuadro 10. Posesión de local para distintos años. Distribución porcentual de los micronegocios

Posesión de local	1992	1994	1996	1998	2002
Con local	57.3	45.9	32.3	42.5	39.8
Sin local	42.7	54.1	67.7	57.5	60.2
Totales	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STyPS), ENAMIN 1992, 1994, 1996, 1998 y 2002.

Las pequeñas empresas prácticamente no solicitan créditos, no son propietarias de sus locales de trabajo, venden sus mercancías a las familias de los barrios en donde se ubican, compran sus materiales también en un entorno familiar y no llevan una contabilidad formal, ni registros. Estas situaciones indican un bajo eslabonamiento con los procesos productivos de las medianas y grandes empresas, y pueden estar indicando una débil viabilidad en relación con la capacidad de acumulación.

Sin embargo, estos negocios se mantienen funcionando y quienes están al frente señalan que tienen ganancias como resultado de su trabajo; surgen entonces las preguntas ¿no son viables pero así se perciben?, ¿no son factibles para la lógica de funcionamiento del mercado pero sí para su propia dinámica de trabajo y sus necesidades y expectativas?, ¿cómo se explica

Se puede pensar que obtienen beneficios en el sentido de generar ingresos que permitan y aseguren la sobrevivencia, pero no tienen la capacidad de originar ganancias que posibiliten la acumulación de capital.

una viabilidad en términos de capacidad de acumulación tan *frágil* (por definirla de alguna manera) frente a una elevada permanencia?, ¿cómo se relaciona una organización económica tan *provisional* con esta capacidad de permanecer en el mercado durante varios años?

La posibilidad de responder estas preguntas quizás permita identificar las unidades que sólo aportan medios para la sobrevivencia de sus propietarios y trabajadores, distinguiéndolas de aquellas que son rentables y cuentan con probabilidad de crecimiento, reconociendo el papel de la familia en este proceso.

Comentarios finales

Los resultados dan cuenta de la complejidad que reviste utilizar ciertas tipologías (índices, categorización de variables) en los estudios del mercado laboral. Por un lado, los micronegocios tienen ciertas características comunes –básicamente relacionadas con la forma de funcionamiento y organización– y, por otro, al interior de cada uno de ellos se encuentran poblaciones diferenciadas en función del acceso al crédito y al financiamiento y del tiempo que logran mantenerse trabajando.

Como prácticamente en la mayoría de los eventos económicos y sociales que estructuran la dinámica del mercado laboral (crisis, periodos recesivos, cambios de gobierno, entre otros), la viabilidad es altamente selectiva, aunque no sólo en términos del contexto que brinda el mercado de trabajo, sino también en función de una estructura de oportunidades. Mediante el análisis cuantitativo es posible analizar y precisar las características que provienen del mercado de trabajo.

Ciertamente la cada vez mayor precarización en la situación de estos establecimientos y de sus trabajadores hace pensar en la pertinencia de aplicar el término de *equidad por empobrecimiento*, utilizado para dar cuenta del achicamiento de la brecha en los ingresos en algunos periodos de México (Cortés y Rubalcava, 1991). Si los micronegocios parecen por momentos un conjunto homogéneo, es precisamente porque todos están precarizándose cada vez más y por lo tanto haciéndose más pobres todos y por ende más parecidos entre sí.

Se puede decir que uno de los efectos más visibles del comportamiento económico del mercado de trabajo sobre los pequeños establecimientos (y sobre el conjunto de los nichos de trabajo en general) ha sido el deterioro de las condiciones laborales y de los ingresos de

los trabajadores. Es posible pensar, dadas las cualidades del empleo que generan condiciones precarias e inestables y la importante polarización en las características de funcionamiento de las pequeñas unidades productivas, que la actividad laboral termina siendo una estrategia de sobrevivencia, con índices muy bajos de viabilidad (en términos de su capacidad de acumulación económica), en la que la aspiración última pareciera ser asegurar la subsistencia del núcleo familiar. La capacidad de los micronegocios de permanecer y mantenerse funcionado lleva a hipotetizar sobre la *explotación* de su mano de obra como uno de los mecanismos que posibilitan su sobrevivencia.

En este sentido, algunas interrogantes que se plantean oponen dos situaciones: ¿son los micronegocios refugios laborales dada la incapacidad de generar empleos? o bien ¿algunos establecimientos pueden llegar a constituir unidades económicas con capacidad de acumulación y con características cercanas a las de una empresa capitalista? Los datos del análisis realizado parecieran responder que sí a las dos preguntas, destacando la heterogeneidad de este universo tan homogéneo. Sin embargo, son muchos más los micronegocios que se fundan y mantienen como refugios laborales, que aquellos que logran desarrollar características empresariales.

- Alba, C. y D. Kruijt (1995), *La utilidad de lo minúsculo. Informalidad y microempresa en México, Centroamérica y los países andinos*, México, El Colegio de México.
- Bensusán, G., C. García y M. Von Bulow (1996), *Relaciones laborales en las pequeñas y medianas empresas de México*, México, Fundación Friedrich Ebert/Juan Pablos Editor.
- Calleja, M. (1994), *Microindustria: principio y soporte de la gran empresa. La producción de calzado en León, Guanajuato*, México, Universidad de Guadalajara.
- Carvajal, M., A. Friedler y F. González (1990), *La microempresa en México: problemas, necesidades y perspectivas*, México, Instituto de Proposiciones Estratégicas.
- Cortés, F. y R. Rubalcava (1991), *Autoexploración forzada y equidad por empobrecimiento*, México, El Colegio de México.
- García, B. (1988), “Aumenta el trabajo de actividades económicas de pequeña escala”, en *Demos. Carta Demográfica sobre México*, México, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM.
- Giner de los Ríos, F. (1988), “Microindustria y unidad doméstica”, en Oliveira, O., *Grupos doméstico y reproducción cotidiana*, México, El Colegio de México/Miguel Ángel Porrúa.
- Instituto Nacional de Geografía e Informática (INEGI) y Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) (1992), *Encuesta Nacional de Micronegocios*, México, disponible en: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/Proyectos/Encuestas/Hogares/modulos/enamin/enamin1992/default.aspx>.
- _____ (1994), *Encuesta Nacional de Micronegocios*, México, disponible en: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/Proyectos/Encuestas/Hogares/modulos/enamin/enamin1994/default.aspx>.
- _____ (1996), *Encuesta Nacional de Micronegocios*, México, disponible en: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/Proyectos/Encuestas/Hogares/modulos/enamin/enamin1996/default.aspx>.
- _____ (1998), *Encuesta Nacional de Micronegocios*, México, disponible en: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/Proyectos/Encuestas/Hogares/modulos/enamin/enamin1998/default.aspx>.
- _____ (2002), *Encuesta Nacional de Micronegocios*, México, disponible en: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/Proyectos/Encuestas/Hogares/modulos/enamin/enamin2002/default.aspx>.
- Martínez, M. y C. Pederzini (1994), “Trabajo en economías cambiantes: aspectos demográficos”, en *Estudios demográficos y urbanos*, vol. 16, núm. 10.
- Oliveira, O. y B. García (1986), “Encuestas hasta dónde”, en *Problemas metodológicos en la investigación sociodemográfica*, México, El Colegio de México.
- Román, R. (2001), *Micronegocios en México: principales características económico-laborales y socio-demográficas*, tesis de maestría, México, FLACSO.
- Rueda, I. (2001), “Evaluación de la industria siderúrgica en el mundo en los años noventa”, en Rueda, I. y N. Domínguez (coordinadoras), *De la privatización a la crisis*, México, UNAM.
- Saraví, G. (1997), *Redescubriendo la microindustria. Dinámica y configuración de un distrito federal en México*, México, FLACSO/Juan Pablos Editor.
- Serna, G. (2003), *Aquí no hay seguro contra crisis... Empresarias, empresas y hogares en dos zonas metropolitanas de México*, Instituto Mora, México.