

LAS INFRA-MICROEMPRESAS Y SU IMPACTO FAMILIAR. EL CASO DE LA COLONIA “LAS AMAPOLAS”, HERMOSILLO, MÉXICO.

Germán Palafox Moyers^{*}, Benjamín Burgos Flores^{**}
y Joel Espejel Blanco^{***}

El objetivo del presente trabajo es analizar el sector de las “infra-microempresas”, con base en un proyecto piloto en la colonia “Las Amapolas” de la ciudad de Hermosillo, México, misma que fue seleccionada a partir del diseño de un Índice de Marginación Urbana, utilizando el método de Análisis de Componentes Principales, habiéndose aplicado una encuesta a una muestra aleatoria a las infra micro empresas, así como entrevistas de profundidad a personajes claves de tal colonia. Como resultado se encontró que este tipo de empresas constituyen un grupo distinto con características comunes, que escapa a la lógica de mercado y que están enraizadas en un tejido social desgastado.

Palabras claves: “infra-microempresas”, capital social, Análisis de Componentes Principales

1. Introducción

Existe un amplio espectro de empresas micro, pequeñas y medianas (Mipymes) a nivel mundial, las cuales tienen una importancia creciente en el ritmo de la actividad económica, la generación de empleo y poca relevancia en la innovación y la productividad. Si bien se tiene un amplio conocimiento de la problemática de una gran parte de este sector, existe un subgrupo que es muy numeroso en los países menos desarrollados, pero que es prácticamente desconocido, al cual le denominamos “infra-microempresa”.

Dada la trascendencia económica y social de las Mipymes es importante preguntarse: ¿cuáles son los enfoques que se han venido desarrollando y sus necesidades de estudio? Por tanto, ante la crisis de teorías y metodologías es relevante desarrollar una nueva clasificación de las microempresas y su focalización como unidad de análisis.

La propuesta de la presente investigación es analizar dos objetivos: (1) investigar el sector de las “infra-microempresas” con base en un proyecto piloto implementado en las

^{*} **Dr. Germán Palafox Moyers**, Profesor Investigador del Departamento de Economía de la Universidad de Sonora, México. E-mail: economia@guaymas.uson.mx

^{**} **Dr. Benjamín Burgos Flores**, Profesor Investigador el Departamento de Economía de la Universidad de Sonora, México. E-mail: bburgos@guaymas.uson.mx

^{***} **Dr. Joel Espejel Blanco**, Profesor Investigador del Departamento de Economía de las Universidad de Sonora, México. E-mail: jespejel@pitic.uson.mx

Palafox, Burgos y Espejel

colonia “Las Amapolas” (Hermosillo, México); y (2) diseñar una serie de políticas públicas que ayuden al desarrollo económico y social de este sector en particular.

Así, en este trabajo, a diferencia de las investigaciones existentes, se estudia un sector de empresas que escapa a toda lógica de mercado, sin acceso a ningún tipo de financiamiento y apoyos gubernamentales y que se ubican en una gran proporción en zonas marginadas urbanas y zonas rurales cercanas a la ciudad. Ante esa realidad los esquemas teóricos existentes no aplican a tal tipo de infra microempresas e incluso los programas oficiales de fomento no encuadran con las condiciones en que las mismas se desarrollan. De ahí la necesidad de realizar estudios como el presente que aporten información sobre ellas, que permitan en el mediano plazo no solo su adecuada caracterización y conceptualización, sino también que se diseñe implementen programas de apoyo como parte de una política social integral, dada su relación con los altos niveles de marginación y exclusión social.

Con este objetivo en mente, la presente investigación se estructura de la siguiente manera. En primer lugar, se presentan los antecedentes y se presentan los diversos enfoques que se han utilizado en el estudio de las microempresas en América Latina. Posteriormente se presenta la metodología utilizada para el análisis de caso de las “infra-microempresas” en la colonia de “Las Amapolas”. Enseguida se presentan los principales resultados, así como el esfuerzo de implementar una política de desarrollo local integral. Finalmente, se exponen las principales conclusiones del estudio.

2. Revisión de la literatura

La sociedad mexicana se vio perpleja en los años 2008 al 2010 en referencia al incremento en el número de pobres, al pasar de 48.8 a 52 millones de personas (CONEVAL, 2010). El concepto de pobreza está asociado, en muchos de los casos, a la falta de recursos económicos (ingresos) de una persona. Sin embargo, tiene que ver con cada uno de los factores que intervienen para que pueda desarrollarse como ser humano, tales como: (1) la educación, (2) la seguridad, (3) la vivienda, y (4) los servicios básicos (luz y agua). En general, lo que involucre la insatisfacción de los derechos humanos, económicos, sociales y culturales.

Según el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PUND) la pobreza no se define únicamente en términos económicos, sino también significa, la mala nutrición, la falta de acceso al agua potable y condiciones de salubridad, enfermedades crónicas, analfabetismo, imposibilidad de acceder a la escuela, a la cultura, al crédito, etc. Por otra parte, el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL)ⁱ define a la pobreza multidimensional cuando presenta al menos una carencia social y no tiene ingresos suficientes para satisfacer sus necesidades básicas. Por carencia social se entiende cuando un individuo no puede acceder a la: (1) alimentación, (2) seguridad social, (3) salud, (4) vivienda, (5) educación, y (6) seguridad pública. Así con las dimensiones del bienestar económico (línea de bienestar y línea de bienestar mínimo) y los derechos sociales (las seis carencias sociales) se pueden identificar cuatro grupos en la población mexicana:

Palafox, Burgos y Espejel

- los pobres multidimensionales;
- la población vulnerable por carencia social;
- la población vulnerable por ingreso; y
- la población sin carencia social y con ingresos mayores a la línea de bienestar.

En el primer grupo se define a la población con pobreza extrema como aquella que tiene tres o más carencias sociales y un ingreso menor a la línea de bienestar económico mínimo. En México hay 11.7 millones de personas en pobreza extrema, esto es, que son afectados en sus derechos sociales y que sus ingresos son menores a los \$978 pesos mensuales en la zona urbana y \$684 pesos mensuales en la zona rural.

La pobreza moderada es aquella que tiene al menos una carencia social y sus ingresos se encuentran por debajo de la línea de bienestar económico, esto es, \$2,114 pesos mensuales en la zona urbana y de \$1,329 pesos al mes en la zona rural. Los vulnerables de carencia social son aquellas personas que tiene al menos una carencia social, aun cuando sus ingresos son mayores a los de la línea de bienestar económico. Por otra parte, una persona es considerada vulnerable por ingreso, si no tiene carencia social, pero su ingreso es inferior a la línea de bienestar económico. La cuarta clasificación es aquella población sin carencias sociales y con ingresos mayores a la línea de bienestar (ver Cuadro 1).

Palafox, Burgos y Espejel

Cuadro 1: México: Medición de la Pobreza, 2010
Incidencia, número de personas en los indicadores de pobreza, 2008-2010

Indicadores	Porcentaje		Miles de personas	
	2008	2010	2008	2010
Pobreza				
Población en situación de pobreza	44.5	46.2	48.8	52.0
Población en situación de pobreza moderada	33.9	35.8	37.2	40.3
Población en situación de pobreza extrema	10.6	10.4	11.7	11.7
Población vulnerable por carencias sociales	33.0	28.7	36.2	32.3
Población vulnerable por ingresos	4.5	5.8	4.9	6.5
Población no pobre y no vulnerable	18.0	19.3	19.7	21.8
Privación social				
Población con al menos una carencia social	77.5	74.9	85.0	84.3
Población con al menos tres carencias sociales	31.1	26.6	34.1	29.9
Indicadores de carencia social				
Rezago educativo	21.9	20.6	24.1	23.2
Carencia por acceso a los servicios de salud	40.8	31.8	44.8	35.8
Carencia por acceso a la seguridad social	65.0	60.7	71.3	68.3
Carencia por calidad y espacios de la vivienda	17.7	15.2	19.4	17.1
Carencia por acceso a los servicios básicos en la vivienda	19.2	16.5	21.1	18.5
Carencia por acceso a la alimentación	21.7	24.9	23.8	28.0
Bienestar				
Población con un ingreso inferior a la línea de bienestar mínimo	7.8	11.0	201.2	294.8
Población con un ingreso inferior a la línea de bienestar	31.4	40.2	810.9	1,073.6

Nota: Las estimaciones de 2008 y 2010 utilizan los factores de expansión ajustados a los resultados definitivos del Censo de Población y Vivienda 2010, estimados por INEGI

Fuente: Estimaciones del CONEVAL con base en el MCS-ENIGH 2008 y 2010

Al igual que la economía nacional, la economía sonoreNSE ha incrementado la pobreza y la vulnerabilidad en su población (ver Cuadro 2).

Palafox, Burgos y Espejel

Cuadro 2: Sonora: Medición de la Pobreza, 2010
Incidencia, número de personas en los indicadores de pobreza, 2008-2010

Indicadores	Porcentaje		Miles de personas	
	2008	2010	2008	2010
Pobreza				
Población en situación de pobreza	27.3	33.8	705.1	902.6
Población en situación de pobreza moderada	22.9	28.6	593.0	763.2
Población en situación de pobreza extrema	4.3	5.2	112.1	139.4
Población vulnerable por carencias sociales	39.4	32.7	1,017.2	873.7
Población vulnerable por ingresos	4.1	6.4	105.8	171.0
Población no pobre y no vulnerable	29.3	27.1	756.3	722.6
Privación social				
Población con al menos una carencia social	66.6	66.5	1,722.3	1,776.3
Población con al menos tres carencias sociales	19.0	19.1	489.9	510.8
Indicadores de carencia social				
Rezago educativo	16.1	14.0	417.2	374.0
Carencia por acceso a los servicios de salud	25.5	26.4	659.4	706.1
Carencia por acceso a la seguridad social	49.0	46.4	1,266.3	1,240.1
Carencia por calidad y espacios de la vivienda	13.4	11.9	345.0	317.7
Carencia por acceso a los servicios básicos en la vivienda	12.2	14.2	315.6	378.0
Carencia por acceso a la alimentación	21.2	26.0	548.7	693.9
Bienestar				
Población con un ingreso inferior a la línea de bienestar mínimo	7.8	11.0	201.2	294.8
Población con un ingreso inferior a la línea de bienestar	31.4	40.2	810.9	1,073.6

Nota: Las estimaciones de 2008 y 2010 utilizan los factores de expansión ajustados a los resultados definitivos del Censo de Población y Vivienda 2010, estimados por INEGI

Fuente: Estimaciones del CONEVAL con base en el MCS-ENIGH 2008 y 2010

Sin duda que la crisis financiera-productiva mundial 2008-2011 ha afectando de manera directa a estos cuatro sectores de la población. Pero también es importante señalar que las acciones que ha emprendido el gobierno a través de diferentes programas de asistencia y desarrollo social son programa de apoyo temporal para la gente con condiciones de pobreza. Asimismo, la realidad en términos numéricos refleja que los programas sociales no han sido suficientes para erradicar dicha condición. Para ello, es necesario diseñar programas que contengan un mínimo de transferencia de conocimiento. Es decir, conocimientos básicos que impulse a la empresarialidad social como un tejido nuclear sobre otras dimensiones sociales.

En México, el crecimiento de la generación de empleos formales ha sido a través de las micro, pequeña y mediana empresa (Mipymes). En relación a la economía informal la generación de empleos se está desarrollando a través de lo que se ha denominado “infra-microempresas”, que son unidades de negocios que se desenvuelven en el cuadrante de la pobreza multifactorial (Palafox *et al.*, 2011).

Palafox, Burgos y Espejel

El interés por abordar el estudio de las microempresas como objeto de investigación comienza a postularse en diversos enfoques. De acuerdo con Neira (2006) destacan los siguientes enfoques: (1) la Organización Internacional del Trabajo (OIT)ⁱⁱ, (2) la legalidad, (3) la racionalidad del mercado, (4) las estrategias familiares, (5) la reproducción social y cultural; y recientemente, (6) el género y el desarrollo.

El enfoque de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) considera que las microempresas están constituidas por aquellas actividades caracterizadas por una lógica de producción propia y diferente de la economía capitalista. Este enfoque se centra en el estudio del mercado laboral e incluye un conjunto de actividades productivas heterogéneas. Cabe puntualizar que el principal elemento común del enfoque es el de emplear a un número de personas que no podría ocuparse en el sector moderno, y por tanto deben subemplearse con acceso a factores de producción complementario al trabajo.

El segundo planteamiento señala el énfasis en las condiciones legales e institucionales de la economía, por ello, se le conoce como el enfoque de la legalidad. De acuerdo con este enfoque lo que realmente define a las microempresas es su ilegalidad (Tokman, 1992). Para Pollack y Jusidman (1997) las microempresas formales e informales funcionan de acuerdo a racionalidad idénticas y se diferencian solamente por su carácter de legal o ilegal, respectivamente. Esta diferencia, a su vez, conllevaría al acceso o no de los recursos productivos y a los mercados formales o informales.

El tercer enfoque es resultado de los dos enfoques anteriores. Este enfoque es conocido como el de la racionalidad del mercado. Este planteamiento parte de que las actividades de la microempresa son típicamente capitalistas con trabajadores asalariados de manera abierta o encubierta. De hecho, estas actividades forman parte de la economía moderna y no son una característica exclusiva de los países en desarrollo.

El cuarto enfoque parte de las estrategias y mecanismos familiares para afrontar las crisis económicas. Sobresale un análisis teórico metodológico sobre la noción de estrategias elaborado por Torrado (1981). Este autor sugiere que las ventajas del concepto tienen que ver con su pertinencia teórica. Asimismo, establece que como modelo teórico es aplicable a sociedades globales. También, la realidad económica y social debe adaptarse con la estructura teórica, debido a la posibilidad que tiene de poder analizar en su conjunto los comportamientos económicos, sociales y demográficos.

Un quinto enfoque en el estudio de la microempresa es el que lo analiza como factor de reproducción social y cultural. Para Alba y Kruijt (1995) la pequeña empresa elabora bienes y servicios pero también produce mensajes, signos y símbolos que son consumidos socialmente. Los autores sostienen que uno de los componentes culturales más importantes que operan a través de las unidades productivas de pequeña escala es la reproducción de la ideología. Asimismo, señalan que este tipo de establecimiento esta atravesado por un conjunto de discursos de origen diversos: (1) los oficiales, que son emitidos por el estado o por organismos internacionales, (2) los del empresariado,

Palafox, Burgos y Espejel

que es promovido por los negocios de todos los tamaños, y (3) los defendidos por los propios pequeños productores o los sindicatos.

Estos tipos de análisis tienen una gran importancia. De hecho, este planteamiento aporta elementos explicativos que permiten identificar no solo términos socioeconómicos, sino además los tejidos socio-culturales de los microempresarios y sus actividades.

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

En los noventa el enfoque de género y desarrollo tiene una gran importancia como resultado de la política de promoción de la microempresa promovida por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID)ⁱⁱⁱ. De hecho, se consideraba la participación de la mujer como un determinante de éxito de estas actividades.

Los programas de microempresas que se ha basado en los estudios de género y desarrollo han centrado la atención en: (1) fortalecer la posición económica de la mujer, (2) incrementar su habilidad para aportar al ingreso familiar, y (3) mejorar su participación en las decisiones más importante del hogar.

Una vez expuestos los diferentes enfoques de análisis se centra la atención en la tipología de la microempresas. Además, se hace hincapié en el análisis de las “infra-microempresas”.

Las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) son sin duda el motor de crecimiento de muchas regiones de las economías mundiales. Algunas surgen por las vocaciones productivas innovadoras que van mejorando cada vez sus procesos de producción y organización. De hecho, hay microempresas que logran dar el salto y transformarse en empresas de clase mundial. Otras microempresas cuentan con procesos de innovación tecnológicas, logrando con ello incorporarse a las cadenas productivas mundiales. Por otra parte, hay un vasto sector de estas empresas que se desenvuelven en economías locales y regionales. Prueba de ello, es que son de suma importancia en la generación de empleo e ingresos para un sector importante de la población. Asimismo, las Mipymes tienen efectos positivos derivados de la empresarialidad social, aunque existen diversas críticas a su desempeño, particularmente en término de eficiencia productiva.

En los últimos años están surgiendo en las zonas rurales y urbanas marginadas de las ciudades una gran cantidad de empresas denominadas “infra-microempresas”. Este tipo de empresas están fuera de la lógica del mercado formal y la característica principal es que su proceso de producción lo realizan al interior de su hogar o en el patio de la casa. De hecho, la actividad productiva se realiza para la subsistencia familiar. Así, se puede hacer una clasificación de las microempresas en función de su interrelación con los

Palafox, Burgos y Espejel

mercados globales, nacionales, regionales o fuera de este, así como de su productividad (ver Cuadro 3).

Cuadro 3: Diversidad de empresas y sus productividades

	PRODUCTIVIDAD	COMPETITIVIDAD	MERCADO
Empresa global	Alta	Alta	Global
Empresa regional	Alta	Alta	Regional
Empresa Micro	Baja	Baja	Local
Infra Micro	Nula	Nula	Sub Local

Fuente: Elaboración propia (2011)

En el primer bloque del Cuadro 3 aparecen algunas de las empresas que surgieron el siglo pasado y pudieron formar, desplegar y fortalecer innovadoramente su capital humano y financiero (Nonaka y Takeuchi, 1995).

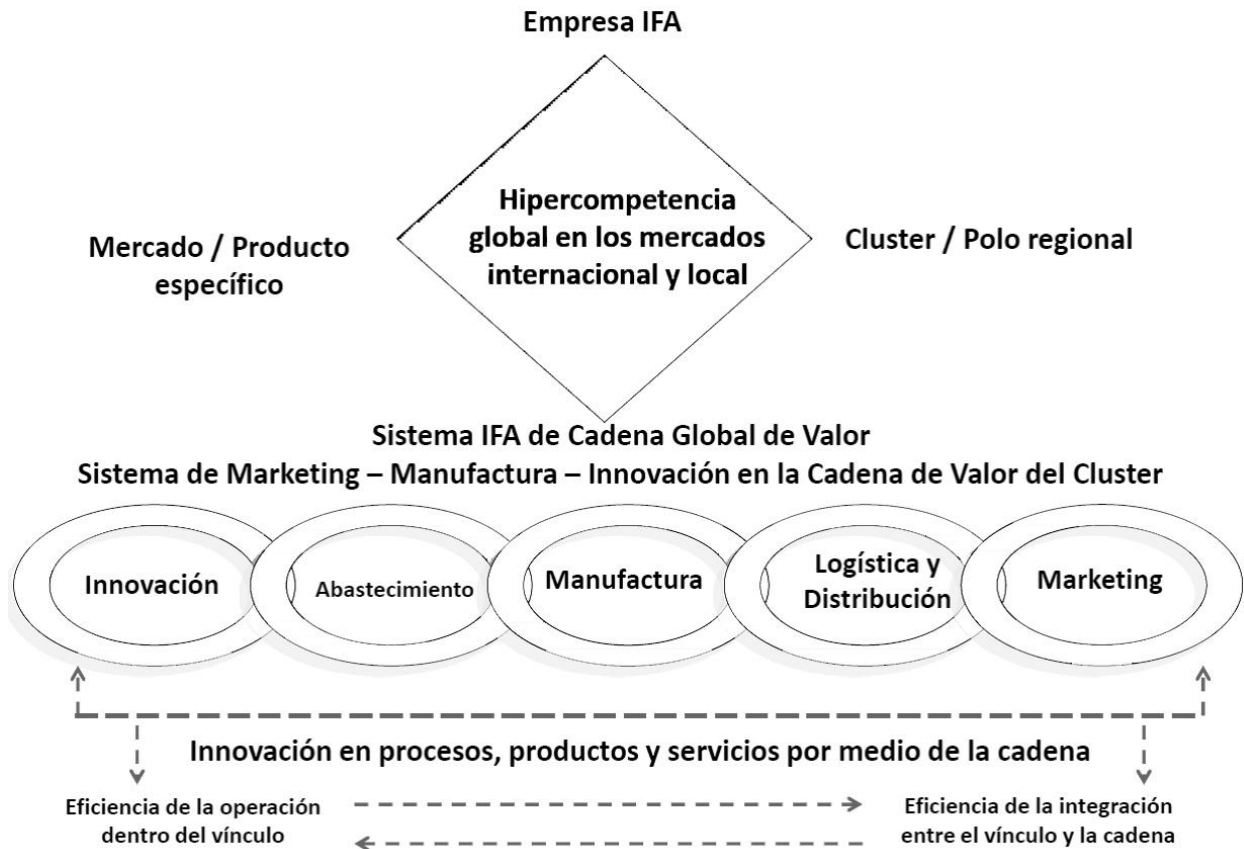
El capital intelectual de las empresas se amplía cuando quien las dirigen ejecutan acciones productivas y competitivas para incrementar su dotación de capital intangible (e.g. conocimientos, procedimientos y otros), sobre todo aquellos que forman parte de su capital humano. El capital humano es el conjunto del talento humano aplicable a la producción. El talento solo es aplicable a la creación de valor cuando se traduce en competencias o en el conjunto de conocimiento y habilidades. Asimismo, dichas competencias permiten vivir productivamente la experiencia de la relación de valor económico a partir de los escasos recursos disponibles.

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

En el Cuadro 3 se aprecia que en el segundo bloque las empresas se desarrollan en un entorno de globalización, donde la competencia inicia en los mercados internos y finaliza con los jugadores y las reglas internacionales. La nueva economía y la apertura comercial y financiera han dado lugar aún nombre del juego: la hipercompetencia global en el mercado global y el mercado local. Este fenómeno se manifiesta principalmente en el sector del comercio y abasto. Prueba de ello, es que las grandes empresas (Wal-Mart y Carrefour) participan en los mercados locales con sistemas de administración y ventas muy eficientes. Además, este tipo de empresas compiten mediante importaciones de productos agroalimentarios a bajo costo, lo que les permite ser competitivas en precios, lo que provoca que los productores locales enfrenten a la hipercompetencia global.

El juego de la hipercompetencia global reclama nuevos jugadores, tales como la Empresa Competitiva IFA, la cual debe cumplir con tres aspectos fundamentales: (1) Inteligente en la Organización, (2) Flexible en la Producción, y (3) Ágil en la Comercialización (Villarreal y Villarreal, 2003). Además, el modelo empresarial IFA debe tener capacidad y velocidad de respuesta para moverse y adquirir conocimiento productivo y con ello poder aplicarlo al negocio más rápido que los competidores (ver Diagrama 1).

**Diagrama 1: Modelo empresarial IFA
(Inteligente en la Organización, Flexible en la Producción y Ágil en la Comercialización)**



Fuente: Adaptado a partir de Villarreal (2008)

Asimismo, Villarreal (2008) expone que el enfoque de Competitividad Sistémica plantea la interrelación entre los diferentes niveles económicos y sus actores (gobiernos locales, universidades, centros de investigación, etc.), donde el Capital Intelectual es de suma importancia y requiere de empresas tipo IFA (Inteligente en la Organización, Flexible en la Producción y Ágil en la Comercialización) y de un Sistema Nacional de Innovación (SIN). Es necesario que las políticas sean planteadas no solamente a nivel nacional, sino también a nivel regional, sectorial y de clúster.

Por tanto, en el segundo bloque se tiene un conjunto de microempresas nacionales que tienen que enfrentar a la hipercompetencia global en los mercados locales, donde compiten en precios, calidad, cantidad y servicio (ver Cuadro 3).

Palafox, Burgos y Espejel

En el Cuadro 3 se aprecia que en el tercer bloque se caracteriza a las microempresas que adolecen básicamente de: (1) problemas en los ámbitos de la financiación, (2) tecnología, (3) recursos humanos, (4) buena comercialización y diferenciación del producto, y (5) cooperación empresarial. En lo relativo al financiamiento hay que señalar la insuficiencia de recursos propios, la dificultad para acceder a las líneas de créditos de mediano y largo plazo, así como la debilidad en el poder de la negociación, ambos como elementos limitativos de la actividad de las microempresas. El acceso al crédito les resulta más difícil al enfrentar tasas de interés más altas y plazos de amortización más corto. A ello se le agrega la dificultad para proveer las garantías patrimoniales tradicionalmente solicitadas por el sistema financiero, que acaba por configurar un cuadro claramente adverso para este tipo de empresas.

Además, existen otros factores que perjudican a las microempresas en comparación con las empresas grandes, tales como: (1) los escasos desarrollos tecnológicos incorporados en los procesos productivos, (2) las dificultades de asimilación de los conocimientos técnicos disponibles, y (3) la reducida capacidad de gestión empresarial y tecnológica. Cabe puntualizar, que las empresas grandes tienen más recursos y posibilidades para acceder a este tipo de servicios de desarrollo empresarial.

En este sentido, hay que resaltar la baja calificación de los recursos humanos que impide el aprovechamiento de las ventajas tecnológicas y de organización. Además, la escasa o nula investigación para el desarrollo y la poca oferta de servicios tecnológicos que agudiza la problemática de las pequeñas empresas. Estos factores repercuten adversamente sobre los niveles de eficiencia productiva y competitividad de las microempresas frente a las grandes empresas.

A pesar de vivir un entorno poco amigable, las microempresas suelen mostrar un comportamiento económico dinámico y con una capacidad importante en cuanto a la generación de empleos. Estos aspectos pueden explicarse por su capacidad de adaptación o flexibilidad ante los cambios incesantes de la demanda en razón de sus reducidos costos fijos, la cercanía con el consumidor, los menores costos laborales y la reducida conflictividad laboral.

Los bajos niveles de competitividad de las microempresas no están relacionados únicamente con sus dificultades financieras. Además, este tipo de empresas se caracterizan por: (1) baja calidad de los productos, (2) reducida capacidad de gestión empresarial y tecnológica, (3) deficiente comercialización del producto/servicio, y (4) la limitada práctica de cooperación empresarial.

Finalmente, en el en el último bloque del cuadro 3 se ubican las denominadas “infra-microempresas” o actividades productivas fuera de toda lógica del mercado. Existe una gran cantidad de este tipo de empresas que no tienen acceso a ningún tipo de apoyo desde los programas del gobierno -federal, estatal y de la gestión municipal- hasta de las cámaras empresariales, de las instituciones de investigación, de las universidades y de los centros financieros. Por la naturaleza del proceso de producción no se cuenta con cifras del número de “infra-microempresas” que existen tanto a nivel nacional como

Palafox, Burgos y Espejel

en los estados. Este tipo de empresas se ubica en una gran proporción en zonas marginadas urbanas y zonas rurales cercanas a la ciudad. En la gran mayoría de los casos su proceso de producción lo realizan al interior de su casa o en los límites cercanos a la misma.

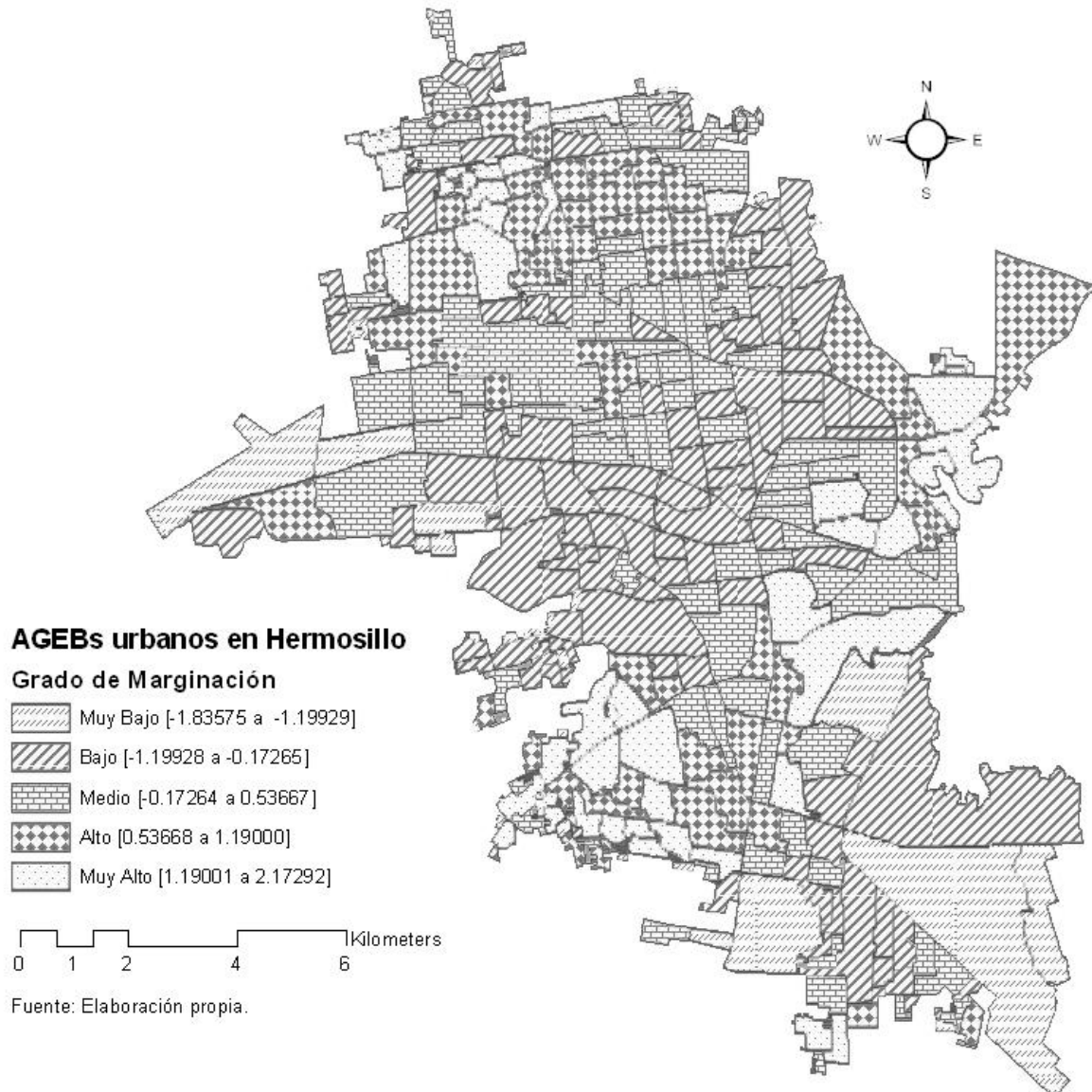
Como se puede apreciar el análisis de este sector de la microempresas no puede hacerse a partir de los marcos teóricos existentes y los estudios realizados a la fecha no permiten explicar sus características y requerimientos. Es por ello que para contribuir al conocimiento y tipificación del sector de las “infra microempresas” en los siguientes apartados se aborda el estudio de caso aplicado a la colonia Las Amapolas en la ciudad de Hermosillo, Sonora, México.

3. Metodología

Una vez expuestos los enfoques y tipologías de las microempresas en este apartado se presenta la metodología del proyecto piloto implementado en la colonia “Las Amapolas” en la ciudad de Hermosillo, México. Todo ello para poder sostener que las “inframicroempresas” son un conjunto de unidades con características diferenciadas al resto de las Mypimes, que escapan a la lógica de mercado en el sentido de que no utilizan ninguna tecnología moderna, no se fundamentan en los principios mínimos de administración, contabilidad y economía, no basan sus decisiones en función de los costos ingresos y beneficios, y que regularmente están ligadas a altos índices de marginación.

Este artículo se deriva de un programa de servicio social implementado en el Departamento de Economía de la Universidad de Sonora, denominado Programa Comunitario de Servicio Social en Apoyo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (PROCOSAM). Este proyecto social surge con el objetivo de analizar el desempeño económico y financiero de las microempresas en las principales ciudades del estado de Sonora. Además, tiene la finalidad de diseñar políticas de ventas, producción y financiamiento para incrementar los niveles de empleo y generar mayor competitividad en la región. Para ello, se calculó el Índice de Marginación Urbana (IMU) por Áreas Geoestadísticas Básicas (AGEB) focalizado en la ciudad de Hermosillo. En la elaboración del índice se consideraron cuatro dimensiones estructurales de marginación: (1) educación, (2) vivienda, (3) ingreso por el trabajo, y (4) distribución de la población. En la elaboración del índice se utilizó el método de Análisis de Componentes Principales (PCA) con el que se obtuvo un componente capaz de reunir todos los aspectos de cada una de las variables en un solo factor: Índice de Marginación Urbana. Una vez obtenido el índice se identificaron las colonias con el mayor nivel de marginación para la ciudad de Hermosillo (ver Mapa 1. AGEB, 2010).

Mapa 1: Grado e Índice de Marginación en Hermosillo, México



Fuente: Elaboración propia (2010)

Además, con base en el Índice de Marginación Urbana (IMU) se seleccionó a la colonia “Las Amapolas” como zona de objeto de análisis. Otro elemento relevante que sobresalía de las otras áreas fue la presencia de un Centro Comunitario de Desarrollo que aglutinaba a una parte importante del tejido social de la comunidad –el capital social-. Asimismo, mediante el centro comunitario se realizó lo siguiente: (1) identificar las vocaciones productivas de las familias, y (2) elaborar un esquema de asistencia mediante el barrido y selección de las “infra-microempresas”. Posteriormente, se tomó una muestra aleatoria de ese tipo de empresas en la colonia a la cual se le aplicaron encuestas y además se realizaron entrevistas en profundidad con personajes clave. El método de selección de la colonia a analizar, utilizado en este trabajo a diferencia de los utilizados en otras investigaciones, permite enfocarse en áreas donde se resaltan mayormente las características de este sector de infra microempresas.

4. Resultados e implicaciones académicas y gubernamentales

Para obtener los resultados se realizó una recopilación de información por medio de diagnósticos y bitácoras de una muestra del 10% del total de la población objeto de análisis. A continuación se muestran los resultados preliminares del estudio:

- **Perfil del Propietario.** La mayoría de los propietarios son mujeres y mayores de cuarenta años. El nivel de estudio es de primaria y secundaria. Las habilidades para el desarrollo productivo se adquirió vía el auto-aprendizaje y algunos mediante cursos de capacitación.
- **Operación de la Empresa.** El monto del capital inicial fue aportado por préstamos familiares y pequeños ahorros de las familias. El negocio se instaló en la casa hogar y se sacrificó un espacio (patio, cochera, sala, recámara, etc.) para el proceso productivo.
- **Aspectos del Mercado.** Los productos elaborados por esta muestra de productores son: (1) pan blanco y pan dulce, (2) piñatas, (3) venta de tacos de carne asada, (4) tortillas de harina. Además, se obtenía un valor de ventas mensuales que oscilan entre \$1250 y \$1500 pesos. Los clientes en la mayoría de los casos son vecinos o familiares. La venta de los productos la realizan los hijos quienes se responsabilizan de esta fase. El número de horas que le dedican a la venta es entre tres y ocho horas, dependiendo del producto. Las estrategias de mercado que utilizan para la venta de sus productos se centran en el precio, posteriormente en la calidad, en el trato al cliente y la entrega a tiempo. Han incrementado el crédito especialmente a clientes recurrentes. La referencia del precio es el mercado pero este debe estar por debajo para poder realizar la venta.
- **Proveedores.** La relación con los proveedores es buena ya que les surte la materia prima a un precio razonable. A veces con los proveedores se planean las compras al menudeo, en su gran mayoría semanal, almacenando lo básico para la producción de la siguiente semana. En todos los casos no se sabe la cantidad y el porcentaje de ingresos por ventas que se utilizan para adquirir las materias primas y cubrir los gastos del negocio. La mayoría de los microempresarios plantea que existe un buen mercado para los productos pero se tiene problemas para comprar mayores cantidades de materia prima.
- **Aspectos de Costos.** La totalidad de los productores no cuenta con una estructura de costos en lo relativo en salarios, en materias primas e insumos indirectos.
- **Aspectos de Producción y Tecnología.** La mayoría de los productores no cuenta con maquinaria, herramientas e instrumentos especializados. Los procesos de organización de la producción son de lo más rudimentarios. En ningún caso se ha incrementado la producción porque se mantiene el mismo proceso. No se cuenta con dispositivos electrónicos (e.g. computadora) y no tiene acceso a la conectividad y portabilidad por medio de las Nuevas Tecnologías de la Información y Comunicación (NTIC).
- **Aspectos de Recursos Humanos.** La edad promedio de los empleados oscila entre los 13 y 17 años, pero según ellos no son empleados ya que no reciben un salario. Algunos trabajan los fines de semana y otros todos los días entre tres y

Palafox, Burgos y Espejel

ocho horas diarias. Estos trabajadores familiares tienen un nivel educativo entre educación básica –secundaria- y medio superior –preparatoria-.

- **Expectativa.** La expectativa de la totalidad de los productores es el de conseguir el financiamiento necesario para mejorar las condiciones de producción y venta. Todo el ingreso que reciben se destina para el consumo familiar y el pago de deudas. Si no hay producción o ventas: *“No hay comida para hoy ni para mañana”*.

En este primer acercamiento no se pudo apreciar indicios de un tejido social desgastado en cuanto a: (1) la inseguridad pública, (2) la falta de espacios culturales y recreativos suficientes para niños y jóvenes, (3) la falta de políticas públicas de salud, (4) la falta de programas de pavimentación de calles y de alumbrado público, (5) no hay programas de capacitación para aquellas personas con dotes para el desarrollo de actividades artísticas, culturales y deportivas, y (6) no se han implementado programas de mejoramientos de viviendas. Esta situación se agudiza ante el incremento de la violencia, el uso de drogas y del desempleo que afecta de sobremanera la estabilidad familiar.

Asimismo, las “infra-microempresas” están entrelazadas en tejidos sociales más desgastados de la sociedad. Por tanto, se requiere un diseño de política integral regional focalizada en áreas que permita analizar a este espacio específico desde diversas dimensiones de análisis (social, ambiental, cultural, de seguridad pública y económica). Con este análisis multidimensional se estará en condiciones de poder diseñar una estrategia que nos permita mejorar las condiciones de vida de la población.

Así, el análisis de los resultados de la investigación confirman la hipótesis de investigación en el sentido que se encontró el tipo de específico de empresarialidad social que no cuenta con los conocimientos tecnológicos, contables, financieros, contables que le permitirían un desarrollo sostenible de la empresa, y que además están enraizados en tejidos sociales más desgastados que se desarrollan en un ambiente de inseguridad pública, violencia, desempleo, marginación y pobreza extrema.

Ante la complejidad del fenómeno se invitó a participar a diferentes instituciones para el diseño de una política integral, tales como la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL)^{iv}, la Secretaría de Economía Estatal^v, la Secretaría de Seguridad Pública Estatal^{vi} y la Universidad de Sonora^{vii}. A continuación se muestra una serie de acuerdos del trabajo coordinado:

- En la primera fase de la estrategia se acordó que cada una de las instituciones debe de presentar un diagnóstico que nos permitiera ir analizando cada una de las dimensiones del fenómeno. Si bien se ha avanzado en mantener las reuniones de trabajo no se ha avanzado en el trabajo conjunto. Esta fase se caracteriza por articular y coordinar a la multiplicidad de actores en torno a una estrategia de desarrollo regional.
- La segunda fase consiste en aplicar una encuesta que contenga los datos más importantes de las diferentes dimensiones sociales. Lo anterior, con el objetivo de obtener un diagnóstico más preciso del fenómeno en su conjunto.

Palafox, Burgos y Espejel

- En la tercera fase se elaborarán los indicadores sociales de corto, mediano y largo plazo. Estos parámetros van ir marcando la pauta del resultado de la estrategia. Es decir, si la estrategia que se adoptó es la correcta o si se tendrán que hacer los cambios pertinentes.
- Finalmente, se aplicarán los recursos financieros obtenidos por las instituciones participantes y se mantendrá una evaluación permanente de los indicadores sociales por medio de un observatorio ciudadano.

5. Conclusiones

En los últimos años, ante la grave situación económica, política y social por la que atraviesa la sociedad mexicana, es de vital importancia fortalecer uno de los activos claves que permitan frenar el deterioro del tejido social, como lo es el capital social. El capital social hace referencia a las relaciones de confianza entre personas y organizaciones, de ayuda mutua entre individuos y sociedad, así como normas comunes de comportamiento y la creación de un amplio aspecto de contactos y distintas personas y organizaciones. El capital social se refiere a las instituciones, relaciones y normas que conforman la calidad y cantidad de las interacciones sociales de una sociedad. Para una gran cantidad de estudios sobre el tema plantean que la cohesión social es un factor crítico para que las sociedades prosperen en términos económicos y con un desarrollo sustentable.

El capital social facilita la coordinación y la cooperación de la sociedad. Sin embargo, el capital social también tiene su dimensión negativa. De acuerdo a Portes y Landholt (1999) aquellas comunidades, grupos o redes que están aislados o tienen intereses exclusivamente locales o contrarios a la sociedad pueden frenar el desarrollo económico y social.

Bajo este contexto del capital social se identificará un sector clave como es el de la empresarialidad social, específicamente el de las “infra-microempresas” con el objetivo de fortalecer el tejido productivo y con ello la cohesión social y familiar. Por ello, es importante definir el concepto, caracterizar su desenvolvimiento, identificar su ubicación geográfica y diseñar estrategias de desarrollo regional focalizadas que permitan ir mejorando el bienestar social. Esta política regional-integral focalizada debe servir como espejo para el diseño de otras áreas geoestadísticas básicas de la misma ciudad o en diferentes ciudades o regiones.

En detalle, poco se conoce tanto a nivel nacional como a nivel local, como ha venido evolucionando las “infra-microempresas”. Más aún si se tiene en cuenta que es una actividad de gran importancia como campo de estudio social y económico que requiere ser analizado, especialmente en universidades públicas.

Las microempresas de la colonia “Las Amapolas” se encuentran inmersas en los tejidos sociales más desprotegidos de la sociedad. De hecho, el común denominador es la pobreza, la marginación, el desempleo, la precariedad laboral, la falta de oportunidades en educación, capacitación, en otorgamiento de créditos y de innovación tecnológica.

Palafox, Burgos y Espejel

La causa no es solamente debido a los costos de tributación y de regulación de la economía formal. Hoy en día, las políticas públicas son atraer y crear microempresas sin contemplar las dimensiones sociales que están afectando al microempresario. Por tanto, la administración pública debe diseñar una política de reducción de costos para establecer y operar empresas locales.

Es crucial el diseñar una política local integral focalizada, en este caso el de una colonia marginada en la ciudad de Hermosillo, México. Al respecto, dicha política pública debe implementarse desde diferentes dimensiones, con el objetivo de plantear una estrategia que permita mejorar las condiciones de vida de la comunidad.

Por último, es importante recalcar que se trata de resultados obtenidos a partir de un estudio de caso específico, que se parte de un espacio micro social que es representativo en cuanto a que fue seleccionado a través de una metodología específica, lo cual permite encontrar rasgos específicos de este sector que no ha sido bien analizado, pero que en definitiva es impone una limitante para poder sostener que los resultados encontrados pueden ser generalizados. Así, se requiere seguir avanzando a través de estudios comparativos en diversas áreas geográficas del país y del mundo.

Referencias bibliográficas

- Alba Vega, C y Kruyt, D 1995, *La utilidad de lo minúsculo. Informalidad y microempresa en México, Centro América y los países Andinos*, México: Colegio de México, Centro de Estudios Internacionales.
- CONEVAL, s.f. *National Council for the Evaluation of Social Development Policy*. [En línea]
Available at: <http://coneval.gob.mx/cmsconeval/rw/pages/medicion/index.es.do>
[Último acceso: 2010].
- Neira, F 2006, Caracterización sociodemográfica de la migración internacional de los países del Pacto Andino. En: *América Latina: las caras de la diversidad*. México: CCyDEL-UNAM, pp. 181-206.
- Nonaka, I y Takeuchi, H 1995, *The knowlwdge creating company: How Japanese companies create the dynamics of innovation*, New York: Oxfod University Press.
- Palafox, G, Burgos, B & Espejel, J 2011, *Towards the formulation of an integral-local development policy of "infra-microenterprises"*. s.l., Pearson Editorial, pp. 184-193.
- Pollack, M y Lusidman, C 1997, *El sector informal urbano desde la perspectiva del género. El caso de México*, Santiago de Chile: CEPAL.
- Portes, A y Landholt, P 1996, The downside of social capital. *The American Prospect*, 26 (May-June)(94), pp. 18-21.
- Tokman, V 1992, The informal sector in Latin America: From underground to legal. En: V. Tokman, ed. *Beyond regulations: the informal economy in Latin America*. Colorado: PREALC.
- Torrado, S 1981, Sobre los conceptos de estrategias familiares de vida y procesos de reproducción de la fuerza de trabajo. Notas teóricas y metodológicas. *Demografía y Economía*, XV(2).

Palafox, Burgos y Espejel

Villareal, R 2008, *Intellectual capital and innovation cluster: Building an international knowledge city. The case of Monterrey*. Matera, s.n.

Villareal, R y Villareal, T 2003, *La empresa competitiva sustentable en la era del capital intelectual: IFA (Inteligente en la organización, Flexible en la producción y Ágil en la comercialización)*. México: McGraw Hill.

ⁱ Sitio Web: <http://web.coneval.gob.mx/Paginas/principal.aspx>

ⁱⁱ Sitio Web: <http://www.ilo.org/global/lang--es/index.htm>

ⁱⁱⁱ Sitio de Web: <http://www.iadb.org/es/banco-interamericano-de-desarrollo,2837.html>

^{iv} Sitio Web: <http://www.sedesol.gob.mx/>

^v Sitio Web: <http://www.1economiasonora.gob.mx/>

^{vi} Sitio Web: <http://www.sespsonora.gob.mx/>

^{vii} Sitio Web: <http://www.uson.mx/>