



**FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES,
SEDE ACADÉMICA DE MÉXICO**

Maestría en Gobierno y Asuntos Públicos

IX (Novena) Promoción

2008-2010

**La microempresa como estrategia de crecimiento económico y dignificación del
trabajo.**

*El desarrollo de las aptitudes empresariales de los microempresarios en México: una
aproximación desde la sociología económica y la política pública*

**Tesis que para obtener el grado de
Maestro en Gobierno y Asuntos Públicos,
presenta:**

Alejandro Julián Sancén Rodríguez

Directora de Tesis: Dra. Maura Rubio Almonacid.

Seminario de Tesis “*Educación, mundo del trabajo y Política Pública*”

Línea de investigación: “*Educación, mundo del trabajo y Política Pública*”

México D.F., Marzo de 2011

Se agradece sinceramente al CONACYT su apoyo para la elaboración de esta tesis.

Índice

Dedicatoria	V
Ejercicio de gratitud	VI
Resumen/ Abstract	VII
1. INTRODUCCIÓN	1
1.1 Microempresa y modelos de crecimiento económico	1
1.2 El trabajo como problema público: una lucha desigual	3
1.3 La microempresa como estrategia de dignificación del trabajo y como objeto de política pública .	10
CAPÍTULO 2. Marco Teórico	12
Introducción.	12
2.1 La sociología económica	13
2.2 El empresario y las ciencias sociales	15
2.2.1 Marx, Weber y Schumpeter.	16
2.2.2. Bourdieu, el campo y el habitus	19
<i>La Microempresa en el campo económico.</i>	22
<i>La microempresa como Habitus</i>	27
2.2.3 Los principales enfoques contemporáneos en los estudios sobre empresarios.	29
2.2.3.1 La personalidad empresarial	30
2.2.3.3 La cultura empresarial	32
2.2.3.4 El empresario, el riesgo y las oportunidades	33
2.2.4 Microempresa como asunto público: microempresa, pobreza y desempleo en América Latina	33
2.2.4.1 La perspectiva de la Organización para la cooperación y el crecimiento económico (OCDE)	33
2.2.4.2 La consideración de la microempresa como herramienta de desarrollo por otros organismos internacionales relevantes	37
A) LA ORGANIZACIÓN DE ESTADOS AMERICANOS (OEA)	38
TABLA 1 Definiciones de microempresa en América Latina	39
TABLA 2 Importancia del sector MYPE en la Economía Nacional	40
TABLA 3 Tipos de microempresa y principales retos.	41
B) EL BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (BID)	42
Chile	42
Brasil	43
C) EL GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (GEM)	44
TABLA 4 Correlaciones entre factores	46

D) LA FUNDACIÓN PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE (FUNDES).....	46
Conclusión.....	47
2.2.5. Estudios empíricos recientes sobre microempresa en México y América Latina	47
CAPÍTULO 3. Metodología	53
3.1- Problema de investigación.....	53
3.2-Pregunta de investigación	53
3.3-Objetivo.....	54
3.4-Consideraciones metodológicas.....	55
3.4.1 Definiciones	55
3.4.2 Escenarios contra fácticos	56
3.4.3 Hipótesis	57
3.4.4 La unidad de observación.....	59
3.5 Operacionalización	60
3.5.1 Consideraciones preliminares sobre la operacionalización	60
3.5.2- Operacionalización de la cultura empresarial: hacia un nuevo concepto.....	60
FIGURA 5 CONCEPTO INTEGRAL DE CULTURA EMPRESARIAL	62
TABLA 6 Operacionalización del Concepto de Cultura Empresarial.....	63
TABLA 7 Operacionalización del Concepto de Cultura Asalariada	66
TABLA 8 Tipología de tratos a beneficiarios (según el condicionamiento operado por el tipo de programa de apoyo)	68
3.6- Sobre la fuente de información y el instrumento de observación	68
CAPÍTULO 4. Análisis Empírico.....	70
4.1 La ENAMIN 2008. Perfil general del microempresario mexicano.....	70
4.2 El origen familiar de los microempresarios, desarrollo de la perspectiva empresarial y probabilidades de éxito: una relación incierta.....	73
4.2.1 Establecimiento de correspondencias entre operacionalización previa y variables ENAMIN 2008.....	73
TABLA 9 Plan de análisis de variables ENAMIN 2008.....	75
4.2.2 Origen social de los microempresarios y prácticas empresariales.....	76
TABLA 10 Respuestas a pregunta 28 de la ENAMIN 2008.....	76
TABLA 11 Resumen de tablas de contingencia de primera hipótesis (Orígenes familiares vs. Hábitos empresariales)	77
4.2.3 Origen de los microempresarios y éxito empresarial	80
TABLA 12 Ingreso medio según origen de microempresario.....	81
TABLA 13 Tabla de contingencia BINARIA. Planes de expansión - contracción 2009	82
4.3 Evaluación de las hipótesis originales. Nuevas preguntas de investigación.....	82
4.4 Hacia nuevas hipótesis: renovación conceptual.....	84
4.5 Las nuevas hipótesis	89
TABLA 14 Coeficientes de regresión logística (*= Sig. > .1)	91
CAPÍTULO 5. CONCLUSIONES	94
5.1 RECOMENDACIONES DE POLÍTICA PÚBLICA.	97
Bibliografía	101

Índice de tablas.

- Tabla 1 Definiciones de microempresa en América Latina, 39
- Tabla 2 Importancia del sector Mype en la economía nacional, 40
- Tabla 3 Tipos de microempresa y principales retos, 41
- Tabla 4 Correlación entre factores, 45
- Tabla 5 Concepto integral de cultura empresarial, 62
- Tabla 6 Operacionalización del concepto de cultura empresarial, 63
- Tabla 7 Operacionalización del concepto de cultura asalariada, 66
- Tabla 8 Tipología de trato a beneficiario, 68
- Tabla 9 Plan de análisis de variables ENAMIN 2008, 75
- Tabla 10 Respuestas a pregunta 28 ENAMIN 2008, 76
- Tabla 11 Resumen de tablas de contingencia de primera hipótesis, 77
- Tabla 12 Ingreso medio según origen de microempresario, 81
- Tabla 13 Tabla de contingencia planes de expansión-contracción 2009, binaria, 82
- Tabla 14 Coeficientes de regresión logística, 91

Dedicatoria...

*Al Ajusco, por hacer de mí fuga un ascenso...
...y a quién me enseñó a morder la mañana...*

Ejercicio de gratitud...

Antes que a nadie, a Rosa María Gutiérrez Rodríguez, mi abuelita, y a Francisco Javier Sancén Contreras, mi padre. Guardianes irreductibles de mi derecho al ser, partidarios fieros de mi plenitud.

A mi madre,

A Guillermo Rubio Morales, por poner a mí vista la más digna versión de la soledad.

A Maura Rubio, por la convocatoria a pensar; por la invitación a la tierra.

A mi profesor Alejandro Alegría, por hacer del aula un espacio humano.

Al doctor Mariano Rojas, por haber tendido la cortesía de ponerme en aprietos.

A mis queridos amigos: Gabriela Yáñez, Claudia Sámano y Alejandro Contreras. Son responsables de que el último de mis renacimientos haya sido tan risueño. Gracias por compartir conmigo cada noche el camino de regreso a casa.

También a mis amigos de las naciones hermanas: Carlos Esquivel, Daniel Ramírez, Jaime Paredes, Sara Atheortúa y Ana Ruth Cevallos, por conducirme ante tan grata perplejidad: ¿cómo un grupo de extranjeros pudo hacerme sentir tan en casa... en mi propia tierra?

A Marielena Pérez, Jazmín Sánchez, Emmanuel Ramírez, César Valderrama y Pierre Antoine Délice, por su constancia en la sonrisa. Por perseverar en la franqueza.

Resumen/ Abstract

La presente tesis combina las perspectivas de política pública y de la sociología económica para abordar la problemática actual de la microempresa en México. Se complementa el análisis conceptual del fenómeno con la caracterización estadística del mismo, y con el uso del método de regresión logística para el contraste de hipótesis. Los principales postulados por los que se aboga en el presente documento son: la microempresa es una estrategia potencialmente eficaz para atender los problemas del crecimiento económico y del desempleo, especialmente en países como México. Asimismo, ofrece una solución al problema de la precarización del empleo, que se ha agravado considerablemente en los últimos años. Por estos motivos, es pertinente hacer de la microempresa objeto de política pública, e interrogarse acerca de los modos más eficaces de promoverla. Ahora, para satisfacer de la mejor manera posible esta necesidad, se impone el logro de un entendimiento del fenómeno. Esta empresa cognitiva, habitualmente saldada desde el paradigma de la economía neoclásica, a su vez requiere de una renovación que sólo puede operarse desde los postulados de la sociología económica. Así, es posible la apreciación del peso causal que corresponde a los antecedentes laborales de los empresarios y a su motivación inicial para emprender el micronegocio en el surgimiento y consolidación de prácticas de gestión empresarial racionales y eficaces.

Palabras clave: microempresas, sociología económica, desempleo, crecimiento económico, precarización del trabajo, cultura empresarial.

In order to address the current problems of microenterprises in Mexico, this thesis combines the perspectives of both public policy and economic sociology. It complements the conceptual analysis of the phenomenon with its statistical characterization, and with the use of logistic regression for hypothesis testing. The main ideas this document advocates for are: the microenterprise is a potentially effective strategy to address the problems of economic growth and unemployment, especially in countries like Mexico. It also provides a solution to the problem of job insecurity, which has worsened considerably in recent years. For these reasons, it is pertinent to make the microenterprise an object of public policy, and to research about the most effective ways to promote it. Now, to satisfy in the best possible way this requirement, we need ineluctably an understanding of the phenomenon. This cognitive enterprise, usually repaid from the paradigm of neoclassical economics, in turn requires a renewal which can only be operated since the principles of economic sociology. This way, it will become possible the assessment of the causal weight that corresponds to the work history of entrepreneurs and their initial motivation to undertake the micro-business in the emergence and consolidation of sound and effective corporate administrative practices.

Key words: Microenterprise, economic sociology, unemployment, economic growth, job insecurity, entrepreneurship culture.

1. INTRODUCCIÓN

1.1 Microempresa y modelos de crecimiento económico

Las oportunidades en México son escasas. Es una evidencia incontenible, derramada a diario en sobremesas familiares, en pláticas de pasillo universitario, en encuentros amistosos o casuales, en consultorios terapéuticos.

Dan fe de ella las expectativas reducidas de los jóvenes, el pulso acelerado del desempleado insomne y con deudas, el gesto firme del inmigrante ilegal adentrándose en un desierto cada vez más hostil, el sudor insólito en las manos frías de la recién egresada que balbucea sus méritos en la entrevista de contratación. También esa mirada entre resignada y aliviada que el comerciante informal debutante dirige a los metros de calle en que podrá vender alguna baratija ese día. O el semblante en que se enredan la vergüenza, exasperación y fatiga del joven sinaloense, regiomontano o guerrerense que accede al fin, tras muchas dudas, a distribuir drogas.

La escasez de oportunidades también es delatada por estimaciones como la de los 6 o 7 millones de jóvenes de entre 12 y 29 años de edad que no trabajan ni estudian¹. Gritada por la caída sufrida por el PIB *per cápita* de 21% en el periodo 2008-2009², según la OCDE.

Así, queda claro que se enfrenta una insolvencia. Dando un paso más, encontramos que como tal, la escasez de oportunidades es el correlato, la sombra, de otra insuficiencia: la del crecimiento económico. Tema de una vastedad abrumadora, objeto de renovación teórica incesante, el crecimiento económico ha sido durante décadas uno de los centros semánticos supremos del discurso político en México y Latinoamérica.

En los años 80's, la obsesión por el crecimiento económico asumió la forma específica de la manía

1 Encuesta Nacional de la Juventud 2005. Centro de Documentación del Instituto Nacional de la Juventud; (<http://cendoc.imjuventud.gob.mx/investigacion/encuesta.html>);

La Jornada, 22 de Agosto de 2010, “*Los ninis, fracaso del Estado: especialistas*”; Nota de Laura Poy Solano.

2 Es decir, de 10 mil 290 a 8 mil 135 dólares. Fuente: **El Financiero**, Análisis Económico; 19 de agosto de 2010.

por las grandes inversiones. Los millones de empleos y dólares que se requerían para lograr los incrementos porcentuales del PIB nacional y *per cápita* ambicionados, prometidos, solo podrían obtenerse de inversiones millonarias que, fatalmente, en su mayor parte tendrían que ser extranjeras³. La ruta al crecimiento se abriría multiplicando hasta donde fuera posible, y de todos los modos concebibles, los incentivos para atraer la inversión.

Es amplísima la bibliografía que documenta y explica el fracaso de esta visión desde una gran variedad de perspectivas⁴. Fracaso categórico, del que testimonia la elocuente etiqueta de “perdidas”, bajo la que la historiografía económica de México entregará a la curiosidad de los siglos por venir las décadas de los 80's y 90's. Categórico, mas no definitivo.

Pues a pesar del vigor con que el problema del estancamiento económico ha resistido los embates de la estrategia de las grandes inversiones, se sigue insistiendo en ella, sin apenas algún matiz. Un entorno económico internacional adverso e inestable ha sido la más reciente excusa esgrimida para contener la impaciencia que se difunde con cada vez mayor virulencia en el espacio público ante la impotencia de las recetas en boga para acceder a los anhelados niveles de crecimiento.⁵

Contemporáneo crítico del entusiasmo inicial por las grandes inversiones, Gabriel Zaid advertía ya a principios de los años 80's de la inconsistencia del modelo según el cual éstas dispensaban la redención económica. Era una fantasía pueril, que un poco de álgebra develaba, el poder generar el millón de empleos anuales que desde 1960 se vienen proponiendo como incremento mínimo adecuado para la economía mexicana a través de grandes inversiones, que por su condición de tales casi invariablemente se inyectan en proyectos productivos caracterizados por una demanda alta en tecnología y baja en mano de obra⁶:

“Se puede poner una taquería tradicional que ocupe a tres personas, con tres mil dólares: cada empleo cuesta mil dólares (...). O se puede poner un McDonald's que ocupe a cincuenta, con un millón de dólares: cada empleo cuesta veinte veces más. Para ocupar un millón de personas con el modelo M (de McDonald's.) hace falta (...) 20 millardos de dólares al años. Para lograrlo con el modelo T

3 CITA

4 Véase por ejemplo: Touraine, Alain *¿Qué es la democracia?* FCE., 1998, México, DF.

5 Habría quizás que reconocer que en los últimos años se han multiplicado los programas públicos que tienen por objeto la promoción de la microempresa, y tomarlo como un signo de que se está ante un cambio en las ideas respecto al crecimiento económico. Sin embargo, detrás de tales programas se adivina una concepción de la microempresa como – antes que nada – una herramienta para combatir la pobreza, y no un componente fundamental del crecimiento.

6 Zaid, Gabriel. *Empresarios oprimidos*. Random House. México, 2008.

(Taquerías) basta con un millardo(...)⁷”

Es decir, según este autor, lo que se requiere para hacer frente al problema del desempleo y el estancamiento es un gran volumen de inversiones de magnitud más bien modesta, que irrigen al sector de los pequeños negocios orientados a los mercados locales. Actividades productivas de requerimientos tecnológicos modestos, pero intensamente demandantes de trabajo: la lógica dicta que este modelo es más adecuado para un país que adolece de desempleo y estancamiento⁸.

La presente tesis de Política Pública pretende hacer eco de esta intuición macroeconómica, y complementarla con consideraciones de orden sociológico y filosófico para armar el expediente inicial de la microempresa como estrategia de interés público en la atención de problemas nacionales como el desempleo, el déficit en el crecimiento económico, y la degradación del trabajo como categoría social.

No se pretende en ella aportar nueva evidencia empírica a favor de esta versión prospectiva del crecimiento económico, ni de los argumentos complementarios que se ofrecerán más adelante para reforzar el de la pertinencia de la promoción pública de la microempresa en México. En lugar de ello, y se detallarán en su momento sus motivaciones y método, se hará aquí un esfuerzo por identificar los factores que favorecen el éxito de las unidades productivas de interés, concediendo que su relevancia es un hecho a partir de las reflexiones que se han dispensado hasta aquí, y de otras que las completarán en los siguientes capítulos.

1.2 El trabajo como problema público: una lucha desigual

En el alba de la década de los ochenta, irrumpió con singular potencia en el ambiente mental mundial, y en el latinoamericano en particular, el convencimiento de que la realidad íntima de los mercados era la de fuerzas naturales indomables, ante las que la opción colectiva más sabia era la templada aceptación. Los nuevos sabios decretaron que los males económicos que lastimaban a las naciones en vías de crecimiento, y que cohibían el empuje de las economías avanzadas, eran causados por el desatino de pretender controlar los mecanismos básicos mediante los que se expresaban estas

⁷ Op. Cit. p. 30.

⁸ Ibid.

fuerzas: los precios y salarios. Altas tasas de inflación y de desempleo, y estancamiento o decrecimiento de las economías eran el tributo que invariablemente se pagaba cuando se cedía ante esta pretensión.

Pesó un estigma sobre todo lo que se presumiera distorsionara artificialmente los precios: las prácticas monopólicas, los subsidios. El salario, precio del principal costo variable de producción, el trabajo, fue objeto de especial inquietud: dado su carácter de insumo elemental, tendría que mantenerse rigurosamente al margen de toda distorsión, pues su hipertrofia se transmitiría fatalmente a toda la estructura de precios de la economía, al no haber proceso productivo que no lo incluya. Así, la “naturalización” del salario, arrancarlo a dinámicas “deformadoras” de efectos negativos para el conjunto de la economía (sindicalismo, salario mínimo, prestaciones laborales, “rigidez” contractual), devino la consigna – en relación con el mundo del trabajo – más afín con las nuevas ideas.

Hoy, comenzando la segunda década del siglo XXI, sigue siendo oportuno debatir los fundamentos de estos argumentos, y se acrecienta la pertinencia de confrontarlos con los resultados históricos a que se ha arribado al actuar en coherencia con ellos. De hecho, cada vez son más las voces que entonan desde diversas posiciones la crítica del proyecto que prescribe la sumisión a la “naturalidad” del mercado. Se reconoce en el panorama presente la congruencia de la batalla intelectual y práctica por contener la naturalización de las condiciones laborales. Se sostienen contiendas en los ámbitos académico y político por el fortalecimiento de la posición del trabajo ante la del capital, tan favorecida por el fenómeno de la globalización.

Pero hay una serie de propuestas que aparecen relevantes en el contexto de esta contienda. Propuestas que podemos agrupar y comprender en torno al tema de la Microempresa. Podemos comenzar profundizando en el contraste entre la significación reducida que corresponde al trabajo cuando es visto desde las que en la actualidad académica y política se pueden considerar ideas recibidas, y las dimensiones que adquiere cuando se le considera a la luz de conceptos, argumentos y perplejidades propios de regiones espirituales aparentemente lejanas, familiares para los fundadores de las ciencias sociales, habituados a rondar los límites entre las ciencias sociales y la filosofía. El rumbo que impone la argumentación hasta aquí desarrollada implica una breve ronda por esas fronteras.

Tan antigua como la humanidad ha sido su perplejidad ante el trabajo, que ha sido descifrado de distintas maneras por el espíritu desde el inicio de los tiempos: como indicio incontrovertible del pecado original, como privilegio traficado desde terrenos sobrenaturales en beneficio de la humanidad por algún dios condescendiente, como clave definitiva del milagro de la transformación del mono en hombre. Y quizás sea una de las características más indeseables y nocivas de nuestra época la de haber

desarrollado una relativa pero creciente ceguera frente a esta perplejidad, que no puede redundar en otra cosa que en una merma de la valoración del trabajo, en una reducción de su relevancia como proceso de humanización (tanto en el sentido evolutivo como en el ético) y como modelo de socialización. El proceso de racionalización, de desencantamiento del mundo, con cuya descripción y análisis inauguró Max Weber la madurez de la mente que aún llamamos contemporánea, (Weber, 1922), tenía que alcanzar finalmente también al trabajo, y degradarlo a *empleo*, a “*factor de producción*”.

Este breve consideración sobre la forma en que hemos dado en considerar el trabajo proporciona la pauta para establecer en este primer momento nuestra inquietud ante *la cuestión del trabajo como problema público*. El primer objetivo: mostrar que – al referirse a ciertos temas – en el debate público nacional de la actualidad se distingue una definición que podemos denominar - sin exagerar - degradada del trabajo, y que esa definición proporciona el punto de partida para un proceso de política pública sesgado en un sentido que puede aparecer problemático. Es decir, es necesario mostrar que la definición habitual del trabajo como problema público es parcial, incompleta; y favorece una determinada versión de la historia y del hombre, y oculta la verdadera relevancia del tema. Una vez que hayamos, sin que sea un juego de lenguaje, “problematizado el problema”, *exploraremos* una manera de renovarlo, y promoveremos ciertos aspectos asociados al trabajo hacia la distinguida posición de asunto público. Del mismo modo, esbozaremos la idea de que existe una forma productiva – la microempresa, que también es en sí misma objeto de debate y de política pública – que puede ser considerada como una estrategia de mitigación de los aspectos de la condición actual del trabajo que mostraremos como problemáticos. De hecho, el tema de debate público al que nos referíamos anteriormente, en el que decíamos que era posible identificar la suplantación del trabajo por el empleo como problema público, es el de que ha tenido lugar en los últimos años en torno a los problemas y las potencialidades de la microempresa.

Para ser muy precisos: se trata de ofrecer una nueva definición del trabajo y su situación actual como problemas sociales que merecen ser debatidos públicamente y atendidos por políticas públicas específicas. Es decir, la definición renovada del problema será ofrecida al final, como producto, no como insumo. “*A definition of the problem is part of the problem*” (Parsons, 1995). A diferencia del tema, que es con claridad la condición actual de trabajo y la microempresa como estrategia para su dignificación.

Tenemos a nuestra disposición numerosos y potentes recursos conceptuales para renovar el debate público sobre estos temas. Para empezar, haremos la crítica de las definiciones vigentes que nos

conciernen desde las posturas del Interaccionismo Simbólico, del post-positivismo, y de la Teoría Crítica Contemporánea. Esto tras una breve reflexión histórica acerca del acenso a preeminencia de las nociones relativas al trabajo que definen el debate actual correspondiente, para la que serán de utilidad algunas de las ideas de Schattsneider.

Para la renovación del tema recurriremos de nuevo a la Teoría Crítica Contemporánea, así como a algunos planteamientos de Bourdieu que pueden ser útiles para mostrar algunos sesgos que están implícitos en el discurso contemporáneo sobre las libertades económicas, y de los que es necesario estar consciente en todo momento, especialmente a la hora de imaginar estrategias específicas de intervención.

Ofreceremos evidencia de los términos en los que se ha venido discutiendo acerca de la microempresa como solución al problema público del desempleo, en los momentos en que eso sea oportuno.

Finalmente, desmarcaremos las inquietudes propias de este trabajo de todo proyecto utópico, y fundamentaremos su vocación de inscribirse en el registro conceptual y práctico de las políticas públicas.

Sin duda, las raíces intelectuales profundas de la concepción del trabajo como un proceso de alta significación humana se encuentran en la obra marxista.. De la valoración de lo que el trabajo puede significar para el ser humano, en tanto que actualización de su ser genérico universal, surge el escándalo que satura las páginas inmortales de los *Manuscritos económico- filosóficos de 1844*, o de *La Ideología Alemana*, al verlo disminuido hasta su dimensión de mero medio para la subsistencia biológica individual (Marx, 1844, 1871). Es cierto: la concepción marxista aún debe mucho a la filosofía alemana, y tanto la valoración de sus supuestos antropológicos, como la fundamentación de sus resoluciones éticas, son empresas intelectuales altamente problemáticas desde una perspectiva rigurosamente científica. Fue lo que descubrió la primera generación de la Escuela de Frankfurt (Bohman, 2008). Más tarde comentaremos algo más acerca de este punto. Sin duda, para el científico social contemporáneo la relación entre las ciencias sociales y las consideraciones éticas conserva vigencia como impulso y como proyecto, y el pensamiento marxista sigue siendo una fuente inextinguible de renovación conceptual y de inspiración práctica. Pero también es evidente que *el tema del trabajo y de su relación con el capital puede renovarse desde la perspectiva de los valores democráticos, que son los que en la actualidad se han mostrado capaces de suscitar en torno a sí más altos niveles de consenso que ningún otro conjunto valorativo.*

Estas consideraciones son relevantes si tomamos en cuenta que hace apenas ni veinte años que se verificó el acontecimiento histórico que sin exagerar podemos decir que inauguró nuestra época actual: el derrumbe del bloque socialista. La liberación de esos pueblos fue unánimemente saludada como un progreso indudable por el resto de la humanidad, y con toda razón. Comenzaron a salir a la luz historias escalofrantes largamente reprimidas. Se habló de genocidios, de represión, de extremos ridículos de intolerancia, y se dio por hecho, quizás de una manera no muy inocente, y evidentemente poco sabia, que las teorías invocadas para legitimarse por esos regímenes monstruosos tenían que ser igualmente monstruosas. Fuera de ciertos círculos académicos, fue la ruina de la reputación no sólo del pensamiento marxista, sino de casi toda la tradición dialéctica que encontraba en ella las bases de su solvencia teórica. (Vallespín, Cotarelo, 1995). *También significó - postulo- el eclipse de la posibilidad de pensar el trabajo como algo más que un factor de producción.* Se asumió que si la historia había dado la razón al bando neoconservador al decidirse por la democracia (razón que también tendría que considerarse como un reconocimiento, dicho sea de paso, a lo mejor de la misma tradición dialéctica, que también había hecho en su momento la crítica del régimen soviético), también sus ideas económicas y morales tendrían que considerarse en principio como correctas.

Schattsneider (1960; citado por Parsons, 1995), ya advertía desde casi tres décadas antes, en polémica con la perspectiva pluralista, representada por autores como Truman y Dahl, que los procesos de los debates públicos considerados relevantes están invariablemente sesgados en beneficio de los intereses de los grupos más poderosos:

“The domain of the political is not something which is as open and pluralistic as liberal democratic theory and empirical research (by Truman, Dahl, Lindblom et al.) had maintained. The game we play is the game which is structured by the rules which suit the top players: pressure groups, parties and institutions.” (Parsons, 1995; 126).

¿Quiénes son esos actores encumbrados? Por supuesto que para el caso que nos incumbe tenemos que considerar al *gran* empresariado y a sus organismos representativos. Ellos hacen derivar toda discusión sobre el empleo (no sobre el trabajo) en otra sobre la “competitividad”, sobre las facilidades que se le deben dar al inversionista, como exenciones fiscales, mano de obra barata y esquemas de contratación “flexible” de la misma. El desprestigio en el que se sumió el marxismo, tuvo el efecto de “blindar”, por decirlo así, esta manera de concebir la relación entre el capital y el

trabajo, y ponerla a salvo de toda posible crítica. Incrementó el poder de los empresarios de definir los problemas, solidificó el predominio – para efectos del debate académico y político - de la definición del *trabajo como empleo*, y del empleo como un insumo que se consume en procesos de producción cuyo control está por completo en sus manos.

Sin embargo, hay que entender a estos empresarios en sus dos dimensiones: como actores empíricos e intencionales (Knoepfel, 2003) . Como actores intencionales, los empresarios se ocupan de la defensa de lo que consideran sus intereses, y perciben y definen sus problemas en términos marcadamente cuantitativos. Por ejemplo:

“El comercio organizado del país le pedirá a la Secretaría de Economía (SE) la suspensión de apoyos para la creación de changarros, "ya no más recursos para un plan que ha fomentado el crecimiento de la informalidad".” (El Financiero, 8 de diciembre de 2006).

Ahora veamos lo que ocurre cuando intentamos identificar a los actores en su dimensión empírica. Un actor empírico:

«...a ce statut par sa simple appartenance au champ étudié dans la mesure ou l'on peut montrer que son comportement contribue a structurer ce champ. Ce n'est donc pas un problème de conscience, de lucidité ou d'identification : c'est une simple question de fait, ce que veut dire que cela devient une question de recherche.» (Friedberg, 1993; citado por Knoepfel;2003)

Esta consideración nos dota de la pauta para dar un paso más allá. Cuando estudiamos con algún detenimiento la dimensión empírica de los actores, descubrimos que la definición del trabajo como empleo hay muchas más cosas que las organizaciones patronales defendiendo conscientemente sus intereses, pues esa definición que está implícita en sus actos comunicativos, es compartida por otros actores empíricos relevantes: el Estado...y los trabajadores mismos. Es decir, los empresarios podrán interpelar a las dependencias de gobierno, y a los sindicatos, tratando de convencerlos de aceptar una determinada distribución de recursos (no sólo económicos, claro) que ellos perciben como beneficiosa para sí. (Ya lo decía Marx, con un lenguaje algo estigmatizado en la actualidad: para la burguesía todo se juega en lograr hacer pasar ante los ojos de la sociedad en su conjunto el interés propio por interés general); y acaso sus adversarios tratarán de convencerlos de adoptar otras proporciones redistributivas.

Pero no parece estar a discusión el que el trabajo es empleo, y que el principal problema relacionado con él, es su escasez, o sea el desempleo.

Evidentemente, no es la superficie del debate público el campo de batalla en el que se pueda jugar la posibilidad de redefinir al trabajo:

“The idea that ‘problems’ and ‘agendas’ are set in a dimension which is (...) not observable in a behavioral way is an argument which is to be found in a broad range of what we might term ‘deep’ theories. (...) Deep theorists direct our attention to the ideological or psychological processes at work in society as a whole which are not necessarily revealed in the surface level of power. Problems may be constructed and agendas set in a dimension which is not empirically observable, through systems of beliefs, values, assumptions and ideologies” (Parsons, 1995)

Los problemas no son realidades que existan independientemente de la percepción humana, sino que están condicionados por ella en lo más íntimo. (Popper, 1957). Partiendo de la problematización de la inducción como supuesto fundamento de la ciencia moderna, Popper demuestra que las teorías ya están presentes en la conformación de los datos, no se “aplican“ sobre ellos. Con mayor razón, hay que pensar que los problemas públicos son construcciones sociales. Desde la perspectiva del Interaccionismo Simbólico norteamericano, los problemas públicos son construcciones colectivas, producto de la interacción social. Según Blumer (1971):

“A problem moved through a cycle of definition, rather than ‘discovery’: (...) problems were formed ‘in the process of being seen and defined in society”

(Citado por Parsons, 1995)

Siguiendo con el Interaccionismo Simbólico, las definiciones sociales se establecen en el proceso de interacción social (Blumer, 1969). Si la interacción social entre el capital y el trabajo se da en términos tan desiguales, no es de sorprender que el trabajo haya sido definido en términos tan poco ventajosos... para los que lo tienen por único medio de subsistencia, claro.

Habermas (1987) insiste en que tienen que existir condiciones para que la comunicación social, y por lo tanto el proceso de definición de los asuntos públicos puedan ser procesos eficaces. En mi opinión, el poder de definir los términos de la discusión que le otorgaba al capital la posición

privilegiada de que ha venido gozando en relación con el trabajo, se veía relativamente compensado por el prestigio teórico que el marxismo confería a las maneras alternativas de pensarlo. No pienso, sin embargo, que la estrategia discursiva para renovar el trabajo como asunto público pase tanto por la restauración del prestigio de Marx, como por asociar la renovación de las problemáticas del trabajo haciendo patente su relación – como condicionantes - con las posibilidades que los ideales democráticos tienen de realizarse objetivamente en nuestras sociedades específicas:

“Ideology restricts or limits such processes of communication and undermines the conditions of success within them. Ideology as distorted communication affects both the social conditions in which democratic discussion takes place and the processes of communication that go on within them. “
(Bohman, 2008)

Bourdieu (1997), nos da la pauta para pensar la fuente de las distorsiones de la comunicación que han afectado mayormente las posibilidades y la calidad de este debate. Gracias a la noción de *habitus*, de la que el autor nos dice:

“ Une des fonctions majeures de la notion d’habitus est de écarter deux erreurs complémentaires (...) d’un côté le mécanisme, qui tient que l’action est l’effet mécanique de la contrainte de causes externes; de l’autre, le finalisme qui, (...) tient que l’agent agit de manière libre, consciente (...)»

Podemos considerar que existe un *habitus* del trabajador, del que es parte *constituyente* la definición del trabajo en términos de empleo, y es lo que explica que los mismos trabajadores se hayan adherido , en tanto que actores empíricos, a la definición de trabajo como empleo, y a definir sus problemas en tanto que trabajadores en los mismos términos. Estas observaciones ya nos sitúan en la perspectiva propiamente cognitiva de nuestro tema, por lo que no es necesario abundar en ellas aquí.

Lo que parece recomendable en este momento es presentar la intuición de la que emana esta tesis en su totalidad: que la microempresa es una estrategia viable y prometedora de dignificación del trabajo.

1.3 La microempresa como estrategia de dignificación del trabajo y como objeto de política pública

Hay una flagrante contradicción entre la situación actual del trabajo y los ideales democráticos sobre los que en las sociedades actuales, y la nuestra no es en esto la excepción, se construye la legitimidad de los estados. Estos ideales democráticos complementan, y a menudo confrontan, los valores que predominan hoy en la esfera de la producción.

Como hemos visto, el trabajo está hoy en una posición histórica en la que no deja de ser lacerado por las principales fuerzas ideológicas y económicas de la actualidad, cuando podría ocupar un lugar en el que fuera favorecido por esas mismas fuerzas. *Si al trabajo se le concede el derecho a sus medios y al mercado, se le acerca a esta posición, que puede ser interpretada como un estado de conciliación entre el capital y el trabajo.*

Porque un microempresario puede ser interpretado como un trabajador que es dueño de sus medios de producción (incluido el conocimiento asociado a su oficio), que se relaciona directamente con el mercado al que dirige sus productos o servicios, de tal suerte que se encuentra al margen de cualquier relación empleado-empedor. ¿Hay en esta forma-de-ser social algo novedoso, algo que supere en un sentido de desarrollo humano, humanización de las relaciones productivas y reconciliación comunitaria, a las formas tradicionales de empleador- empleado? Por el momento, lo más honesto y coherente parece consistir en reconocer a las consideraciones de carácter especulativo que vienen de ser ofrecidas el octanaje adecuado para encender este esfuerzo cognitivo y reflexivo.

Si se persiste en la respuesta afirmativa a la pregunta del párrafo anterior (que la microempresa sí dignifica al trabajo), una tesis de política pública tiene que preguntarse: ¿qué se tiene que hacer para que más personas accedan a esta posición socioeconómica (la microempresa), y permanezcan en ella?

Como ya se señalaba en el apartado I de este capítulo introductorio, de los múltiples senderos de investigación que la argumentación precedente ha obligado a entrever, el de la investigación de las condiciones de éxito y de desarrollo de las prácticas empresariales entre los microempresarios mexicanos es el elegido como camino propio de esta tesis.

CAPÍTULO 2. Marco Teórico

Introducción.

Esperamos haber establecido convincentemente la trascendencia de lo que se juega en el debate por la definición del trabajo. Y que del resultado de este dictamen, necesariamente polémico, son derivables corolarios teóricos y prácticos ante los que no cabe la impasibilidad ni de la filosofía, ni de la ética, ni de la sociología. Tampoco, ciertamente, la de la ciencia de las Políticas Públicas.

También esperamos haber contagiado en alguna medida el interés con que contemplamos la posibilidad de la síntesis de capital y trabajo que representa la actividad empresarial *autogestiva*, la que logra superar la escisión entre trabajo ejecutivo y trabajo administrativo. Esta síntesis, se concretiza con mayor frecuencia bajo la forma de lo que se ha venido llamando *microempresa*. (Dejemos de lado la evaluación de la alternativa que representa el fomento de las empresas en que a un tamaño considerable logran asociar una modalidad de propiedad colectiva; alternativa cuya concreción es cada vez más rara, por difícil) Una vez más, son argumentos pertinentes desde la Política Pública, con implicaciones políticas y morales, los que dan cuenta de este interés.

Ahora, para ser útil, la simpatía hacia la perspectiva de ver una creciente difusión de cierto tipo de actividad empresarial, manifiesta hasta el momento en esta tesis, tiene que canalizarse de modo que la haga más probable. Y como ya era sugerido en el capítulo anterior, parece ser que los obstáculos más importantes para su expansión, los que en mayor medida contienen el crecimiento de la microempresa como sector de la economía, pueden ser comprendidos convenientemente sólo a la luz de la *sociología*. Hay que complementar postulando que una comprensión sociológica de dichas trabas precede necesariamente a la concepción de alternativas de acción viables y eficaces. De aquí el carácter limítrofe de esta tesis, entre la sociología y la Política Pública, y su adscripción definitiva a una perspectiva *knowledge in*.

En el capítulo anterior se señalaba que – para comprenderla convenientemente – la acción económica debía ser descrita e interpretada en el contexto social en que concretamente transcurre,

y que se deforma el entendimiento del hecho económico (que es antes que nada *hecho social*) si no se atiende más que a su carácter racional, y se subestima el peso de los condicionamientos culturales y el carácter necesariamente relativo, *limitado*, que corresponde a toda perspectiva social real.

Ya habrá ocasión de precisar estos razonamientos. Por lo pronto, podemos considerar justificado el que las coordenadas conceptuales desde las que emprenderemos el acercamiento cognitivo al tema sean sociológicas. De las conclusiones que se alcancen se espera el mejor cimiento para la consideración práctica del mismo, cuando sea hora de cambiar de palestra, a la de la Política Pública.

2.1 La sociología económica⁹

Así, queda claro que nuestra aproximación al fenómeno se inscribe dentro de los límites de la sociología económica, que es definida por Smelser y Swedberg como: “... *the sociological perspective applied to economic phenomena.*”

Se nos demuestra que la sociología económica tiene una larga historia: los grandes clásicos (Marx, Weber y Durkheim) se ocuparon de la relación entre la esfera económica y la social. A la vez se nos persuade de que es posible y deseable retomar el diálogo entre la economía y la sociología, tras cien años de disociación.

Los autores definen a la sociología económica mediante el contraste con la economía neo clásica en varias dimensiones:

- A) Concepto de actor (social vs. individual)
- B) Racionalidad de la acción (variable vs. supuesto)
- C) Restricciones de la acción (estructuras sociales vs. preferencias y escasez)
- D) Relación economía -sociedad (la sociedad precede a la economía vs. la sociedad como supuesto)
- E) 5.Objetivo (describir y explicar vs. predecir y explicar)

Hay coincidencia en estimar que la cultura tiene gran peso en la conducta económica de las personas.

9 Para esta sección se emplean extensamente los artículos “The sociological perspective in the economy” y “Culture and economy” escritos por Neil Smelser y Richard Swedberg, y Paul DiMaggio, respectivamente para la obra colectiva **The handbook of economic sociology**. Smelser, Neil J., and Swedberg, Richard, Editors. Princeton University Press & Russell Sage Foundation. Princeton, 1994.

No es extraña esta coincidencia, pues todo el campo de la renovada sociología económica se funda en esa premisa. Se detectan ciertas diferencias en cuanto al peso específico que un tipo particular de cultura, ampliamente definido como “tradicional” tiene en el desarrollo de un tipo específico también de cultura económica, el “empresarial”. Para Lisbet, por ejemplo, los valores tradicionales son un obstáculo para el surgimiento y consolidación de la moderna cultura empresarial. En tanto, Berger sostiene que el sentido de la cultura tradicional en relación con la cultura no está tan rígidamente determinado, y nos muestra que en casos como el de los migrantes rurales chinos a Hong Kong, puede incluso serle favorable.

Pero insistimos: hay una homogeneidad llamativa dentro de la disciplina en torno al tema de su objeto. Como era de esperarse, también la hay respecto a la perspectiva. Todos los autores revisados se ubican en una perspectiva sociológica. El texto “*The sociological perspective in the economy*”, de Neil Smelser and Richard Swedberg constituye una verdadera síntesis del programa y del desarrollo de la disciplina, y facilita en gran medida la tarea de identificar los fundamentos conceptuales de la sociología económica, junto con sus precedentes en teoría sociológica clásica. Otros textos, como “*Culture and economy*”, de Paul DiMaggio, ofrecen un panorama exhaustivo de las principales direcciones que ha seguido la empresa intelectual de la sociología económica. Este autor, aporta refinamiento metodológico al insistir en que se puede hablar de influencia de la cultura en la esfera económica si y solo si es posible observar una conducta económica distinta en un grupo que tiene también una cultura distinta respecto a otro.

En este punto parece importante hacer algunas distinciones notables, que aparecen cuando el autor considera los horizontes intelectuales y prácticos desde los que provienen las distintas líneas de investigación en el campo de la sociología económica:

1. Los estudios orientados a conocer la relación entre cultura y desempeño laboral. Estos estudios son realizados, en su mayoría, desde el enfoque administrativo, y se distinguen por estar especialmente concernidos con la variable de la *productividad laboral*, y con descubrir sus determinaciones, con miras a poder impactarla.
2. Los estudios que adoptan una perspectiva que podría ser llamada crítica, que más bien están preocupados por los cambios que las formas de relacionarse a que se ven obligadas las personas en el ámbito de la actividad económica inducen en sus pautas de comportamiento e interacción.
3. Al lado de estos dos enfoques, encontramos la perspectiva propiamente académica, acerca de cuyos detalles – dada su diversidad – no podemos decir gran cosa, aparte de que – como se señalaba –

comparten algo que podríamos llama un paradigma común¹⁰.

2.2 El empresario y las ciencias sociales.

En el apartado anterior fueron expuestos los postulados y conclusiones en torno a los que es verosímil considerar que existe consenso de parte de los autores que la historia de la sociología económica consigna como los más relevantes en la materia. Inaugura la nómina el nombre inmenso de Max Weber.

Ahora se impone la necesidad de afinar la visión; de identificar y revisar críticamente las principales perspectivas y debates que configuran la consideración científica del fenómeno del empresario capitalista moderno. Para acometer mejor y con mayor eficiencia esta tarea, nos apoyaremos extensamente en el artículo "**Entrepreneurship**", escrito para la International Encyclopedia for the Social & Behavioral Sciences por A. Martinelli¹¹. Además, revisamos con cierto detalle las aportaciones aprovechables en relación con la materia ofrecidas por Pierre Bourdieu.

En algún momento del siglo XVI, la palabra "emprendedor" irrumpió en la lengua francesa (*entrepreneur*) para referirse a los capitanes ambiciosos que recorrían la fragmentada Europa renacentista ofreciendo sus servicios guerreros a los incontables príncipes belicosos a los que nada distraía de sus afanes de conquista, aparte, claro, de la preocupación por los planes de expansión de sus vecinos. Buscadores de fortuna con fino olfato para los conflictos, que integraban batallones y vendían promesas de victorias decisivas, eran urgidos al conflicto promisorio - y en esto radicaba su novedad - antes que nada por el anhelo de ganancias pecuniarias, y solo secundariamente por el de honor o poder. Por extensión, se llegó a considerar como emprendedor, (o en el caso del castellano, más bien como empresario) al individuo que se reputa capaz de integrar los recursos necesarios en una actividad económica orientada a la satisfacción de las necesidades de un conjunto de clientes en un mercado,

10 "Culture and economy", DiMaggio, Paul. **The handbook of economic sociology**. Smelser, Neil J., and Swedberg, Richard, Editors. Princeton University Press & Russell Sage Foundation. Princeton, 1994.

11 Martinelli, A. "Entrepreneurship", en **International Encyclopedia for the Social and Behavioral Sciences**. Volume 7.

noción que ya muestra parecido notable con la común entre nosotros.

La esencia del carácter y conducta típica de esta categoría social ha sido, y sigue siendo, motivo de debate. En el siglo XVII Cantillon y Turgot creyeron ver en la disposición a la aceptación del riesgo el rasgo distintivo de los en su tiempo recientes y modernizadores empresarios; Jean Baptiste Say los consideraba como los elementos catalizadores de la economía, que ofrecían oportunidades de inversión redituables a quienes habían consumado la acumulación de algún dinero, bienes y servicios a los consumidores y trabajo a los artesanos y obreros. Mucho más cercano a nosotros, Joseph Schumpeter insiste en que lo que distingue al moderno empresario es la capacidad acreditada de innovar.

Algo que llama la atención, es que estos debates se han venido circunscribiendo cada vez más estrechamente al ámbito de disciplinas como sociología, la antropología y la psicología social, y han sido prácticamente desertados por los economistas, que tienden a ver en el fenómeno del moderno empresario poco más que la actualización de una tendencia natural del hombre, que sale a la luz invariablemente cuando las condiciones estructurales del contexto económico lo permiten.

2.2.1 Marx, Weber y Schumpeter.

Al parecer, el aspecto de la enorme personalidad intelectual de Marx que predominó en su consideración del fenómeno del empresario moderno fue su visión de economista. Su aportación específica al tema consistió en la identificación del conjunto de circunstancias estructurales que posibilitaron el advenimiento histórico del empresario como clase¹²

Seguramente una lectura atenta de la obra de Marx revelará intuiciones sociológicas sugerentes y fértiles, de las que aún no ha sido aprovechado el potencial teórico, pero tenemos que esperar a Max Weber para encontrar una consideración genuinamente sociológica de los empresarios, un esfuerzo intelectual serio, y en este caso con resultados insuperables, por establecer la conexión conceptual y empírica entre la conducta distintivamente empresarial y rasgos culturales convergentes, tales como, en el caso más cercano a él, el calvinismo protestante.

Gracias a Weber, uno de los clásicos absolutos de la Sociología tiene por tema el enigma del

¹² Marx, Karl. **La ideología alemana; en** *Obras Escogidas en tres tomos* (Editorial Progreso, Moscú, 1974), t. I.

surgimiento histórico del empresario capitalista moderno: *La Ética protestante y el espíritu del capitalismo*¹³, de Max Weber. Es sin duda el texto más conocido de su autor, y puede ser considerado sin exageración como una cumbre, no sólo en la historia del pensamiento sociológico, sino en la del espíritu humano en general.

Revisemos brevemente su argumento:

Se ha observado que entre las personas adscritas al protestantismo, una religión, se incrementa la probabilidad de un comportamiento capitalista. ¿Por qué ocurre esto?

1. Es necesario en primer lugar revisar la evolución del cristianismo: en un primer momento, el católico, la iglesia ejercía un monopolio interpretativo, imponía una dualidad normativa (había un parámetro moral para el feligrés, y otro para el sacerdote). El problema del creyente era: ¿Cómo salvar el alma. Por las obras se salvaría el alma, la calidad de estas produciría la salvación.
2. La reforma luterana rompe con el monopolio interpretativo de la iglesia (en adelante todos podrían leer la biblia en lenguas nacionales, como la que Lutero mismo tradujo al alemán). También cancela el dualismo moral.
3. El momento crítico es el de la radicalización de la Reforma, efectuada por Juan Calvino. A partir de la doctrina de la predestinación, que es el fruto de la meditación del reformador suizo, el problema del creyente se transforma en : ¿cómo saber si se es de los elegidos?
4. La ansiedad que se desprende de esta pregunta, pues su objeto es la suerte que correrá el alma por toda la eternidad, se mitiga considerando que el signo de ser un elegido para la salvación es la posesión de la fe auténtica...
5. ...que se manifiesta en las buenas obras. Pero que de ninguna manera son las mismas buenas obras a las que se refería el catolicismo, pues la lectura textual de la biblia había conducido a la conclusión de que el mundo no puede ser otra cosa que un lugar de tránsito sin valor intrínseco (desvalorización del mundo). Por lo tanto, buenas obras son las que revelan una alma libre de vicio, no las que procuran el bien a las criaturas de un mundo desvalorizado.
6. Esas buenas obras se concretizan en buenos hábitos, cumplimiento irrestricto del deber, ascetismo, y un uso sistemático y utilitario del tiempo, cualidades que conducen a...
7. ... la acumulación de riqueza y al éxito en los negocios¹⁴.

¹³ Weber, Max. *La Ética Protestante y el Espíritu del Capitalismo*. (1905)/2003 FCE, México DF

¹⁴ Weber, Max, op. cit.

El resurgimiento contemporáneo de la Sociología Económica, fenómeno intelectual al se hará referencia detallada más adelante, vio una cierta abundancia – saludable, sin duda – de esfuerzos de investigación que evocan decididamente el esfuerzo weberiano de vincular en una relación explicativa las esferas religiosa y económica. Como ejemplo, un texto posicionado interesantemente a la vez como complemento- homenaje crítico – y actualización respecto a *La Ética Protestante*, es el de David Martin titulado *Los frutos económicos del espíritu*¹⁵, en el que el autor se interroga sobre las posibilidades del protestantismo como motor de modernización económica, ante su crecimiento notable en los países de América Latina. Esta religión, se pregunta el autor, “¿Estimula ambiciones educativas, de alfabetismo e iniciativa económica?”.

Tras un breve recorrido histórico relativo a la historia del protestantismo en América Latina, el autor concluye que no hay suficiente evidencia para determinar que los nuevos protestantes latinoamericanos se conducen en el terreno de la vida económica de manera distinta a como lo hacen las mayorías católicas, pero advirtiendo que hay otros factores, como la estructura económica de estas naciones, que quizás no hayan permitido que el protestantismo despliegue todo su potencial modelador de conductas sociales.

Como sea, es relevante que un texto manifieste la intención - en lo personal, totalmente compartida - de proseguir una reflexión clásica en un contexto moderno, próximo a nosotros.

Sin embargo, es un clásico de las ciencias sociales del siglo XX, Joseph Schumpeter, quién dota al concepto de empresario de una potencia sin precedente, al reinterpretarlo como **función empresarial** y entronizarlo como el principio dinámico clave de su teoría del desarrollo económico. Por personificar el principio de innovación, sobre los hombros del empresario pesaría la misión histórica incesante de concebir y ejecutar nuevas combinaciones de los recursos productivos, que alternativamente desestabilicen los equilibrios económicos, para evitar el estancamiento, y los re-estabilicen en nuevos y más altos niveles, en los que se haya ganado en eficiencia. Para estar a la altura de tan exigente comisión, el empresario requiere desarrollar (o ser favorecido con) rasgos psico-sociales que pueden ser interpretados como desviaciones con respecto a los característicos del *homo economicus*: liderazgo, cierta capacidad de desafiar las convenciones sociales, un determinado gusto por la contienda pacífica, y sobre todo, la tendencia a definir el propio beneficio desde perspectivas temporales más amplias. Así, implícitamente afirma Schumpeter que lo que distingue al empresario del resto de los maximizadores

15 Martin, D. “*Los frutos económicos del espíritu*”; en **La Cultura Empresarial**, Brigitte Berger, comp. Ed. Gernika, México 1991.

racionales con los que alternativamente se enfrenta y colabora en la esfera económica, es la disposición a trascender la estrechez de la perspectiva de corto plazo en el cálculo del beneficio, operación cognitiva - con implicaciones emotivas - que le permite identificar oportunamente- y aprovechar enérgicamente - las oportunidades de ganancia futura. Así, el empresario es para Schumpeter la forma específica y peculiar que toma el liderazgo en nuestro tiempo (hay una para cada época). Variante anti-heroica, pero coherente con los fundamentos y aspiraciones democráticas, características de nuestra cultura. Cultura que generaría ella misma su principal peligro al atenuar y banalizar el impacto históricamente benéfico de la "destrucción creadora", responsabilidad de la función empresarial, a través de la *rutinización* de la innovación, dominante en la economía del siglo XX, y de la que da cuenta la configuración específica que impone a la esfera económica la moderna industria oligopólica. De este modo, para Schumpeter, lo que se juega en el futuro de la función empresarial, es nada más y nada menos que la forma del destino de la cultura occidental.

Aunque es - sin duda - gracias a Schumpeter¹⁶ que la conceptualización del fenómeno del empresario moderno completa su entrada definitiva en el ámbito temático de las ciencias sociales contemporáneas, el poder de su aproximación está limitado ante todo por dos consideraciones. En primer lugar, se nos presenta una imagen hasta cierto punto idealizada del empresario moderno. Se impone el contrastar empíricamente la descripción que nos presenta Schumpeter; sospechamos que entre los empresarios reales, existentes, estarían ausentes con frecuencia rasgos definidos como característicos por el autor. Por otro lado, al igual que lo que ocurre con Marx, los aspectos proféticos de la teoría del empresario de Schumpeter limitan su alcance, y pueden inducir a extravíos a la investigación empírica.

2.2.2. Bourdieu, el campo y el habitus.

Hereditaria a la vez del ímpetu crítico marxista y del brío antimetafísico weberiano, la obra de Pierre Bourdieu constituye uno de los más estimables episodios de la sociología económica, singularmente marcado por la ambición y la eficacia explicativas. Intransigente tanto con el racionalismo como con el subjetivismo, espejismos que de modo reiterado delata página a página tras innumerables máscaras, esta obra *radicalmente* sociológica aparece prometedora en el panorama con que confronta la decisión

¹⁶ Schumpeter, AJ, 1934. The theory of Economic Development, Citado en Martinelli, A. "Entrepreneurship", en **International Encyclopedia for the Social and Behavioral Sciences**. Volume 7. Pags. 4545-4552-

de sacudir la imagen académica convencional del fenómeno del microempresario, delineada hoy por los supuestos del paradigma neoclásico. Por ello es indispensable revisar sus principios, obligarlos a la fertilidad metodológica.

Entre las distintas estrategias a que recurre Bourdieu a lo largo de su obra para definir sus principales conceptos, la empleada en *Méditations pascaliennes* para construir su noción de campo es en extremo sugestiva: exhumar una formulación ingeniosa de Blaise Pascal y cargarla de sentido sociológico.

Escribía Pascal desde su *Grand Siècle*:

*“... par l'espace, l'univers me comprend et m'engloutit comme un point; par la pensée, je le comprends.”*¹⁷

Bourdieu – con todo el ardor de su lucidez hambrienta de medios expresivos - se aferra a este trazo de inteligencia y emprende desde él su maniobra conceptual. Irrefutable: el espacio contiene al cuerpo. Pero el cuerpo, en revancha, contiene al universo, en tanto que soporte de la subjetividad. (Sería más adecuado decir: el cuerpo como única realidad humana, del que la subjetividad no es más que un aspecto) Aunque, en un tercer episodio de esta lucha por la preeminencia ontológica, Bourdieu acota decisivamente el alcance de esta subjetividad, cuyo triunfo se presiente en la visión original pascaliana, al atribuir un calificativo definitivo al espacio en cuestión, el de *social*. Este movimiento, por el cual pasamos de un trazo de la filosofía a la sociología, implica, como nos lo explica el autor:

1. Que la subjetividad contiene al mundo, pero no de un modo absoluto, sino parcial, limitado, sesgado. Seriamente restringido desde la perspectiva cuantitativa, e implacablemente determinado desde la cualitativa.
2. Que, y en esto se manifiesta la preeminencia terminal del espacio, que es en Bourdieu, no lo olvidemos, *espacio social*, tales sesgos y ajustes le son impuestos a la subjetividad por su posición en ese espacio.

En efecto, Bourdieu acuña la versión social del espacio, al que define como:

¹⁷ Pierre Bourdieu, *Méditations pascaliennes*, Éditions Du Seuil, Paris, 1997. p189 Tr. Libre: “...en tanto que espacio, el universo me abarca y me digiero como a un punto; en tanto que pensamiento, yo lo abarco.”

*“...lieu de la coexistence de positions sociales, de points mutuellement exclusifs, qui, pour leurs occupants, sont au principe de points de vue. Le “je” qui comprend pratiquement l’espace physique et l’espace social (...) est compris, en un tout autre sens, c’est à dire englobé, inscrit, impliqué dans cet espace: il y occupe une position, dont on sait(...) qu’elle est régulièrement associée à des prises de position (opinions, représentations, jugements, etc.) sur le monde physique et le monde social”*¹⁸

Es decir, el campo social se compone de una serie de posiciones, a cada una de las cuales le corresponde típicamente una serie de posturas, de disposiciones, que se excluyen mutuamente:

*«Comme l’espace physique est défini (...) par l’extériorité réciproque des positions (...) l’espace social est défini par l’exclusion mutuelle, ou la distinction, des positions qui le constituent, c’est à dire comme structure de juxtaposition de positions sociale»*¹⁹

Las posiciones que integran el espacio social se reparten entre los actores de acuerdo al resultado, relativamente estable, de un *juego*, en el que las probabilidades de éxito están decisivamente asociadas a los niveles de apropiación de *capital* que quienes participan en él hayan alcanzado previamente. La noción de capital, otro concepto instrumentalizado como analogía por Bourdieu, tiene en la obra de este autor un carácter multiforme: la dinámica de los actores en el espacio social es determinada por cuatro tipos de capital: el económico, el cultural, el simbólico y el social.²⁰

Ahora, el espacio social se subdivide en campos diferenciados, cada uno de los cuales define un juego.

*“En términos analíticos, un campo puede definirse como una red o una configuración de relaciones objetivas entre posiciones.”*²¹

18 *Ibíd*, p. 190 Tr. Libre: “Locación de la coexistencia de posiciones sociales, de puntos de vista mutuamente excluyentes que, para sus ocupantes, constituyen el primer plano en sus puntos de vista. El “yo” que incluye en su dimensión práctica tanto el espacio físico como el social (...) es incluido, en un sentido totalmente distinto, es decir: englobado, inscrito, implicado en este espacio: ocupa en él una posición, de la que se sabe (...) que está regularmente asociada con tomas de partido (opiniones, representaciones, juicios, etc.) acerca del mundo físico y del mundo social.”

19 *Ibíd*, p. 190. Tr. Libre. “Del mismo modo que el espacio físico está definido (...) por la exterioridad recíproca de las posiciones, (...) el espacio social se define por la mutua exclusión, o la distinción, de las posiciones que lo constituyen: es decir, en tanto que estructura de yuxtaposición de posiciones sociales.”

20 Bonnewitz, Patrice *La sociología de Pierre Bourdieu*, Nueva Visión, Buenos Aires, 2006.

21 Bourdieu con J.L.D. Wacquant, *Respuestas*. Citado en Bonnewitz, Patrice, op cit. p. 52

A su vez, la sociedad moderna se caracteriza por una diferenciación progresiva de los distintos campos.

“En las sociedades muy diferenciadas, el cosmos social está constituido por el conjunto de esos microcosmos sociales relativamente autónomos, espacios de relaciones objetivas que son el ámbito de una lógica y una necesidad específicos e irreductibles a las que rigen los otros campos. Por ejemplo, el campo artístico, el campo religioso o el campo económico obedecen a lógicas diferentes.”²²

Al otorgar a esta noción de campo un lugar preeminente en su aparato conceptual básico, Bourdieu se acredita como alumno aventajado de Max Weber, quién vio el proceso histórico de modernización de las sociedades occidentales antes que nada como un incremento progresivo en la diferenciación de las esferas de acción.

La Microempresa en el campo económico.

Una vez definidos estos conceptos básicos, podemos proceder al ejercicio de pensar desde ellos el fragmento de realidad social que nos compete.

La microempresa, definida para el caso de México como la unidad productiva en la que laboran de 1 a 9 personas ²³ es una estructura social que funciona como agente en el *campo económico*. Es decir, la microempresa, que muchas veces se reduce a una persona sola que ofrece en el mercado un bien o servicio, toma parte en el juego propio del campo económico, y para hacerlo echa mano de las cantidades de cada uno de los tipos de capital de que dispone.

Como observación complementaria, hay que añadir que el objetivo de la participación en el campo también se define en términos de capital, pues si se participa en el campo es para incrementar la cantidad de capital sobre la que se tiene control. Por ello Bourdieu afirma que los diferentes tipos de capital son el medio y el fin de los juegos que se entablan en los campos específicos. En el caso del campo económico es particularmente claro que el objetivo de participar en él es ante todo el incremento

²² Idém, p. 53.

²³ Así se le define en el Diario Oficial de la Federación del 30 de Diciembre de 2007, con fines de identificación de la población objetivo correspondiente a los programas nacionales de apoyo a la microempresa.

del capital económico de que se dispone.

Ahora, ¿qué podemos decir del campo económico como tal? Para hablar sobre el campo económico, Bourdieu se dirige al pasado intelectual, pero esta vez con un afán polémico. En efecto, pensar el ámbito de la economía como un campo implica una confrontación con el modo – a la vez ingenuo y artificioso – en que se considera el tema desde la economía neoclásica, paradigma cuyos fundamentos encontramos asentados – sin que hasta la fecha hayan sufrido serias modificaciones – desde el siglo XIX en las obras de Alfred Marshall y León Walras.

Pensar la economía como campo, en consistencia con el concepto que hemos definido cuidadosamente, implica:

1. Reconocer su carácter histórico, de campo que gradualmente se ha ido diferenciando de otros en un proceso multiseccular.
2. Que por mucha autonomía que haya ganado como esfera de acción (y ciertamente se trata de uno de los campos que en el mundo moderno ha logrado en mayor medida no sólo auto definir su propia lógica, sino influir en la de otros campos) no deja de estar en interacción con otros campos. Esta observación es particularmente relevante para sociedades en que la modernización (entendida en el sentido weberiano, retomado por Bourdieu) está lejos de poder considerarse como un proceso acabado, acaso ni aún definitivo. En el caso de México, para amplísimos segmentos sociales la modernización es aún un proceso en marcha, una aspiración o un temor, vivido en contextos sociales en los que la tradición aún rige extensas parcelas de la vida colectiva.

Por lo tanto, el proyecto de pensar la economía como campo implica, en palabras de Bourdieu, que:

*“...Contra la visión ahistórica de la ciencia económica, entonces, hay que reconstruir por un lado la génesis de las disposiciones económicas del agente económico, y muy en especial de sus gustos, sus necesidades, sus propensiones o sus aptitudes (para el cálculo, el ahorro o el trabajo mismo) y, por el otro, hacer la historia del proceso de diferenciación y autonomización que conduce a la constitución de ese juego específico: el campo económico como cosmos que obedece a sus propias leyes. (...) Sólo muy progresivamente la esfera de los intercambios mercantiles llegó a separarse de los demás dominios de la existencia y afirmó su **nomos** específico, el enunciado por la tautología “negocios son negocios (...)²⁴”*

²⁴ Pierre Bourdieu. *Las estructuras sociales de la economía*. Manantial, Buenos Aires, 2001.p.19.

En el párrafo citado, se adelanta otro tema fundamental -que nos ocupará en los siguientes apartados- el de la conformación de las características que el campo exige al actor para ingresar en él en condiciones mínimas de competencia. Ahora conviene describir, aunque sea brevemente, esas reglas que operan la configuración del campo económico.

Las leyes que rigen el campo económico se desprenden de dos principios a los que los economistas neoclásicos, es decir, la gran mayoría de los miembros del gremio de los economistas profesionales, atribuyen la condición de primordiales, a saber:

1. **El principio de optimización**, que dicta los consumidores las decisiones de compra que incrementen en mayor medida su utilidad. En nuestro caso, al ser la Microempresa una unidad de producción, antes que de consumo, la optimización que nos importará es la de los beneficios o ganancias.
2. **El principio de equilibrio**, que establece que los precios se ajustarán en el momento en que la cantidad demandada de un producto dado sea igual a la ofrecida. Hasta que no se alcance esta condición, nos dice la economía neoclásica, los precios serán inestables.²⁵

Solo al cabo de un proceso complejo y azaroso que duró por lo menos 400 años, lograron estos principios determinar la configuración del campo económico. Como mostró de modo decisivo Max Weber en extensos y memorables pasajes, para lograr eficacia causal en el campo de la interacción social, la *racionalidad* implícita en la conducta típica que impone la observancia del principio de optimización, se vio obligada a imponerse a otros principios que durante milenios determinaron con mayor o menor intransigencia las decisiones de producción y consumo. Principios tales como la obediencia a las políticas de precios de los gremios, la auto limitación en el consumo y elección de ocupación en sociedades estamentales, en las que el disfrute de ciertos productos y el ejercicio de determinados oficios estaba reservado a cierta clase de personas. (Considérese el caso de los comerciantes Aztecas, por mencionar un ejemplo).²⁶

Ahora, se constata que es posible identificar en el campo económico una multiplicidad de

²⁵ Hal R. Varian, *Intermediate Microeconomics*. WW Norton & Co., New York, 2006

²⁶ Respecto a estos puntos, se pueden consultar: Max Weber *Economía y sociedad*. FCE, México 1990 (1922); Weber Max, *Historia Económica General*. FCE, México.1982. Sobre la dinámica económica en el Imperio Azteca: Jacques Soustelle; La vida cotidiana de los Aztecas en vísperas de la conquista. FCE México 2002.

posiciones, a cada una de las cuales, recordamos, corresponde una perspectiva y una cantidad de poder determinadas. ¿Cual sería la posición definida para la Microempresa?

Comencemos por establecer una distinción primordial en el campo económico, entre consumidores y productores. El hecho de que en la práctica todos los participantes en el campo son las dos cosas, nos sirve para recordar que uno de los rasgos predominantes del pensamiento de Bourdieu consiste en proceder de modo **relacional**, y que estamos hablando de posiciones, de estructuras, no de personas.

En nuestro caso, la Microempresa es una unidad eminentemente productiva, que consume sin embargo insumos. Desde su perspectiva, al igual que desde la de cualquier unidad productiva (empresa), los consumidores son los agentes optimizadores a los que hay que convencer para que accedan al intercambiar sus recursos económicos por los que se les ofrece en el mercado. Dado que la unidad productiva busca el incremento de su beneficio, el objetivo estratégico primordial es lograr ese consentimiento de los clientes el mayor número de ocasiones que sea posible.

De modo complementario, la unidad productiva - salvo casos en extremo infrecuentes - consume insumos en el proceso de producción y distribución de los bienes y servicios que ofrece. Obviamente, en virtud del mismo principio de optimización que la impulsa a multiplicar hasta donde sea posible el número de transacciones, la empresa busca obtener para sus insumos precios tan bajos y estables como sea posible.

Así, podríamos entender el campo económico como la arena en la que las empresas se disputan unas posiciones dotadas de diferentes recursos y poder. Además, la empresa no determina sus estrategias atendiendo únicamente a su ubicación en el campo, sino también a lo que pasa dentro de ella. Porque, y esto es de gran importancia para nosotros, la empresa en sí misma es un campo.

“...Dividida en organizaciones principalmente volcadas a la producción, la investigación, el marketing, el financiamiento, etc. . Está compuesta por agentes cuyos intereses específicos están ligados a cada una de esas organizaciones y funciones, y que pueden entrar en conflicto por múltiples razones, en particular por el poder de decidir las orientaciones de la firma. (...) Vale decir que el “sujeto” de lo que a veces se denomina la política de la empresa” no es otro que el campo de la empresa, o más precisamente la estructura de la relación de fuerza entre los diferentes agentes que forman parte de ella, o al menos, entre aquellos que tienen mayor peso en esa estructura y desempeñan en la decisión un papel proporcionado a dicho peso individual.”²⁷

27 Pierre Bourdieu. *Las estructuras sociales de la economía*. Manantial. Buenos Aires, 2001.

Es decir, al interior de la empresa, entidad colectiva, también hay luchas entre los distintas instancias en que se subdivide, contiendas en las que, al igual que ocurre con cualquier otro campo, los recursos son los cuatro tipos de capital. Hay tres consideraciones que son de singular relevancia:

1. Si consideramos a la empresa como campo, tenemos que considerar que una de las líneas de fragmentación más significativas que lo configuran, acaso la principal, y que lo cruza de lado a lado, es la que deja de un lado a los *empleadores*, y de otro a los *empleados*. Así se reproduce dentro del campo una relación de poder *explícita*, percibida como tal por quienes se involucran en ella. De este modo, *el salario*, la facultad de decidir a quién se le otorga, se convierte en un factor estratégico decisivo.
2. Consecuentemente, es posible prever que quienes trabajan en la empresa a cambio de un salario enfrentarán continuamente situaciones en las que perciban sus intereses *en conflicto* con los de la empresa. Para lograr un grado conveniente de convergencia de intereses, quienes tienen un mayor poder de decisión en la empresa se ven obligados a compartir hasta cierto grado su poder de decisión, especialmente en lo tocante a las decisiones de contratación.
3. En la empresa encontramos la estructura manifiesta de un campo. Aquí los posicionamientos, los reductos de potencia y vulnerabilidad, son totalmente visibles y transparentes. El organigrama. Es cierto, la estructura de poder real y la plasmada en un organigrama pueden diferir, pero solo en proporciones marginales tanto en magnitud como en frecuencia. Es decir, diferencias mínimas y poco probables.

Esta dimensión organizativa, explícita, de la estructura del campo, en tanto que recurso, parece irreductible a los tipos de capital (económico, cultural, simbólico y social) familiares al lector de la obra de Bourdieu. ¿Sería pertinente postular la existencia de otro tipo de capital, que proporcionara correlato teórico a la eficacia causal de que en los hechos nos demuestran estar provistas las posiciones insertas en una cadena formal de poder? Quizás habría que considerar el proyecto de complementar el aparato conceptual de Bourdieu con algunas nociones que permitan hacer pasar del análisis empírico al modelo teórico el peso determinante que les corresponde a las estructuras formales en las interacciones, fenómeno que no escapó a Weber, ni a Foucault.

Ahora bien, como ya vimos, para la gran mayoría de la gente, participar en el campo económico significa en realidad participar en dos campos, anidados uno dentro de otro: el campo económico como

tal, y el campo de la empresa.

En el caso de la microempresa, esta distancia entre los dos campos tiende a cero. Si tensamos hasta el límite la consigna de pensar de un modo relacional, no sustancial, podemos postular que en el límite, en la microempresa, el agente, el microempresario no solo no está inmerso en la contienda que caracteriza a la empresa como campo, sino que *contiene dentro de sí al campo mismo*. Así habría que concebir, en términos teóricos, la peculiaridad del microempresario singular: como *una unidad productiva que absorbe por sí sólo el campo entero de la empresa, y se enfrenta el campo económico directamente*.

Hasta aquí nos ha conducido el intento de pensar la Microempresa como en el campo; descubrimos que la podemos pensar a ella misma como campo.

La microempresa como Habitus

Intentemos ahora aplicar el que quizás es el concepto más famoso de Bourdieu, el de *habitus*, a la exploración del fenómeno que nos atañe: la microempresa.

En un primer momento, es importante señalar ofrecer una definición del concepto en cuestión. Los *habitus* son ante todo:

1. Sistemas de disposiciones duraderas y trasladables.
2. “Estructuras estructurantes;” principios generadores y estructuradores de prácticas y representaciones.
3. Estructuras incorporadas al cuerpo; semi (in) conscientes.
4. Producto de la socialización.
5. Diferenciados y diferenciadores.
6. Desde el punto de vista metodológico, una alternativa tanto al *mecanicismo determinista* como al *finalismo racionalista*.
7. Distribuidos por clase y campo.²⁸

Quizás sea principalmente en tanto que innovación metodológica que a este concepto se le haya acordado el acceso al grupo de los más afamados útiles metodológicos, por parte del gremio de los sociólogos contemporáneos.

²⁸ Ver, Pierre Bourdieu. **Raisons pratiques. Su la théorie de l'action**. Éditions du Seuil, Paris, 1994; *El oficio de Científico*, Anagrama, Barcelona 2004. También Pierre Bonowitz, op. Cit. Y

Como presume el propio Bourdieu, en una cita que es conveniente retomar en este punto:

“ *Une des fonctions majeures de la notion d’habitus est de écarter deux erreurs complémentaires (...) d’un côté le mécanisme, qui tient que l’action est l’effet mécanique de la contrainte de causes externes; de l’autre, le finalisme qui, (...) tient que l’agent agit de manière libre, consciente (...)*²⁹»

Es decir, afirmar que la microempresa es un habitus, significa – una vez más polemizando con el paradigma neoclásico – que en la conducta del microempresario hay mucho más que racionalidad: un conjunto coherente de modos de discernir y de actuar en consecuencia:

“... ces systèmes de schèmes de perception, d’appréciation et d’action permettent d’opérer des actes de connaissance pratique, fondés sur le repérage et la reconnaissance des stimuli conditionnels et conventionnels auxquels ils sont disposés à réagir, et d’engendrer, sans position explicite de fins ni calcul rationnel des moyens, des stratégies adaptées et sans cesse renouvelées, mais dans les limites des contraintes structurales dont ils ne sont que le produit et qui les définissent.»³⁰

Además, habría que atenerse a la afirmación de que los *habitus* son transmitidos socialmente, lo que implica que no hay en la conducta empresarial nada que pueda considerarse como universalmente humano, ahistórico. Es una disposición que surgió en el devenir específico de ciertas culturas particulares, y no tiene porque asumirse que se trata de una tendencia inscrita en la dotación genética de la especie.

El *habitus* empresarial podría ser descrito en contraste con el asalariado. El principio diferenciador fundamental, del que mana el resto de las diferencias entre ambos *habitus*, sería la definición del propio interés en el campo económico: mientras que para el asalariado el problema consiste en obtener una remuneración por el desempeño de una función lo más alta posible, para el microempresario el juego

29 Pierre Bourdieu. *Méditations.pascaleiennes, op. Cit. p. 200.*Tr. Libre: “ Una de las principales funciones de la noción de *habitus* es la evasión de dos errores complementarios: (...) de un lado, el mecanismo, que sostiene que la acción es el efecto mecánico de las presiones provenientes de causas externas, (...) del otro, el finalismo, que (...) afirma que el agente actúa de manera libre, consciente...”

30 *Ibíd*, p 201. Tr. Libre “...estos sistemas de esquemas de percepción, de apreciación y de acción permiten llevar a cabo actos de conocimiento práctico, fundamentados en la codificación y en el reconocimiento de los estímulos condicionados y convencionales en relación con los cuales están predispuestos para activarse, y para generar, sin postular explícitamente fines ni cálculo racional de medios alguno, estrategias adaptadas y renovadas incesantemente sí, pero siempre dentro de los límites de las determinaciones estructurales de las que no son sino el producto y que los definen.

(muy pertinentemente dicho) se trata de a) vender al más alto precio posible, y 2) vender al mayor número posible de clientes su bien o servicio.

Más aún: la observación en campo puede conducir a otras inferencias respecto a este *habitus*. Habría que pensar que existen distintos *habitus* microempresariales. No en todos se observan la presencia contundente de rasgos como la creatividad y el empuje hacia mayores cuotas de mercado. Además, hay que considerar que en un campo tan vasto como el económico encontramos muchas situaciones concretas en las que detrás de una apariencia de empresa se oculta una situación de subordinación similar a la que da pie la relación salarial. Es lo que ocurre con las situaciones denominadas de “monopsonio”, en las que un gran comprador monopoliza toda la producción de un producto o bien determinado.

Particularmente relevante desde la perspectiva de la Política Pública, es esta consideración del autor, y con ella cerramos este apartado:

“La economía de las prácticas económicas, esa razón inmanente a las prácticas, no tiene su principio en “decisiones” de la voluntad y la conciencia racionales o en determinaciones mecánicas originadas en poderes exteriores, sino en las disposiciones adquiridas por medio de los aprendizajes asociados a una prolongada confrontación con las regularidades del campo...”³¹

Es decir, para desarrollar el *habitus* microempresarial es necesario confrontarse sostenidamente con el entorno característico del mismo. Trascendente conclusión, rica en implicaciones desde la perspectiva de Política Pública. Queda como labor pendiente traducir este corolario en una postura concreta en la arena de definición del problema público, y en un diseño de política inteligente. Sociológicamente inteligente.

2.2.3 Los principales enfoques contemporáneos en los estudios sobre empresarios.

Como ya vimos, el estudio de los empresarios ha sido cada vez más un acontecimiento intelectual debido a los sociólogos y no a los economistas, que en relación con este tema se han concentrado en las labores de analizar y diagnosticar los contextos económicos que condicionan estructuralmente la

³¹ Pierre Bourdieu. **Las estructuras sociales de la economía**. Manantial, Buenos Aires, 2001. p.22.

frecuencia de incidencia del fenómeno. Pero la especificidad del fenómeno se les escapa: el supuesto de racionalidad de los actores, transversal a prácticamente todos sus modelos, lo deja fuera (o demasiado adentro, diríamos) de su campo de visibilidad conceptual.

A continuación reseñamos los principales modos de acercamiento al fenómeno que han sido desarrollados desde la sociología y la psicología social.

2.2.3.1 La personalidad empresarial

Desde la psicología social, McClelland y Winter³² afirman que a los empresarios les corresponde un tipo determinado de personalidad marcada por una "necesidad de logro" (*need of achievement*). Tal rasgo sería desarrollado por los empresarios desde la infancia, en un contexto de crianza caracterizado por la presencia de una madre cálida, un dominio paterno moderado y un adiestramiento en la autosuficiencia.

Hagen³³ representa una sofisticación del enfoque de la personalidad empresarial, que a la vez integra elementos de estructura social en el análisis del fenómeno. Sería la pertenencia a un grupo social relegado, y el deseo de ascender en la escala de consideración social lo que condicionaría la génesis de la "necesidad de logro" y por tanto el desarrollo de la personalidad empresarial.

Los puntos vulnerables de este acercamiento, los más explotados por sus críticos, son, en el caso de McClelland y Winter, la propensión a la tautología de su modelo: no se avanza mucho en la comprensión de la personalidad empresarial al atribuir las realizaciones en el ámbito correspondiente a una "necesidad de logro". Además, la evidencia aportada por estudiosos como Gerschenkron³⁴ ofrece escaso apoyo a la relación postulada entre ciertas características del ambiente de crianza y la germinación de la personalidad empresarial. Por el lado de Hagen, la fragilidad teórica se revela ante la consideración de que su modelo es aplicable sólo a un relativamente pequeño número de casos, y de

32 McClelland, DC, Winters DG *Motivating Economic Achievement*. Free Press, New York. Citado en Martinelli, op. cit.

33 Hagen EE, *On the theory of Social Change: How economic growth begins*. Dorsey Press, Homewood, IL. Citado en Martinelli, op. cit.

34 Gerschenkron. A. 1969 *Economic Backwardness in Historical Perspective, a Book of Essays*. Citado en Martinelli, A. Op. cit.

que - correlativamente - se observa entre los grupos mejor integrados socialmente una tasa de conducta empresarial tanto o más alta que la correspondiente a los grupos marginales. En lo personal, añado que falta explicar porqué la "necesidad de logro" buscaría necesariamente desfoguearse en el éxito en los negocios, y no en la realización artística, en la conquista del poder, o en los triunfos íntimos, por mencionar algunos ejemplos.

2.2.3.2 El contexto social del empresario

Otro ámbito conceptual al que se ha dirigido la mirada de los sociólogos en busca de la clave del fenómeno empresarial, ha sido el propio del análisis del contexto social de los empresarios.

La opinión - muy exitosa en los medios sociológicos - de que los empresarios provienen en su mayor parte de medios sociales marginales (como los judíos), tiene su formulación original en la obra de Sombart. Hoselitz, por su parte, ahonda la intuición, y agrega que tal coincidencia se explica en razón de que, siendo las tradiciones sociales el principal obstáculo para la innovación, es de esperarse que, en sociedades que han desarrollado cierto grado de complejidad, sean los grupos culturalmente menos típicos los mejor colocados para darle la vuelta a las barreras que para la creatividad las convenciones sociales suponen. Otro aspecto propio de los grupos minoritarios que se ha interpretado como una ventaja desde el punto de vista de la acción empresarial (Ward y Jenkins, Waldinger, etc.) , es el fortalecimiento de la cohesión que la situación relativa de marginalidad impone a sus miembros como estrategia de supervivencia, y que a la vez tonifica su sentido de comunidad. Esta renovación del sentido de comunidad, al lograr una mayor probabilidad de que las relaciones interpersonales se caractericen por la confianza, facilita las operaciones crediticias, condición estructural clave de la conducta empresarial.

Los críticos de este enfoque han procedido de modo parecido al de los adversarios del enfoque de la personalidad, señalando que es escasa o nula la evidencia que apoye la tesis de que entre los grupos marginales es más probable la conducta empresarial que entre los grupos más representativos. Y esto se

ha mostrado válido, sin importar que la marginalidad se conciba en términos de estructura económica, o en términos culturales. Quizás se ha querido extrapolar más allá de lo debido el poder explicativo de intuiciones históricas como la de Pirenne³⁵ relativa a la fundación histórica de la burguesía comercial como clase de parte de los hidalgos medievales desheredados, damnificados de la ley sálica que atribuía a sus hermanos primogénitos la titularidad total de los derechos de transmisión trasgeneracional del poder y la riqueza inmuebles.

2.2.3.3 La cultura empresarial

Herederos de Weber y Schumpeter, Brigitte Berger³⁶, de un lado, y el *Harvard Center for Entrepreneurial History*, por otro, se han esforzado por entender el fenómeno empresarial moderno como el fruto de una cultura específica, que se desarrolla, según la primera, a partir de las relaciones de competencia que establecen entre sí los individuos en la búsqueda común del provecho y el ascenso social.

En contraparte, Cochran y Lipset³⁷, dándole voz al centro de estudios de la célebre universidad, avanzan la idea de que es un tipo de cultura específica, curiosamente muy parecida a la estadounidense, la más (¿la única?) afín a la conducta empresarial.

Es importante señalar el contraste entre estas versiones, aunque en principio ambas suscriban el proyecto de investigar la cultura empresarial. Mientras Berger señala a la **interacción social caracterizada por la competencia** como fuente de la que derivarían los rasgos culturales distintivos del empresario moderno, contemplando así, aunque sea sólo de modo implícito, la compatibilidad del fenómeno empresarial con distintos contextos culturales generales, a los autores de Harvard parece escapárseles esta posibilidad al sugerir que hay culturas nacionales que favorecen el fenómeno, y otras que lo obstaculizan, y que no les queda más remedio a los países de cultura más bien tradicional que modernizarse culturalmente, si realmente aspiran a la modernidad económica.

³⁵ Pirenne, Henry. *Historia económica y social de la Edad Media*. (1.- Edición Francesa 1933) 2003, México DF, FCE.

³⁶ Berger, Brigitte, *La cultura empresarial*, 1993, México DF, Editorial Gernika.

³⁷ Cochran, T.C. 1949 *Role and Sanction of sanction in American entrepreneurial history*; Lipset, S.M. *Values, education and entrepreneurship*. Citados ambos en Martinelli, op. cit.

Con razón esta postura ha sido tachada de etnocéntrica. En cuanto a la de Berger, se le ha reprochado poca claridad en la definición de la cultura, así como una proclividad a la tautología (¿los empresarios son exitosos como tales porque tenían de partida ciertos rasgos culturales, o han desarrollado esos rasgos en su ruta hacia el éxito en los negocios?).

2.2.3.4 El empresario, el riesgo y las oportunidades

Aún dentro de los desarrollos conceptuales de la economía contemporánea más afines al paradigma neoclásico, se ha comenzado a reconocer conjuntamente la especificidad del rol del empresario y la inconveniencia teórica y metodológica de reducir la explicación de su incidencia a la evaluación de las condiciones económicas estructurales de las cuales se le supone dependiente. Kirzner³⁸ argumenta que la emergencia del empresario se ve favorecida por un contexto suficientemente rico en incentivos para asumir riesgos, pues la perspectiva empresarial, y aquí escuchamos ecos schumpeterianos, trasciende la de la maximización racional. A esta línea podemos adscribir de igual modo el enfoque situacional de Glade, que acentúa más bien la capacidad de los empresarios de encontrar y aprovechar oportunidades económicas en contextos estructuralmente inestables. El fenómeno del empresario vendría condicionado, más no determinado, por las condiciones económicas generales.

2.2.4 Microempresa como asunto público: microempresa, pobreza y desempleo en América Latina

2.2.4.1 La perspectiva de la Organización para la cooperación y el crecimiento económico (OCDE)

Ante las reflexiones que venimos de desarrollar, es relevante revisar algunas ideas acerca de la significación de la microempresa para la economía de un país; asumiendo que es a la escala nacional a la que con mayor frecuencia se recurre para caracterizar los problemas públicos, especialmente cuando en su tratamiento analítico se tropieza con temas como el desempleo, que suele ser abordado ante todo

³⁸ Kirzner, I.M. **Competition and Entrepreneurship**. Citado en Martinelli op. cit.

en su dimensión de variable macroeconómica.

Para este recorrido por la problemática teórica y práctica que se ha erigido en torno al alcance de la microempresa en el contexto de la economía nacional, hay dos motivos importantes por los que es conveniente aprovechar los resultados de los esfuerzos de clarificación que en esta área específica ha emprendido una institución internacional como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). A saber:

1. En la raíz de la motivación de estos esfuerzos, inquietudes de carácter práctico hacen sufrir un sesgo – relevante desde el punto de vista de Política Pública - a las perspectivas estrictamente teóricas.
2. Dado su prestigio, influencia y recursos, estas instituciones tienen la capacidad de incorporar en las empresas de conocimiento de su interés a los mejores recursos académicos del mundo, de modo que es lícito considerar que sus informes integran lo más sólido y reciente del saber en el área.

El empresario, de acuerdo con la OCDE, entendido como función esencial en las economías de mercado, es el agente encargado de detectar y atender nuevas demandas en el mercado, y en consecuencia, es el medio por el que en la economía de mercado se logra la asignación y re - asignación eficiente de recursos.³⁹

Se ha visto en la empresa, especialmente en su variedad micro⁴⁰, una nada despreciable cantidad de potenciales beneficios económicos y sociales, especialmente durante las últimas dos décadas del siglo veinte. Parece una estrategia plausible para combatir la pobreza y el desempleo, y para ofrecer una vía de integración y promoción social a capas poblacionales cuyo acceso a los estándares de bienestar más difundidos en una sociedad dada se ve reiteradamente diferido por dinámicas macroeconómicas desfavorables, o abiertamente obstaculizado por prejuicios. También se ha considerado que combatir estos problemas mediante la microempresa tiene la ventaja, en relación a las estrategias que son más peculiares al estado del bienestar, de evitar promover actitudes de dependencia y pasividad. Dentro de las estrategias generales para propiciar el crecimiento económico y combatir el desempleo, la apuesta

³⁹ *Fostering entrepreneurship*” OECD, 1998.

⁴⁰ Se comentará más adelante la dificultad que se enfrenta al pretender definir “empresa”, “empresarialidad” (*entrepreneurship*), “empresario” y “microempresa”. En México, para fines de Política Pública, la Secretaría de Economía define microempresa como aquella en la que laboran 10 personas o menos

por la microempresa se alinea definitivamente del lado de las que proponen incidir en la curva de oferta⁴¹.

Asimismo, los emprendedores prestan un insustituible servicio a la economía en términos de información. Los beneficios particulares que pueda obtener son siempre menores a los que su actividad reporta a la comunidad en este renglón. En su incesante búsqueda de oportunidades, el empresario a menudo da con alguna actividad económica novedosa de la que no sólo él, sino también otros empresarios, que lo imitarán y competirán con él, se beneficiarán. Su actividad les provee sin quererlo de información invaluable sobre actividades que pueden resultar lucrativas. Y aún cuando el emprendedor “falle”, regala al mercado el dato no menos valioso de *lo que no funciona*, ahorrándole experimentos en los que se desperdiciarían recursos que podrían ser utilizados con mayor eficiencia en otras actividades. Por ello se ha hablado, a propósito del empresario, de una externalidad de conocimiento positiva (*knowledge externality*), de un servicio que se prestaría a la sociedad por el que, como ocurre con cualquier externalidad, no habría retribución, al no existir un mercado para él. Dicho sea de paso, es este un aspecto del funcionamiento de la economía de mercado que ha sido particularmente poco estudiado.

La empresariedad sería un bien escaso en las economías, también menos atendido de lo que mereciera por los paradigmas económicos dominantes. Como ya vimos, mucho se ha batallado desde el siglo XVIII para definir lo que es un empresario. Siempre se ha reconocido, en cambio, que sus principales rasgos caracteriológicos son la imaginación, la constancia, la capacidad para la organización y la identificación de oportunidades, la determinación y la facilidad para superar la perspectiva de corto plazo en la consecución de beneficios⁴².

Un fenómeno interesante: aunque por regla general es indudablemente la búsqueda del beneficio monetario el principal incentivo para emprender un negocio, en numerosas encuestas con microempresarios se reporta que los emprendedores de todo tipo mencionan entre los atractivos de su modo de participar en la vida económica aspectos como el sentido de independencia, la realización personal y la creatividad⁴³.

41 Blanchard, *Macroeconomics*.

42 Smelser and Swedberg, Editors *The handbook of economic sociology*, Princeton University Press Princeton, 1994. Tr. Libre. “... todas aquellas actividades **no rutinarias** efectuadas por quienes dirigen las actividades de grupos u organizaciones de mayor o menor tamaño.”

43 Como se comentará en su momento, la ENAMIN 2008, base para el trabajo de contraste empírico de las hipótesis de este trabajo de investigación, reporta una significativa proporción de microempresarios que negó tener disposición para abandonar su actividad por un salario, cualquiera que este fuera, y otra, aún más grande, de microempresarios que declararon que sí abandonarían su actual posición por un salario que superara en

La dificultad para definir la conducta empresarial está dada por el hecho de que la cosa que se pretende nombrar está de raíz asociada a la innovación, y en consecuencia es por definición multiforme.

De las definiciones de actividad empresarial que hemos revisado, la que nos ha parecido más sugerente es la ofrecida por Baumol (1993). Actividad empresarial serían:

*“...all **non routine** activities by those who direct the activities of larger or smaller groups or organizations.”*

Resaltamos en esta definición la insistencia en el carácter **no rutinario** de la función empresarial. Por definición, lo distintivo de la actividad empresarial es la innovación, la inconformidad con los usos económicos predominantes. Al parecer, *empresarialidad sería un concepto en posición a la vez de complementariedad y de confrontación con el concepto de administración, que consistiría ante todo en la ejecución de lo ordinario, de lo rutinario*. Es el principio que subyace a la dinámica de la “destrucción creadora”, observada por Schumpeter.

Así, tenemos que la empresa promete tanto como estrategia de combate a la pobreza y el desempleo, como fuente de bienestar subjetivo.

Ahora, aguzando la visión ¿qué se puede decir de la relación entre microempresa y desempleo, consideradas estrictamente como variables macroeconómicas?

La literatura es reiterativa al considerar problemático el nexo empírico que existe entre desempleo y empresa, y esto por las siguientes razones:

1. En primer lugar, por la dificultad de definir microempresa. Hay una gran profusión de definiciones de lo que es una empresa en general y una microempresa en particular. Esto se traduce en una capacidad muy limitada de medir el fenómeno correspondiente. Preguntas como: ¿Cuántos empresarios hay en una economía dada? Están lejos de poder recibir una respuesta inequívoca.
2. Aún cuando se pudiera definir y medir el fenómeno de la empresa, particularmente de la microempresa de una forma absolutamente precisa, quedaría por resolver lo más difícil: determinar el sentido de la relación entre empleo y microempresa. Pues los empresarios, a la vez que crean oportunidades de ingreso para otros cuando innovan en el mercado, ya sea ofreciendo nuevos bienes y

cuantía sus ingresos habituales, pero señalaron para este efecto cantidades que superan sus ingresos actuales en proporciones tales que definitivamente no pueden ser consideradas como “marginales”.

servicios, ya sea renovando la forma de ofrecerlos, sacan del mercado a otras empresas menos eficientes. Es decir, el mismo movimiento de expansión es vivido como contracción en otros sectores de la economía. La destrucción creadora a la que nos referíamos. Por esto, no puede estar del todo claro cuales son los efectos de la innovación, marca de la actividad empresarial sobre el empleo. Sin embargo, la apuesta consiste en considerar que una mayor productividad redunde en mayores ingresos, que a su vez se traducen en incremento del gasto privado, en crecimiento económico, en expansión de la demanda, y en necesidad creciente de recursos productivos materiales y humanos, o sea, en empleo.

Pero es ampliamente reconocido que la relación estadística entre actividad empresarial y empleo es territorio aún poco estudiado, plagado de interrogantes. Otro hecho que contribuye a ello, es la dificultad que se tiene para controlar otro tipo de variables que también afecta la dinámica de las tasas de desempleo, como la inflación y la política fiscal. A esto hay que agregar la consideración adicional de que tales variables impactan también de lleno, sin duda, a la actividad empresarial.

En cuanto a la descripción cuantitativa de la dinámica de la empresa de una economía, en lo que se ha avanzado más es en la medición de la llamada “turbulencia”, que se define como la tasa a la que los negocios cierran y abren.

Tampoco queda claro que exista una relación entre tamaño de la empresa y capacidad para la creación de empleo. Lo que la observación indica es que los sectores más dinámicos son los que crean empleo, sin importar el tamaño de empresas de que se esté hablando.

2.2.4.2 La consideración de la microempresa como herramienta de desarrollo por otros organismos internacionales relevantes.

Los gobiernos y los organismos internacionales han seguido considerado que la Microempresa es una estrategia válida para combatir la pobreza y el desempleo aún cuando, como ya vimos en el informe de la OCDE al respecto, que la existencia de relaciones estadísticas propicias entre las variables implicadas, especialmente desempleo y dinámica del sector de las microempresas, está aún por probarse.

¿Por qué este interés persistente en la microempresa? Consideramos importante complementar las opiniones ya revisadas de la OCDE con la inspección de otros argumentos y puntos de vista institucionales relevantes. A continuación revisamos la consideración del tema de las microempresas

de dos de los organismos internacionales más influyentes en temas económicos para el caso latinoamericano, además de la **OCDE**, ya citada: la Organización de Estados Americanos (**OEA**), en la que es claro un interés sostenido por el tema de la dinámica económica del continente; el Banco Interamericano de Desarrollo (**BID**), que a su vez también insiste en la importancia estratégica de la microempresa en el desarrollo nacional, en el combate a la pobreza y el desempleo. Esta postura del BID se refleja con claridad en los documentos en los que plantea las estrategias de desarrollo para cada país.

Asimismo, nos parece importante revisar algunos argumentos propuestos por dos organismos civiles particularmente pertinentes para el tema: al Global Entrepreneurship Monitor (**GEM**), de cuyos puntos de vista ya anunciábamos la revisión, y la Fundación para el Desarrollo Sostenible (**FUNDES**).

En cada caso la consigna será responder a dos preguntas:

1. ¿Por qué se considera importante apoyar a la microempresa como sector de la economía nacional?
2. ¿Cuales son las recomendaciones que en términos de política pública se emiten en relación con este propósito?

Tras responder a estas preguntas, se revisarán algunos esfuerzos actualmente en curso, en el ámbito de la política pública relacionada con la microempresa, en tres países latinoamericanos: México, Brasil y Chile.

Al final, se señalarán las correspondencias entre los puntos de vista de las agencias mencionadas, en busca de unos principios relativos al tema de la importancia de la microempresa en la economía latinoamericana que puedan ser considerados estables y compartidos por todos estos interlocutores de prestigio.

A) LA ORGANIZACIÓN DE ESTADOS AMERICANOS (OEA)

Antes de considerar la naturaleza de la microempresa en latino América, su potencial en relación con el crecimiento económico, y su problemática típica en la región, el documento “Microempresa, pobreza y empleo en América Latina y el Caribe⁴⁴”, publicado por el Departamento de Desarrollo Social y

44 Torre, Mario. Microempresa, pobreza y empleo en América Latina y el Caribe. Una propuesta de trabajo OEA, 2006

Empleo de la OEA, comienza por plantear la cuestión de la dificultad para definir la microempresa: los criterios de clasificación varían, así como los umbrales correspondientes. Para el caso de los tres países que nos conciernen en este trabajo, tenemos los siguientes criterios y líneas de demarcación:

TABLA 1 Definiciones de microempresa en América Latina

País	Criterio	Rango
Brasil	Número de empleados	De 1 a 9
Chile	Ventas/Número de empleados (dependiendo de la agencia).	De 0 a 60,000 UF (UF=24 USD); de 1 a 4 empleados
México	Número de empleados	Varía según sector: hasta 30 para manufactura; hasta 20 para servicios; hasta 5 para comercio.
Fuente: OEA (Documento citado); elaboración propia.		

Habría que agregar, para complicar aún más el panorama, que en el caso de México, en el Diario Oficial de la Federación de fecha del 30 de diciembre de 2007 se establece que, para efectos del Programa Nacional de Financiamiento a Microempresarios, microempresa es aquella con menos de 10 trabajadores. (DOF; 30/12/2007) Como es de esperarse, es complicado comparar los sectores de microempresas de cada uno de los países, dada la heterogeneidad existente en las definiciones. Esto también entorpece el diagnóstico y el diseño de soluciones para el segmento. Además se trata de una realidad aún poco conocida, por la que sólo recientemente se muestra interés.

Ahora, hay una serie de características que pueden ser asumidas como comunes a las microempresas en las economías latinoamericanas. En primer lugar, en América Latina, la gran mayoría de las MYPES (Micro y Pequeña Empresa) son *informales*. Por informal, siguiendo la clasificación de Schneider, citado en el documento, se entiende *una actividad económica esencialmente lícita, por la que se obtienen ingresos que no son reportados a la instancia fiscal oficial*. Por esto, resulta conveniente tener en consideración el tamaño de los sectores informales de los países de nuestro interés: en el informe se recoge una estimación hecha por Schneider en el 2002, según el cual un 19.8 % de la economía de Chile sería informal, un 39.8 de la de Brasil, y un 30.1 de la de México.

En términos de empleo e importancia económica, el peso de la microempresa en cada una de las tres economías que nos importan es ilustrado en el siguiente cuadro:

TABLA 2 Importancia del sector MYPE en la Economía Nacional

País	Porcentaje de empleo generado por PYMES	Importancia de las MYPES en la economía
Brasil	25.8 %	6% (1)
Chile	38.25 %	3% (2)
México	47.21 %	30% (3)
(1) Salarios, millones USD; (2) Ventas, millones USD; (3) Participación en el Valor Agregado. Fuente: OEA; documento citado; elaboración propia.		

Este cuadro ofrece el pretexto para comenzar a comentar la problemática asociada a la microempresa en América Latina. Evidentemente, la importancia del sector en términos de empleo está muy lejos de reflejarse en su participación en la producción de riqueza. Es la traducción de la situación de **baja productividad y salarios bajos** común al sector. Las actividades a que se dedica la mayoría de las microempresas implican bajo manejo de tecnología, y no requieren de una significativa capacitación de la mano de obra. Es decir, se trata de actividades muy distintas a las que definen a los sectores más dinámicos de la economía global. Por ello, en la actualidad las MYPES pueden participar en los procesos económicos globales sólo de manera indirecta.

Del hecho de que cantidades importantes del empleo sean ofrecidas por MYPES, se desprende que hay en ellas un potencial de mejora del ingreso y la calidad de vida de importantes capas de la población. Para este efecto, la apuesta que debemos hacer, según la OEA, es por el incremento de la productividad. El siguiente cuadro resume las necesidades que se tienen a este respecto, según una útil tipología de MYPES desarrollada en el documento citado:

TABLA 3 Tipos de microempresa y principales retos.

Tipo de MYPE	Definición	Principal reto/necesidad
EMPRENDEDORAS	Empresas en Etapa de Start Up	Capital de riesgo
ESTABLES	Empresas rentables y autosuficientes	Organización; calidad
MINIMIZADORAS DE COSTOS	Empresas que buscan competir vía costos	Producción; abastecimiento
EN TRANSICIÓN	Empresas en etapa de desintegración o cambio	Capacitación
EMERGENTES	Empresas con buen potencial de crecimiento	Crecimiento, alianzas
SERVICIO PLUS	Empresas que buscan competir vía calidad de los servicios	Servicio al cliente, distribución
Fuente: OEA (Documento citado).		

Especialmente, *las MYPES en América Latina enfrentan dificultades para acceder al crédito*. La inversión en el sector se realiza en su casi totalidad gracias al ahorro individual, o a los préstamos personales.

Por otra parte, hay que señalar que el desarrollo de la microempresa en América Latina debe visualizarse desde una perspectiva de desarrollo local. En efecto, pese a la creciente importancia del segmento globalizado de las economías nacionales latinoamericanas, el mercado interno sigue siendo el principal destino de la producción nacional, sin excepción; y es este ámbito el que debe ser considerado como principal área de oportunidad para la gran mayoría de las microempresas de Latinoamérica. Así, las políticas nacionales de desarrollo del sector pueden ser vistas como políticas de desarrollo local. La observación del hecho de que la gran mayoría de las microempresas se encuentren en áreas urbanas, a la vez que refuerza este argumento, sugiere que existe la posibilidad de agrupar microempresas, tanto con fines de incrementar la eficacia de los esfuerzos que se dirijan a favorecerlas, como de integrarlas en cadenas de creación de valor.

La importancia de la capacitación y el acceso al financiamiento se acrecienta ante la evidencia de que las políticas de apertura comercial, que se traducen en concurrencia para la gran mayoría de las MYPES, han significado más un peligro que una oportunidad.

A propósito: en América Latina las políticas públicas han pasado por alto al sector, en términos generales. La apertura al exterior, la desregulación y la política fiscal, se han efectuado teniendo en mente ante todo a las empresas grandes, fuentes importantes desde el punto de vista fiscal. Apenas durante los últimos 10 años se ha comenzado a reconocer la relevancia del sector, especialmente en Brasil, México y Chile.

En Chile existe una gama de servicios públicos, de programas de fomento al sector, agrupados en seis ámbitos de intervención: financiamiento, asistencia técnica, transferencia de tecnología e innovación, capacitación, promoción de las exportaciones y asociatividad. (OEA; documento citado).

Brasil es pionero en la atención a las microempresas. Cuenta desde 1972 con el Centro Brasileño de Asistencia Empresarial para la Micro y Pequeña Empresa (CEBRAE), de carácter público-privado, que representa por sí sólo una de los más sólidos conglomerados de promoción del sector que se puede encontrar en los países en desarrollo. (Ibid.)

Por su parte, México progresó en esta materia al emitir un Plan de Desarrollo Empresarial, vigente desde el año 2000, retomado en el 2006.

B) EL BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (BID)

El BID genera los documentos denominados “Estrategia de País”, para cada uno de los Estados Nacionales miembros. En ellos define las políticas de fomento al crecimiento económico y la equidad, de las que hace objeto de recomendación, promoción y apoyo financiero.

En la actualidad se pueden consultar los documentos correspondientes a Brasil y Chile. (El que plantea la estrategia para México está en elaboración). Aún así, merece la pena revisar lo plasmado en esos documentos con respecto a las microempresas.

Chile

En el “Proyecto de País” correspondiente a Chile para el periodo 2006-2010, se plantean las siguientes tres líneas generales estratégicas:

1. Reducir las brechas de oportunidades;
2. Reducir las brechas de competitividad e ingresos con las economías más desarrolladas;
3. Lograr una mayor eficiencia del sector público y un gobierno más cercano a los ciudadanos.

En este marco, lo relativo al apoyo a las PYMES es planteado en relación al punto dos, en el que se expresa la preocupación por el incremento de la competitividad, y por implicación, de la productividad.

Se parte de la consideración de que el notable crecimiento económico vivido por el país en años recientes solo puede ser sostenido (y necesita serlo, en vista del cumplimiento del primero de los grandes objetivos estratégicos, el de la equidad en las oportunidades) si se logra incrementar sustancialmente los niveles generales de productividad de la economía chilena. En este entendido, la ampliación y mejora del sistema de educación media superior y superior constituye un objetivo clave.

Las microempresas se inscriben en este punto de la estrategia: del reconocimiento del rezago de productividad que prima en el sector en relación a las empresas más grandes, se desprende la necesidad de integrar “clusters” de empresas de todo tamaño para generar cadenas de agregación de valor que planteen un escenario en el que sólo pueda responderse adecuadamente incrementando la productividad de las prácticas.

Asimismo, se recomienda emprender acciones de desregulación que se supongan benéficas para el sector, facilidades administrativas para estimular la creación y expansión de micronegocios, y multiplicar las opciones de financiamiento. En el documento se contemplan apoyos por 470 mil dólares, otorgados por el BID para actividades de promoción de microempresas en áreas urbanas (20 mil), y de capacitación de microempresarios (450 mil).

Brasil

Para el gigante sudamericano, el BID asigna los siguientes objetivos y las correspondientes áreas estratégicas:

1. Crecimiento económico. Especial énfasis en la productividad.
2. Combate de la pobreza y la desigualdad. Acento en las acciones de redistribución condicionada. Atención especial a las áreas urbanas.
3. Modernización del Estado y Fortalecimiento de las instituciones.

Como fácilmente se adivina, la atención a las microempresas viene considerada como una acción tendiente a promover el cumplimiento del punto uno. Específicamente como estrategia de crecimiento económico en el ámbito local. Complementariamente, es explícitamente manifestada una preocupación por atender a las MYPES que tengan posibilidades de integrarse a la dinámica global. El BID compromete recursos para apoyar el financiamiento del sector.

C) EL GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (GEM)

El Global Entrepreneurship Monitor fue fundado en 1997 por un grupo de académicos de Babson College y de London Business School. Busca como fin explícito lograr una mejor comprensión del fenómeno empresarial en el mundo.

La institución ha hecho una aportación sin duda valiosa en el campo de los estudios empresariales, principalmente mediante el seguimiento que efectúa de manera sostenida en 43 países. Entre ellos, México, Chile y Brasil. En México, es común escuchar a académicos involucrados en e temas empresariales referirse a los principales postulados y definiciones acuñados por GEM. GEM publica anualmente un Reporte sobre la dinámica empresarial en el mundo. Es en el “2008 Executive Report⁴⁵” en el que nos basamos para documentar esta sección.

GEM ha sido exitoso en integrar una reflexión sobre la empresa que va más allá de los factores macroeconómicos, y pone en el centro de su concepción otros objetos: **las actitudes empresariales, las actividades empresariales, y las aspiraciones empresariales** (Conceptos desarrollados por Acs & Szerb, 2008; retomados en el informe citado)..

Una distinción importantes que se hace en uno de los apartados del Informe, y que pensamos que puede ser útil para evitar la esterilidad en la discusión en la que tantas veces se cae respecto al tema. Tal distinción es la referente a los tipos de actividad empresarial: por un lado tendríamos la actividad

45 Global Monitor Entrepreneurship, Executive Report, 2008.

empresarial que podríamos llamar **por necesidad** (*necessity driven*), que se refiere a actividades de supervivencia, y que es el más común en países aún no industrializados. En contraste, tenemos la actividad empresarial de **aprovechamiento de oportunidades**, (*opportunity driven*), que se caracteriza por la búsqueda de beneficios mayores de parte de quienes se involucran en ella, y que tiene lugar con mayor frecuencia en economías más desarrolladas, que por lo menos han alcanzado la etapa de industrialización. Esto ha dado lugar a la llamada “hipótesis de la U”, según la cual mientras más agrícola y local es una economía, más empresarios por necesidad se observarán en ella, y menos que busquen aprovechar oportunidades de incrementar sus beneficios; y viceversa. Un punto interesante: habría que preguntarse si esta distinción es útil para pensar el problema del desempleo, y el tipo de proyectos empresariales que se desarrollan en relación con él.

Complementa a esta distinción otra de tipos de economía nacional:

1. En primer lugar tenemos a las economías basadas en la producción de factores (*factor-driven economies*). Son las economías principalmente agrícolas, donde la mayoría de la población vive en zonas rurales, y donde la economía se orienta ante todo a la subsistencia. Por regla general, es la industria extractiva la que le imprime una dinámica a este tipo de economía, la que la obliga a pasar a otra etapa. (Angola, Bolivia, Colombia)
2. En segundo término, encontramos las economías en las que el tema crítico es el de la productividad (*efficiency-driven economies*). En este grupo se incluyen economías que han logrado industrializarse, y en las que las unidades productivas emprenden la búsqueda del crecimiento económico por la vía de la reducción de costos, de las economías de escala. En este grupo se incluyen las economías de Brasil, Chile y México. Las necesidades típicas del sector de la MYPE en este contexto están relacionadas con los temas de la capacitación, el financiamiento, y la competitividad.
3. Por último, encontramos el grupo de economías más desarrolladas, aquellas en las que el factor decisivo es la innovación (*innovation-driven economies*). (Finlandia, Francia, Estados Unidos). El incremento de los beneficios se lograría mediante el descubrimiento de nuevas formas de producción y consumo.

El GEM es algo parco a la hora de emitir recomendaciones de política pública, siendo su trabajo más de corte académico. Sin embargo, sus hallazgos son presentados con tal claridad, que a partir de ellos la identificación de las áreas en las que se debe incidir es sencilla. Por ejemplo, el siguiente cuadro es

elocuyente:

TABLA 4 Correlaciones entre factores

	1	2	3	4	5	6
1 Índice GEM	1	.82	.79	.79	.89	.79
2.Índice de competitividad Global		1	.82	.76	.88	.83
3. <i>Doing Business Rank</i>			1	.84	.82	.74
4.Índice de Libertad Económica				1	.85	.74
5.Índice de Percepción de Corrupción					1	.86
16.Ingreso per cápita 2008						1
Fuente: Global Entrepreneurship Monitor (Documento citado)						

El índice del GEM, se refiere a la medición de las tres dimensiones de actividades, actitudes y aspiraciones empresariales, y los resultados del cuadro anterior sugieren que éstos varían de acuerdo con la dinámica de los factores contemplados en los otros índices, principalmente el ambiente de negocios (marco jurídico, financiamiento, etc.), y los niveles de capital humano. Hay implícito todo un programa de política pública en estos resultados.

D) LA FUNDACIÓN PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE (FUNDES)

Esta organización nació en 1984 para promover la MYPE y mejorar sus condiciones de inserción en mercados competitivos. Está orientada mucho menos que GEM al estudio de las condiciones empresariales, más al diseño y ejecución de programas de fomento al sector MYPE. Entre sus líneas estratégicas elementales se encuentran:

1. La vinculación de más MYPES entre sí, pero sobre todo con las empresas más grandes y

productivas en cadenas de valor. Actualmente la fundación impulsa 84 proyectos de este tipo en Latinoamérica.

2. El mejoramiento del ambiente para los micronegocios en la región, mediante el financiamiento de estudios para comprender mejor el sector e identificar con mayor precisión sus desafíos y necesidades. Suman ya 70 los informes de este tipo que han sido posibles gracias al apoyo de FUNDES.

En el caso de Chile, FUNDES ha implementado un programa de vinculación de la industria acerera con proveedores MYPES, para insertarlos en un proceso de creación de valor e incremento de la productividad. En México, se trabaja con tiendas de abarrotes para elevar sus niveles de rentabilidad mediante mejoras en el esquema de negocios y en la calidad en el servicio.

Conclusión

Por último, parece haber consenso en torno a que el futuro de los estudios sobre el fenómeno del empresario moderno se encuentra en las perspectivas caracterizadas por la integralidad. Podemos afirmar que este tema por sí solo representa un reto de complejidad para las ciencias sociales, y que sólo la combinación inteligente de una pluralidad de perspectivas puede dar cuenta de él.

Una consideración adicional, particularmente pertinente para nuestro caso: hasta donde podemos apreciar no se ha tocado el tema de la relación entre el fenómeno empresarial y el de las política públicas que buscan explícitamente fomentarlo.

2.2.5. Estudios empíricos recientes sobre microempresa en México y América Latina

Durante los últimos 20 años han aparecido en el ámbito académico mexicano y latinoamericano

una serie de reflexiones relativas a la microempresa, quizás como contrapartida teórica a los esfuerzos de orden práctico del tipo como los que fueron descritos en el apartado anterior.

Como se verá, hay una riqueza conceptual y metodológica considerable en el tratamiento del tema: revisando esta literatura se da lo mismo con la consideración del fenómeno de la microempresa desde el punto de vista microeconómico que con su caracterización como instancia específica del mundo de vida de personas concretas. Aún así, es posible identificar la incidencia constante de un sesgo - apropiado para el caso, sin duda - hacia el examen del tema desde y en conjunto con el análisis de un fenómeno típico de las economías en desarrollo: la informalidad. En el caso de México, esta propensión cognitiva, aguda particularmente en el caso de los economistas, se justifica por la abrumadora proporción de micronegocios que funciona en condiciones que pueden ser consideradas, sin dar lugar a debate alguno, como informales, y de la que en su debido momento en esta tesis se aportará evidencia numérica.

Con un amplio panorama analítico como punto de partida, Muñoz y Lira⁴⁶ buscan descifrar la microempresa, su éxito y su muy frecuente - en el caso mexicano- circunstancia informal, recurriendo a algunos postulados fundamentales de la teoría microeconómica, a ciertas conclusiones emanadas de la consideración macroeconómica de las relaciones entre sector formal e informal, a la vez que a determinadas conjeturas relativas a la dimensión político-jurídica del fenómeno; conjeturas que desde el punto de vista analítico se caracterizan por el recurso a la comparación histórica, y que en el contexto temporal de la publicación del estudio eran particularmente pujantes y novedosas⁴⁷.

Los autores, siempre atendiendo a la exigencia de carácter práctico de conocer las determinantes del éxito de los micronegocios en México, según lo aclaran al inicio del documento, logran extraer una gran cantidad de variables explicativas desde cada una de las tres áreas analíticas mencionadas. Las variables fueron a su vez operacionalizadas, dando lugar al cuestionario, la encuesta y finalmente la base de datos de la que Muñoz y Lira extraen sus conclusiones. Entre éstas, las más relevantes son:

1. Que las microempresas informales logran un mejor desempeño cuando consiguen establecer una relación simbiótica, de complementariedad, con alguna porción del sector formal de la economía,

46 Muñoz Izquierdo, Carlos, Lira Meza, Rosa María *Capital cultural, dinámica económica y desarrollo de la microempresa en la ciudad de México*. Revista Latinoamericana de Estudios Educativos (México), Vol. XX, No. 4, pp. 35-111. 1990.

47 Los autores se referían a la interpretación de Hernando de Soto (1987) de la informalidad como respuesta a una excesiva regulación, respuesta de la que ya habrían proporcionado referente los proto-empresarios de la época del mercantilismo.

en contraste con las microempresas que, en la misma relación, se ubican y mantienen en una posición dependiente.

2. Que los microempresarios con cierto tipo de capital cultural – caracterizados ante todo por una mayor escolaridad - adoptan prácticas más modernas de gestión de sus negocios. En el extremo opuesto, los procesos productivos de los micronegocios que han sido tradicionalmente descritos como “empresas familiares”, se singularizan por el primado “inercial”, si se puede hablar así, por prácticas gerenciales toscas, intermitentes y escasamente formalizadas.

Este estudio, claro antecedente de esta tesis, logra una notable profundidad en el planteamiento de variables explicativas. Es sin duda la intuición de la importancia del capital cultural, que es empíricamente sondeado gracias a variables como la trayectoria laboral reciente del microempresario, lo que potencia el alcance de sus miras; y que - aunada a una representación rica y comprehensiva del éxito de la microempresa, que trasciende el ámbito de las simples ganancias monetarias - le permite ir más allá de las conclusiones a que se limitan los estudios y perfiles (por otra parte muy estimables) sobre escolaridad y prácticas empresariales coordinados por Ricardo Contreras⁴⁸, realizados a partir de los datos de la edición 2003 de la Encuesta Nacional de Micronegocios.

Sin embargo, a fin de cuentas las conclusiones de Muñoz y Lira reproducen el desacierto de reducir el capital cultural de los microempresarios a escolaridad, cuando ésta, según lo que podemos deducir de la caracterización del capital cultural más acabada e influyente con que se cuenta – la bourdieusiana, reseñada en un apartado anterior de la tesis – no sería sino uno de sus indicadores. Además, los autores incurren en la inconsecuencia conceptual de incluir al capital cultural como categoría analítica propia del enfoque microeconómico, cuando ya se vio con claridad que la teoría en cuestión se desarrolló en polémica explícita con el paradigma neoclásico de la microeconomía, específicamente con su versión naturalista del ímpetu y disposición empresariales.

Inscrita en esta misma línea de inquietud por la índole frecuentemente informal de la microempresa mexicana, la tesis de Arturo Sáenz⁴⁹ indaga específicamente acerca de la aptitud de las microempresas

48 “Una aproximación a los problemas de las microempresas en México. De acuerdo a los resultados INEGI (2006).” Coordinador Ricardo Conteras Soto Universidad de Guanajuato Facultad de Ciencias Administrativas “Aproximación al perfil del empresario de los micronegocios en México. De acuerdo a los resultados INEGI (2003).” Universidad de Guanajuato Facultad de Ciencias Administrativas Coordinador Ricardo Conteras Soto “Exploración sobre el capital cultural (escolar) del microempresario en México y algunas reflexiones sobre su importancia en la competitividad” Alejandra López Salazar Ricardo Contreras

49 “Education and training in the informal sector. The case of México City.” (Tesis) The University of Alberta, 1991.

informales mexicanas para protagonizar procesos sostenidos de acumulación de capital, y por lo tanto, para alcanzar alguna importancia en el desarrollo económico del país a través de un impacto relevante en variables macroeconómicas como la inversión y el empleo.

Tras una intrincada caracterización macroeconómica del fenómeno de la informalidad, que prolonga y ahonda la desarrollada por Muñoz y Lira, y en la que - significativamente – es notorio el esfuerzo por ir más allá del paradigma neoclásico, aprovechando críticamente el de la dependencia, de ascendencia declaradamente neomarxista⁵⁰, el autor enuncia una conclusión de envergadura en lo relativo al tema del capital cultural. Del análisis de datos se desprende que las microempresas que logran crecer cuantitativamente son las que expanden capacidades productivas y administrativas. Ahora, esta expansión de capacidades se observa con mayor frecuencia en las microempresas encabezadas por personas con mayor escolaridad. Es decir: las probabilidades de que sea observada en la microempresa un esfuerzo por incrementar las capacidades propias, se incrementan conforme quién la dirige acumula grados de escolaridad. Ahora, de la consideración conjunta de esta correspondencia estadística, y del hecho, también asentado, de que la escolaridad típica del microempresario informal mexicano rara vez supera los niveles básicos, se sigue la recomendación de política pública postulada por el autor: que los programas de atención al sector se empeñen en atraer a los microempresarios informales hacia las actividades de incremento de capacidades.

Con todo lo relevante que es el resultado analítico y empírico a que Sáenz arriba, nuevamente ofrece un tratamiento insatisfactorio del capital cultural de los microempresarios. Nuevamente parece ser confundido éste con la escolaridad, que no es más que una de sus dimensiones, quizás ni siquiera la fundamental.

Una aportación importante, que puede fácilmente asociarse a la temática de la cultura empresarial, es la ofrecida en el artículo “Prácticas empresariales y apertura económica” de Carole Levanti⁵¹, en la que se destaca la importancia que reviste para una microempresa el establecer relaciones con otras unidades productivas similares en términos de su desempeño exitoso. Analíticamente, el principal mérito del trabajo es la utilización de la perspectiva de redes en el acercamiento al fenómeno.

Complementariamente, en las seis historias de vida de microempresarios argentinos ofrecidas en la tesis doctoral de Silvia R. Gattino⁵², se reconocen dos aciertos, contrastantes totalmente con los

50 Op. cit. p. 32.

51 “Prácticas empresariales y apertura económica en México”; Levanti, Carole. Comercio Exterior, Diciembre de 2001.

52 “El trabajo, el éxito y el fracaso según los empresarios. Significados familiares según el género y la

identificados en los estudios hasta ahora reseñados. Cimentado teóricamente en algunos de los desarrollos más reputados de la sociología contemporánea⁵³ (lo cual ya en sí ofrece un contraste interesante), este estudio sondea la formación de la cultura empresarial desde una perspectiva biográfica, extendiendo su zona de indagación hasta los orígenes familiares de los microempresarios. Este podría ser considerado como el primero de los aciertos aludidos. El otro es, sin duda, el rigor con el que la autora establece un concepto de éxito empresarial a partir de las definiciones expresadas *por los mismos actores* (microempresarios) en el transcurso de las entrevistas. Rigor notable, porque en consecuencia con las implicaciones de las teorías y técnicas de que se nutre, el estudio se abstiene de construir un concepto de éxito que sería exterior al ámbito significativo característico del mundo de la vida de los microempresarios consultados. La limitación de este esfuerzo cognitivo es, como la misma autora implícitamente reconoce en sus conclusiones, su indiferencia por probar hipótesis con algún grado de generalidad importante. Aunque, claro, en todo momento se deja claro que tal cosa es totalmente ajena a su intención y posibilidades.

Otra recurrencia notoria en esta bibliografía son las alusiones, expresadas con distinto vocabulario, a la distinción entre microempresarios que iniciaron como tales por necesidad (como respuesta ante el desempleo, por ejemplo) y los que lo hicieron para aprovechar una oportunidad. Claramente es la distinción planteada por el GEM, que ya comentamos en su momento.

Queda así reseñada la riqueza conceptual de la literatura académica que ha tratado en periodo relativamente reciente el tema de la cultura empresarial, en el ámbito específico de la microempresa. Cabe resaltar, por otro lado, la unanimidad detectada en esta literatura acerca del interés que determinó, en cada caso, la canalización del esfuerzo científico hacia el tema de la microempresa y las determinantes de su éxito: el de proveer a los tomadores de decisiones correspondientes de conocimiento sobre los elementos que favorecen u obstaculizan la dinámica de estas unidades productivas.

El presente trabajo hace eco de la inquietud de orden práctico comentada. Si acaso agrega razones para agravarla. (Ver la Introducción). Y en el plano heurístico plantea la posibilidad de una síntesis, que parta de la diversidad de perspectivas reseñada, pero logre llevar a un nuevo nivel el tratamiento del tema. La ambición adoptada consiste en combinar la perspectiva teórica de la sociología económica, con la emisión de hipótesis a partir del esfuerzo de comprensión del horizonte vital del

generación". (Historia de casos de Córdoba, 1998-99) (TESIS) 1999.
53 Giddens, Bourdieu.

microempresario, y con un tratamiento cuantitativo solvente de éstas. Todo parece promover la necesidad de una modificación en el sesgo, esta vez en el ámbito metodológico, hacia la síntesis.

CAPÍTULO 3. Metodología

3.1- Problema de investigación.

En este caso, el problema general de investigación es conocer *cuáles son los factores que explican la formación y la consolidación de las microempresas en México*. El interés es contestar, en la medida de lo posible, preguntas como las siguientes: *¿Cómo un empleado se convierte en emprendedor? ¿Qué elementos de su cultura le facilitan o le dificultan el tránsito hacia el proyecto emprendedor? ¿Cómo se concibe el proyecto de emprender tal tránsito? ¿Cuales son las carencias determinantes que impiden este tránsito a quienes lo intentan? ¿Cómo se pueden solventar estas carencias? ¿Qué factores determinan el éxito o consolidación de una microempresa? ¿Quienes provienen de una familia que obtiene la principal proporción de su ingreso de una actividad empresarial tiene mayores probabilidades de iniciar y sostener una microempresa exitosa que quienes se formaron de una familia dependiente de un salario?*

Atendiendo a que una de las ambiciones de este trabajo es tratar el problema de investigación a la vez como asunto público, es oportuno advertir que entre los problemas públicos – las situaciones consideradas como indeseables por la generalidad de la ciudadanía - que están estrechamente asociados con el problema de investigación científica que viene de ser delineado destacan dos:

1. *El desempleo.*
2. *La precariedad de las condiciones de empleo.*

3.2-Pregunta de investigación

Ahora es pertinente centrarse en sentar las bases metodológicas de la investigación que eventualmente puede conducir a la respuesta a la última de las preguntas que definen el área problemática de esta tesis: la de *¿Qué factores determinan el éxito o consolidación de una*

microempresa? *Esta es nuestra pregunta de investigación, nuestro punto de partida metodológico.*

Desde ahora se advierte que la problematización planteada en la pregunta se vuelve contra sí misma en forma de otras interrogantes: ¿qué es una microempresa?, ¿qué es “éxito”?, ¿y “consolidación”?, ¿nos referimos a cualquier microempresa?, ¿sin importar dónde ni cuando esté operando? Sobre esta última cuestión es importante aclarar que al preguntarnos acerca de los factores que favorecen la permanencia de las microempresas, nos limitaremos a observar la interacción de las variables que se consideren pertinentes para el estudio del fenómeno, en el contexto histórico del México reciente.

Por otra parte, desde la perspectiva de política pública no sería del todo pertinente al menos plantear las siguientes preguntas, sin agregar a las ambiciones de esta tesis la de contestarlas exhaustivamente:

1. *¿Son las microempresas realmente una respuesta a los problemas del desempleo y de la precariedad laboral?*
2. *¿Qué alcances han tenido los programas públicos que se han propuesto incrementar su número? Y si se determina que la creación de microempresas incrementa el bienestar de la sociedad en su conjunto, ¿qué se puede hacer con los programas para incrementar su eficacia y eficiencia?*
3. *Si se prueba que la cultura empresarial es determinante en las perspectivas de éxito de las microempresas, ¿los programas de apoyo a la creación de este tipo de unidades productivas la han fomentado, o han inhibido su desarrollo. Y sobre todo...*
4. *¿Cómo tendrían que ser los aludidos programas para vivificar la cultura empresarial?*

3.3-Objetivo

En principio, la preocupación principal de esta investigación es calibrar el peso causal atribuible a la cultura empresarial en las perspectivas de éxito de una microempresa. Desde este momento es

pertinente establecer que por cultura empresarial se entiende un tipo particular de *cultura económica*⁵⁴.

3.4-Consideraciones metodológicas

3.4.1 Definiciones

La decisión asumida en el objetivo nos coloca en la posición de tener que templar la generalidad de nuestra pregunta de investigación original, planteando la siguiente cuestión ante la dinámica concreta de la microempresa exitosa: ¿es la participación de quienes emprenden una microempresa en una cultura particular que definiremos como empresarial la que determina en relación directamente proporcional el éxito observado? Durante los últimos años ha venido ganando terreno la sociología económica como el campo específico de estudio de las relaciones entre cultura y economía. Muchos no ven en esta “nueva” área sino una reedición del interés fundador de los grandes clásicos del pensamiento social por el estudio de los modos en que las estructuras económicas y sociales se condicionan recíprocamente. La cultura es entendida, para los fines particulares de este ensayo, como a) el conjunto de medios y estrategias, materiales y simbólicos, específicos de producción de la vida material y social compartidos por un grupo humano determinado; y como b) el conjunto de valores comunes a un grupo social determinado. (Swindler 1985; Tilly 1992). Y se nos previene:

“To establish a “cultural effect”, {in the economy} one (...) must demonstrate that individuals or collective actors with some kind of culture behave differently than others without it. Culture can affect economic behavior by influencing how actors define their interest, by constraining their efforts on their own behalf, or by shaping a group’s capacity to mobilize or its goals in mobilizing. (DiMaggio, 1994)

Por lo tanto, definiremos *cultura empresarial* como una clase determinada de cultura económica, y la opondremos a *cultura asalariada*. Nos apoyamos en uno de los conceptos listados en la anterior definición para este paso conceptual: los portadores de cultura asalariada son ante todo quienes *definen su interés como conseguir empleo lo mejor remunerado que se pueda*, en lo relativo a su inserción en la vida productiva, mientras que en oposición los portadores de cultura empresarial serían quienes definen su interés correspondiente como *el acceso en las condiciones más favorables posibles al mercado de productos y servicios*. Esta distinción, que desde ya reclama numerosas aclaraciones y

⁵⁴ Ver Capítulo II, Subsección 2.1 La sociología económica; y siguiente subsección 4.1 Definiciones.

matices, está llamada a ser el fundamento de toda esta construcción metodológica. Por eso es necesario afinarla.

En primer lugar, parece muy drástica la partición de todas las posibles actitudes vitales ante el mundo de lo productivo en esta dicotomía. Hay muchos matices, y situaciones imposibles de adscribir a uno sólo de estos polos. Y es una crítica válida, pero que no anula el valor analítico de la distinción, que pese a todo es útil para caracterizar a la apabullante mayoría de casos.

Otra consideración de más serias consecuencias consiste en la eventual y simple observación de que cualquier persona que en un momento dado decidiera que lo económicamente más conveniente para ella es ofrecer un bien o servicio en el mercado, y establecer para tal efecto una microempresa sería por ese simple hecho portador de cultura empresarial, y por lo tanto quedaría tal cultura descartada como instancia causal en el ámbito de las determinaciones del éxito de las microempresas, pues sería un factor común tanto al microempresario exitoso como al fallido.

Esta crítica es tan relevante que obliga a hacer dar el paso a la cultura empresarial de un tipo específico de cultura económica, que era como la habíamos considerado hasta ahora, a un continuo, una graduación. Es decir, *de valor asumido por una variable cualitativa, a variable en sí misma, también cualitativa, ordinal, por derecho propio*. Su oposición a la cultura asalariada se mantiene como criterio de distinción, nos permite identificar su existencia. Podríamos llamar a esto el grado cero de la cultura empresarial. Pero es lógicamente y metodológicamente inviable para dar cuenta de las probabilidades de éxito de una microempresa una vez formada. Por lo tanto, tiene que incluir mucho más para ser útil en el contexto de esta investigación. Y nos coloca ante el desafío de operacionalizar el concepto de *cultura empresarial*.

3.4.2 Escenarios contra fácticos

Plantear escenarios contra fácticos puede acercarnos al rigor metodológico que nos prevenga del desliz hacia la tautología, peligro constante – como se vio en la revisión del estado de la cuestión - en toda indagación de ciencias sociales en la que la cultura aparezca como variable.

Las definiciones que vienen de ser expuestas y asumidas permiten ahora plantear un *escenario contra fáctico*. Podemos imaginar, qué habría pasado con las microempresas consolidadas si quienes las administran carecieran de un cierto grado, aún por determinar, de cultura empresarial. *Por*

consolidadas entenderemos i) que lleven por lo menos tres años funcionando; y ii) que el balance contable del último año haya arrojado resultados favorables para la microempresa. El escenario contra fáctico consistiría en imaginar que tales microempresas o ya no existirían, o operarían con números rojos si quienes están al frente de ellas no alcanzaran cierto grado de cultura empresarial.

Ahora, en busca de una pista, podemos preguntarnos si la cultura empresarial no se tiene en mayor medida si se proviene de un medio social imbuido de ella que si se proviene de un medio social en el que predomina la cultura asalariada, de modo que podríamos comenzar por fijarnos en los orígenes sociales (en los términos de cultura económica que hemos estado manejando, no en el sentido de estrato o clase social) de quienes están al frente de las microempresas consolidadas. Por lo tanto *nuestro escenario contra fáctico sería el que enfrentarían las microempresas exitosas si sus administradores no provinieran de un medio social en el que se hubieran imbuido de esta cultura.*

3.4.3 Hipótesis

?

Es posible convertir el escenario contra fáctico – invirtiéndolo - en una hipótesis; simplemente se establece lo siguiente:

Si investigamos las trayectorias de quienes encabezan las microempresas exitosas encontraremos que estas tienen origen - en la mayoría de los casos – en entornos familiares empresariales.

Podemos ir más lejos, y dar a nuestra hipótesis una forma general:

La cultura empresarial es el factor decisivo que explica el éxito – cuando presente – o fracaso - si ausente – de las microempresas.

También podemos dar formalidad estadística a nuestra hipótesis:

H0: el éxito de la microempresa es independiente de la cultura empresarial.

H1: el éxito de la microempresa depende, es función, de la cultura empresarial.

Ahora, con base en las consideraciones de carácter teórico presentadas en el capítulo segundo de esta tesis, estableceremos dos enunciados básicos que encauzarán el subsecuente desarrollo de la investigación:

1 Conclusión, más que supuesto: es posible considerar la cultura empresarial como un conjunto de percepciones, habilidades, hábitos y valores. La cultura empresarial es una perspectiva social específica.

2 A partir de aquí, consideraremos que el contexto social propio de la reproducción de este conglomerado que hemos definido como cultura empresarial es el de las relaciones sociales primarias, es decir, la familia. Este sí constituye un supuesto, por lo pronto plausible y teóricamente consistente, del que habrá que verificar el alcance y pertinencia.

Pero es un supuesto fundamental para la concreción metodológica de nuestra investigación, dado que permite especificar y desdoblar nuestra hipótesis:

H₁₀ No se aprecia diferencia significativa en los niveles de éxito alcanzado por los microempresarios que proceden de medios familiares empresariales, respecto a los alcanzados por los originarios de familias asalariadas.

H₁₁ La mayoría de los microempresarios exitosos proviene de familias (micro) empresarias,

y...

H₂₀ No se aprecia diferencia significativa en los niveles de adopción de las prácticas que concretizan la cultura empresarial propios de los microempresarios que proceden de medios familiares empresariales, respecto a los observados en los originarios de familias asalariadas.

H₂₁ Se observa que los microempresarios que provienen de una familia empresarial adoptan en mayor proporción – y más íntegramente – el conjunto de actitudes típicamente empresariales, que los microempresarios que provienen de familias asalariadas.

Desde una perspectiva metodológica, la operación que venimos de efectuar atribuye al grupo de socialización primario, la familia, la eficacia causal en el proceso general de transmisión correspondiente a una esfera cultural, la económica. En lo particular, en la difusión del conglomerado cognitivo que podemos considerar como cultura empresarial.⁵⁵ Como ya veremos, tendrá particular importancia en la etapa de operacionalización.

Además, nos permite postular un nexo hipotético *específico, directo*, entre el origen familiar y la cultura empresarial, y no tener que conformarnos con el que indirectamente podríamos observar

⁵⁵ Recordemos que para Max Weber la parcelación (y racionalización) de esferas de la vida social (economía, religión, personalidad, ciencia, etc.) constituye el fenómeno distintivo de la sociedad occidental, su aspecto históricamente novedoso. (Weber, op. Cit.; 1922)

(además de que tendríamos que limitarnos a suponerlo) entre origen familiar y éxito en la microempresa.⁵⁶

El siguiente cuadro presenta las variables implicadas en cada una de las hipótesis:

Hipótesis	Variable dependiente (respuesta) (Y)	Variable independiente (X)
H1	Éxito empresarial	Origen familiar (empresarial, asalariado)
H2	Cultura empresarial (manifiesta en prácticas)	Origen familiar (empresarial, asalariado)

Las variables así definidas serán objeto de operacionalización. Se descompondrán en indicadores observables que delaten sus valores, categorías e intensidad.

3.4.4 La unidad de observación.

?

La unidad de observación serán la microempresas mexicanas. La Secretaría de Economía las define como las empresas en las que laboran a lo más 10 trabajadores (Diario Oficial del la Federación, 30 de Diciembre de 2007). Eso vale por lo de “micro”. Una definición mucho más atractiva es la que podemos construir conjuntamente con Max Weber: “*Por empresa (Betrieb) debe entenderse una acción que persigue fines de una determinada clase de un modo continuo. Y por asociación de empresa (Betriebsverband) una sociedad con un cuadro administrativo continuamente activo en la persecución de determinados fines*”. Ahora, una empresa económica sería aquella “*cuyo sentido subjetivo esté orientado por el deseo de obtener ciertas utilidades*”. La escala de la investigación es nacional. En lo temporal abarca lo ocurrido con las microempresas durante el año 2008.

La hipótesis aplica en las microempresas exitosas, que como ya decíamos en el apartado dos son aquellas que *i) lleven por lo menos tres años funcionando; y ii) hayan logrado un balance contable positivo en el último año.*

Para establecerlo con claridad, se tendría que observar que las microempresas exitosas tienen, en la

⁵⁶ Advertimos que un desarrollo hipotético de considerable relevancia, pero que desborda los límites de esta tesis, sería el de investigar la relación entre el fenómeno de **adopción de prácticas propias de la cultura empresarial**, y el **éxito empresarial**. Esta relación se da por un hecho, a distintos niveles. Pero no estaría de más someterla a prueba.

mayoría de los casos, al frente de ellas a personas provenientes de un medio empresarial.

3.5 Operacionalización

3.5.1 Consideraciones preliminares sobre la operacionalización

La operacionalización de nuestra variable dependiente de interés no presenta mayor problema. Sólo tenemos que observar el tiempo que ha venido funcionando, así como su situación financiera general. En cuanto a la variable independiente, el origen social de los empresarios, se propone, como primer acercamiento, indagar en lo siguiente:

- a) La ocupación de los padres
- b) Las eventuales incursiones hechas en la infancia y la adolescencia en el ámbito empresarial.
- c) Las ocupaciones del círculo más estrecho de amigos y familiares.
- d) El involucramiento en actividades educativas cuyo fin explícito consistía en formar hábitos empresariales.

3.5.2- Operacionalización de la cultura empresarial: hacia un nuevo concepto.

Tras haber revisado las principales posturas en torno a la relación entre cultura y mundo productivo, es necesario armar un concepto propio que oriente el resto de la investigación.

De entrada, notemos que la generalidad de los enfoques (con excepción de Weber) considera que la relación conceptual entre economía y cultura puede entenderse en dos sentidos, hasta ahora escasamente integrados:

1. En un sentido **sustantivo**, es decir, puede verse la cultura **en** la economía, como conjunto de estrategias y de herramientas socialmente vigentes para hacer frente al problema básico de la

producción de los medios de subsistencia. Es la más frecuentada por sociólogos y antropólogos.

2. Desde una preocupación **normativa**; la cultura sería algo externo a la vida económica, un conjunto de valores compartidos por un grupo social que condicionaría la conducta económica.

Situado así el punto de partida, nosotros postularemos la necesidad de articular un concepto de cultura económica que integre ambas dimensiones, y lo utilizaremos para describir los casos particulares que nos interesan.

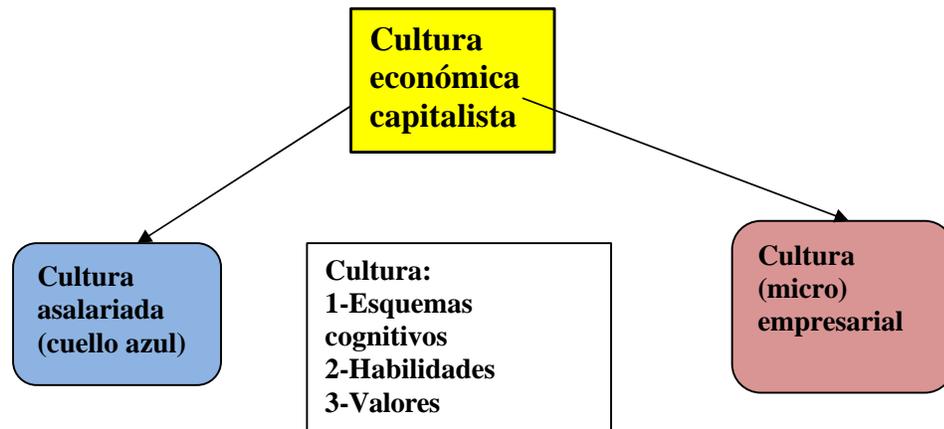
Así, se requiere que nuestro concepto de cultura incluya tres instancia analíticas:

1. Esquemas cognitivos
2. Habilidades prácticas
3. Valores

Entenderemos que existe un tipo particular de cultura económica, que denominaremos capitalista, caracterizada por ser un modo de enfrentar el problema económico desde la imperativa de la maximización de los recursos productivos, ya sea el capital o el trabajo.

A su vez, consideraremos dos variantes básicas de este tipo de cultura: la asalariada y la empresarial. El siguiente cuadro resume nuestro nuevo concepto de cultura económica:

FIGURA 5 CONCEPTO INTEGRAL DE CULTURA EMPRESARIAL



En las siguientes páginas presentamos en cuadros la descripción de los dos casos específicos de cultura económica que nos conciernen.

TABLA 6 Operacionalización del Concepto de Cultura Empresarial

Cultura (micro) empresarial			
Aspectos sustantivos		Aspectos normativos	Indicadores (operacionalización)
<u>Esquemas cognitivos</u> (definiciones de la situación, esquemas ordenadores de la experiencia, perspectiva económica)	<u>Habilidades prácticas</u>		
<p>1- Problema básico: ¿cómo obtener un margen de ganancia lo más amplio posible por la venta de un producto o servicio? No está garantizado el éxito en el campo económico – la obtención del ingreso –</p> <p>- Se depende directamente de la respuesta del mercado, de los consumidores.</p> <p>Entre el producto o servicio y la retribución, media una <i>relación comercial</i>. Otra consecuencia: <i>Trabajar más (proveer en el mercado el bien o servicio en cantidades mayores) significa ganar más (incrementar el ingreso). El riesgo como condición sólo mitigable, nunca erradicable.</i></p>	<p>- Contabilidad</p> <p>- Competitividad</p>	<p>-precisión</p> <p>-iniciativa</p>	<p>-Prácticas contables (¿Se lleva una contabilidad rigurosa de la actividad económica? ¿Se maneja rigurosamente aparte el dinero del negocio del dinero personal? ¿Se recurre a los servicios de un contador profesional? ¿Se lleva la contabilidad personalmente?)</p> <p>-Racionalidad en las compras (¿Se comparan proveedores? ¿Se elige al proveedor más conveniente?)</p> <p>-Prácticas de exploración de mercados. (¿Se trata de conocer mejor a los competidores?, ¿Cómo se determina el precio del producto o servicio?)</p> <p>-Prácticas de evaluación de procedimientos. (¿Se busca economizar en los insumos mediante mejores prácticas?)</p> <p>-Actividades de expansión. 1: Financiamiento: (¿Se ha buscado crédito en otra ocasión, incluyendo el presente?? ¿Qué resultados se han obtenido, a este respecto? ¿El negocio comenzó gracias a un crédito, préstamo personal informal, o ahorro propio? ¿Se</p>

			<p>tiene asesoría en materia crediticia?)</p> <p>2 Capacidad productiva (En el caso de la producción de bienes y la prestación de servicios? ¿se realiza alguna actividad que tenga por fin explícito obtener ideas para mejorar el propio desempeño? ¿Se efectúa tal función por medios no explícitos?)</p>
<p>2- Las capacidades se traducen en la <i>calidad</i> de los bienes y servicios, así como en la <i>productividad</i> de la microempresa.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Evaluación - Identificación de aspectos susceptibles de mejora - Identificación y corrección de problemas 	<ul style="list-style-type: none"> - constancia - realismo - imaginación 	<p>-Prácticas de mejoramiento de capacidades (¿Se han tomado cursos formales para mejorar algún aspecto del proceso productivo? ¿Cómo se aprendió el oficio? ¿Hay alguien a quien se acuda cuando no se sabe qué hacer? ¿Se considera que se ha innovado en algo respecto al negocio? ¿Se sigue ofreciendo el producto o servicio con las mismas características que cuando se comenzó el negocio? -Prácticas de mejoramiento de desempeño. (¿Se modifican rutinas productivas? ¿Hay facilidad para ello?) (¿Se han modificado recientemente las rutinas comerciales?)</p>
<p>3- Las habilidades administrativas son tanto o más útiles que las productivas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Administración - Contabilidad 		<p>-Prácticas administrativas (¿Se planean las actividades por adelantado? ¿Se asignan recursos cuidadosamente para ejecutar los planes (incluyendo recursos humanos, cuando es el caso)? ¿Existen planes de expansión del negocio? ¿Con qué tasa de efectividad se ejecuta lo planeado? ¿Se toma tiempo y recursos para evaluar de alguna forma el desempeño? ¿Cada cuanto?)</p>
<p>4- Arena: mercado (local) de bienes y servicios.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Habilidades sociales 		<p>-Prácticas sociales relacionadas con la microempresa. (¿Se tiene una relación personal – que vaya más allá de los negocios – con los proveedores? ¿Con los clientes? ¿Se busca tener tal tipo de relaciones? ¿Cómo se percibe la propia posición frente al proveedor principal? ¿Se discute con él respecto a precios o características de lo provisto? ¿Se está conforme en términos generales con el proveedor principal? ¿Se tiene más</p>

			<p>de un proveedor del insumo (s) principal? ¿Se ha cambiado en el pasado de proveedor? ¿Cómo se percibe la propia posición frente al cliente? ¿Se tiene algún cliente de gran peso, al que se considere particularmente importante satisfacer? ¿Se tiene variedad de clientes? ¿Se procura tal variedad? ¿Se es flexible en algunos casos en cuanto al precio? ¿En cuales?)</p>
<p>5 -Se enfrenta la empresa productiva como totalidad, (en contraste con la perspectiva del empleado, en la que basta con cumplir adecuadamente con una función específica dentro de la estructura organizativa para “cumplir con el deber”)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Habilidades administrativas generales - Visión de conjunto 	<p>-Capacidad de organización.</p>	<p>-Prácticas administrativas generales. 1 Activos (¿Se tienen los activos del negocio rigurosamente separados de las posesiones para uso personal? ¿Se tiene un espacio propio exclusivo para el negocio? ¿Se renta tal lugar? ¿Se invierte en el mantenimiento de los activos con regularidad? ¿Se recurre al crédito para este fin? 2 Dirección (¿Se opera con constancia y regularidad el negocio? ¿Hay horarios establecidos? ¿Se cumplen? ¿Se cumple con los compromisos, en general? ¿Se pide con frecuencia a los clientes la ampliación de plazos para cumplir? ¿Se tiene personal a cargo? ¿Se tienen bien delimitadas sus funciones? ¿Qué características (constantes) sociodemográficas presenta el personal? ¿El personal lleva más de un año laborando aquí? ¿Cómo se selecciona personal? ¿El propietario atiende directamente (a un nivel mínimo de supervisión) todos los aspectos relacionados con el negocio?</p>

Veamos ahora la descripción de la cultura en contraste con la cual venimos de definir la cultura microempresarial, la asalariada, que presentamos de igual modo en un cuadro:

TABLA 7 Operacionalización del Concepto de Cultura Asalariada

Cultura asalariada		
Aspectos sustantivos		Aspectos normativos
<i>Esquemas cognitivos (definiciones de la situación, esquemas ordenadores de la experiencia, perspectiva económica)</i>	<i>Habilidades prácticas</i>	
1- Problema básico: ¿cómo conseguir y mantener un empleo lo mejor retribuido posible?	<ul style="list-style-type: none"> • Habilidades productivas específicas • Habilidades sociales 	
2- Las empresas proporcionan empleo; tienen el control de la decisión de pagar o dejar de pagar los sueldos.		
3- Las capacidades propias son una mercancía que se oferta.	<ul style="list-style-type: none"> – Habilidades comunicativas – 	<ul style="list-style-type: none"> – Capacidad productiva – disponibilidad – docilidad
4- El incremento en las capacidades desde la aspiración a un mejor salario.	<ul style="list-style-type: none"> – Detección de oportunidades de mejora en las propias capacidades. 	
5- Las habilidades productivas son con mucho las más valoradas; las administrativas revisten importancia escasa o nula.	<ul style="list-style-type: none"> – Habilidades productivas específicas. 	<ul style="list-style-type: none"> Eficacia Eficiencia
6- Objetivo cotidiano: satisfacer las expectativas de un jefe.	<ul style="list-style-type: none"> – Habilidades productivas específicas – Comunicación de valoración del propio desempeño 	
7- Trabajar más significa ganar	<ul style="list-style-type: none"> – Negociación 	

relativamente menos.	<ul style="list-style-type: none"> - Manejo contractual - Evasión de responsabilidades 	
8- El simple hecho de trabajar produce la retribución	-	
9- Arena: El medio en y con el que se celebra el intercambio, es el interior de una empresa		
10- El riesgo como condición sólo susceptibles de mitigación, nunca de erradicación.	-	
11-Búsqueda constante de un mejor salario (En el límite inferior, lucha por mantener el salario actual)	-	
12 -La posibilidad de la pérdida del empleo se mitiga cumpliendo lo mejor posible con la labor asigna	- Habilidades productivas	

En atención tanto a nuestras preocupaciones de política pública como a las de investigación científica, establezcamos de una vez un postulado que en adelante guiará nuestra indagación en ambas áreas: *la cultura empresarial solo se desarrolla cabalmente en la acción social empresarial.*

La coherencia metodológica con la afirmación que cierra el párrafo anterior es fundamental desde el punto de vista de la investigación científica, porque exorciza el peligro de la tautología, pues *se reconoce de entrada la imposibilidad de encontrar los rasgos distintivos de la cultura empresarial en no empresarios.* Aunque, si es concebible encontrar microempresas en las que quienes estén al frente carezcan - o presenten sólo escasamente – esos rasgos. Y dadas las tesis de este trabajo, no serían esas microempresas las que presentarían mejores perspectivas de éxito.

Ahora, atendiendo a nuestro interés en política pública, en la siguiente tabla se presenta una lista de esquemas cognitivos y valores que distintos tipos de programa de apoyo a la creación de microempresas promueven en los beneficiarios de los mismos:

TABLA 8 Tipología de tratos a beneficiarios (según el condicionamiento operado por el tipo de programa de apoyo)

Trato paternalista	Trato mercantil
1-Problema básico: ¿cómo obtener un beneficio (apoyo) al costo de compromiso más bajo posible?	1- Aceptación del riesgo. Rasgo esencial.
2-Las agencias gubernamentales y civiles buscan a quién apoyar, y deciden en qué casos hacerlo.	2- Capacidades como eje argumental. Se exhibe capacidad por encima de necesidad.
3-Tanto las capacidades como la vulnerabilidad propias son argumentos a favor de la propia elegibilidad.	3- Eficacia y eficiencia como necesidades imperativas.
4-Objetivo: convencer a las instancias decisorias de que se necesita el apoyo.	4- Posibilidad de pérdida
5- Objetivo complementario: convence a las mismas instancias de que se amerita seguir recibiendo apoyo.	5- Esfuerzo e incremento de capacidades como atenuación del riesgo.
6- Inexistencia de riesgo; el bienestar sólo puede incrementarse, nunca aminorar.	6- Expectativas relevantes asociadas al proyecto como medio de subsistencia primario.
7- Relevancia secundaria del proyecto como medio de subsistencia.	

Es claro que sólo el tipo de programa de la columna derecha promueve eso que hemos venido llamando cultura empresarial.

El hecho del riesgo transforma de modo decisivo la perspectiva estratégica, y exige el desarrollo de nuevos esquemas cognitivos. La clave está en la etapa de transición que el programa de apoyo supone, que posee cierta consistencia cultural por sí misma. ¿Puede ser estructurada voluntariamente para promover una configuración cultural determinada? En las páginas finales de la tesis será delineada una propuesta de política pública concebida en congruencia con estas consideraciones.

3.6- Sobre la fuente de información y el instrumento de observación

Para contrastar las hipótesis se trabajará con la Encuesta Nacional de Micronegocios 2008 (ENAMIN 2008), levantada por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).

Se consideró que el cuestionario correspondiente a la ENAMIN proporcionaba información suficiente para este fin. Además, el tamaño de la muestra (más de 30,000 casos) ofrecía el atractivo de permitir conclusiones en un nivel de generalidad totalmente fuera del alcance de cualquier ejercicio de levantamiento de información en campo que hubiera podido hacerse directamente.

El cuestionario de la ENAMIN 2008, como se verá en su momento, contiene preguntas muy parecidas a las deducidas en el ejercicio de operacionalización previamente expuesto, por lo que se consideró que recogía con la precisión requerida la información necesaria para la contrastación de las hipótesis.

CAPÍTULO 4. Análisis Empírico

4.1 La ENAMIN 2008. Perfil general del microempresario mexicano.

Para la edición 2008 de la ENAMIN, se consideró como micronegocio a toda unidad productiva dedicada al comercio o a la prestación de servicios en las que se desempeñaran hasta 6 personas. En el caso de los establecimientos cuya actividad principal es la producción de bienes manufacturados, este criterio se extiende para abarcar a las empresas operadas por hasta 16 personas.

La muestra, probabilística, trietápica, estratificada y por conglomerados, consistió en 30, 063 casos seleccionados, distribuidos en la totalidad de las entidades federativas mexicanas. El levantamiento de la encuesta tuvo lugar entre el 27 de noviembre de 2008 y el 25 de enero de 2009.

Ahora, el número de entrevistas **completas** realmente efectuadas ascendió a 26, 981, cantidad que corresponde al 89.7% de los casos contemplados por la muestra original, y que marca las dimensiones de la base de datos definitiva, hecha pública.

Otro apunte importante: en todas las tabulaciones incluidas en el documento definitivo que da cuenta de los resultados de la encuesta se manejan estimaciones obtenidas por medio de formulaciones elaboradas, por procedimientos econométricos, a partir de los datos obtenidos de la muestra; es decir, no se encuentran en dicho documento los datos obtenidos directamente de las entrevistas. De este modo, y sirva de ejemplo, lo recogido en la publicación – efectuada de manera conjunta por el INEGI y la STPS – es la **estimación estadística** de que habrían existido en México, en 2008, un total de 8' 108, 755 de micronegocios, de los cuales 4' 293, 853 serían encabezados por hombres y 3' 814, 902 por mujeres. Ahora, las correspondientes cantidades obtenidas directamente de la muestra – y que serán en este y en todos los casos las ocupadas en esta tesis - son: 30, 063 micronegocios en total; 17, 115 (56.9%) controlados por **hombres** y 12, 948 (43.1%) por **mujeres**.

Para proseguir con una caracterización del microempresario mexicano: su **edad** promedio es de 44.5 años. El 25 por ciento tiene menos de 35 años, en idéntica proporción quienes tienen más de 53.

La gran mayoría, el 92.6 % de los encuestados señalaron el micronegocios como su **principal actividad económica**.

El 70.8 % **trabaja solo**; únicamente un 11.8% se presentó como **patrón** con empleados a su cargo⁵⁷.

Otra mayoría, notable por su relevancia para el tema específico de esta tesis, es la correspondiente al 65.7 % de líderes de micronegocios que en algún momento de su vida productiva ocuparon una posición de asalariado, sólo desconocida para un 16.9%. Cuando se acota la exploración del pasado productivo de los microempresarios a la actividad lucrativa inmediatamente anterior a la actual, se tiene que un 45.0% de ellos proviene de las filas asalariadas, y sólo un 8.0% de una empresa propia anterior.

En cuanto a la participación del micronegocio en asociaciones representativas del sector, un 73.8% se abstiene de hacerlo. Este dato también reviste interés en razón de las hipótesis contrastadas en esta tesis.

A su vez, el hecho de que sólo el 29.4 % (8,826) de las cabezas de micronegocios hayan declarado contar con un local en qué alojar su actividad económica imprime un sesgo importante a la imagen típica del microempresario mexicano, y sugiere un bajo grado de estructuración de sus actividades, lo que es afín con los hallazgos reportados por las más recientes investigaciones sobre el tema que ya en su momento fueron reseñadas. Por otro lado, sólo un 19,5 % de los microempresarios cuentan con un local de su propiedad.

En promedio, los micronegocios comprendidos en la muestra llevan 9.7 años funcionando; la mitad lleva 7 años o más, y sólo un 25% alcanza los 15 años de existencia.

Las ganancias reportadas por las microempresas de la muestra se agrupan alrededor de una media de 3, 944 (Desviación estándar: 8,629.192) El 50% de los microempresarios reportó ganancias mensuales por 2, 000 pesos o menos. Sólo un 25 % recibe una cantidad superior a los 5, 000 pesos. El 10% de la cúspide de esta pirámide, declara ganancias superiores a los 9,600 pesos mensuales; el 5% superior, a los 13, 000. El valor máximo es de 450,000.

Al ser interrogados respecto al salario que considerarían ser suficientemente atractivo para abandonar su actividad económica actual, es decir el micronegocio, la cantidad promedio citada por los entrevistados ascendió a 8,187.18 pesos mensuales. Este dato se vuelve intrigante, si lo comparamos con el promedio de ganancias (3,944 pesos mensuales), pues lo supera en una proporción de 2.07 a 1. A partir de la magnitud de la diferencia entre ambos promedios⁵⁸, sería acaso lícito suponer, como punto

⁵⁷ El resto declaró requerir empleados sólo de modo temporal.

⁵⁸ De acuerdo con la economía neoclásica (en razón de las abstracciones reduccionistas con que típicamente opera: el agente maximizador, la función de utilidad, etc.) , basta con que la utilidad de una situación sea **marginalmente** mayor a la de otra para que sea preferida por el maximizador racional. Por eso, sería en todo rigor esperable – desde el punto de vista empírico – que los microempresarios manifestaran disposición a

de partida, que hay ventajas en la condición de microempresario inconmensurables en términos monetarios. Este otro dato hace aún más estimulante el tema: un 38.1% afirmó que no cambiaría su actividad como microempresario por ningún salario.

Respecto al uso que hacen los microempresarios de su tiempo en una semana típica, encontramos que en promedio dedican 2.92 horas a la semana a actividades administrativas (planeación, contabilidad, etc) y 30.8 horas a la actividad productiva propiamente dicha. En consonancia, sólo 1.2 % de los encuestados (358) recibieron capacitación en temas administrativos a lo largo del año.

Un 78 % de los encuestados planeaban continuar con su actividad el año siguiente (2009); sólo un 25.2 % declaró proyectos expansivos, en términos materiales o de recursos humanos, para el mismo periodo.

Relevante en relación con el tema de la informalidad, y elocuente respecto al del rigor de las prácticas empresariales típicas de los micronegocios mexicanos, es el dato de que sólo un 20.9 % de los micronegocios estaban registrados ante las autoridades locales (municipio o delegación). Un 58.3% carece de cualquier tipo de registro, ante cualquier instancia gubernamental de cualquier nivel.

cambiar su condición de tales por un salario en el que ganaran apenas un peso más que lo que perciben mensualmente al frente de su unidad económica. Podría decirse que la imperfección de los flujos de información sería la responsable de una relativa distorsión de la expresión de esta preferencia, lo cual sería admisible dentro de un rango razonable, pero impotente a todas luces para restaurar la plausibilidad de la perspectiva neoclásica ante una disimetría tan flagrante como la que es aquí el caso.

4.2 *El origen familiar de los microempresarios, desarrollo de la perspectiva empresarial y probabilidades de éxito: una relación incierta.*

4.2.1 Establecimiento de correspondencias entre operacionalización previa y variables ENAMIN 2008.

Podemos recurrir a la información proporcionada por la ENAMIN para someter a prueba lo afirmado por nuestra segunda hipótesis, la que postula que a un origen empresarial del microempresario le corresponden prácticas empresariales más sólidas, constantes y rigurosas. Tras someterla a formalización estadística, obtuvimos:

H20 No se aprecia diferencia significativa en los niveles de adopción de las prácticas que concretizan la cultura empresarial propios de los microempresarios que proceden de medios familiares empresariales, respecto a los observados en los originarios de familias asalariadas.

H21 Se observa que los microempresarios que provienen de una familia empresarial adoptan en mayor proporción – y más íntegramente – el conjunto de actitudes típicamente empresariales, que los microempresarios que provienen de familias asalariadas.

Para proceder a la consideración de las siguientes tablas de contingencia, a la luz de lo que postula esta hipótesis, se impone presentar con claridad – brevemente – las categorías que presidirán nuestro ejercicio analítico, conjuntamente con sus correspondientes supuestos. Esto implica, claro, mostrar correspondencia entre las variables que han sido seleccionadas de la ENAMIN y las de nuestra hipótesis.

El eje del análisis será la variable correspondiente a la pregunta 28 del cuestionario de la Encuesta Nacional de Micronegocios (INEGI; 2008): **motivo para iniciar el micronegocio**. Ésta será considerada, para fines de la indagación estadística, nuestra **variable independiente**, la que traduciría – en términos de la encuesta – la presentada en nuestra segunda hipótesis estadística, la cual afirmaba que los microempresarios con orígenes empresariales exhibirían mejores prácticas empresariales que quienes provienen de un entorno familiar asalariado. Dado que la primera opción de respuesta a la pregunta es “1. Por tradición familiar”, es legítimo asumir que quienes contestan de este modo provienen de un medio familiar empresarial.

El primer momento de la aproximación estadística consistirá en comparar los resultados que este grupo de personas que contestaron con la opción 1 la pregunta 28 obtiene en aspectos (variables)

directamente relacionados con las prácticas empresariales (contabilidad, determinación de precios, capacitación, etc.)

El siguiente cuadro resume las correspondencias de variables de que nos serviremos:

TABLA 9 Plan de análisis de variables ENAMIN 2008

<p>Para la variable independiente X2 Origen familiar (empresarial, asalariado) se ocupará...</p>	<p>La variable dependiente Y2 Cultura empresarial (manifiesta en prácticas) se descompondrá en...</p>
<p><i>Variable ENAMIN: Motivo principal para iniciación de micronegocio. (Pregunta .28. ¿Cuál es el motivo principal por el que se inició en esta actividad o negocio?)</i></p>	<p>P. 29 Modalidad de propiedad del micronegocio (individual/colectiva) P. 30 Tipo de asociación en el micronegocio, cuando se da (familiar/ no familiar) P. 31 Formalización ante notario de micronegocio (si/no) P. 32 Formalidad y rigor en la contabilidad (varias opciones) P.33 Formalidad de las transacciones con los clientes (varias opciones) P. 34 Pertenencia a organización gremial. (varias opciones) P.35 Formalización de micronegocio ante autoridades locales y sanitarias. (si/no)ç P 49 Exposición a desfalcos (distintos grados) P 77 Capacitación en aspectos administrativos, 2008 (si/no)</p>

Estoy consciente de que es discutible asumir que la respuesta dada en la pregunta que indaga acerca del motivo para iniciar el micronegocio revela consistente y suficientemente el origen familiar del microempresario. Sin embargo, la precisión que caracteriza desde el punto de vista semántico a la respuesta número 1 – en la que se declara que se emprendió el micronegocio “por continuar una tradición familiar”, con exclusión de todo otro motivo, así como el proceder en campo de los encuestadores, que leen a cada persona encuestada la totalidad de las opciones de respuesta, para que ésta elija la que considera correcta, me hacen pensar que esta opción metodológica es sostenible. En todo caso, podríamos acotar la crítica: si bien es seriamente probable que todos los que hayan

contestado la pregunta 28 con la opción 1 provienen de un medio microempresarial, es también probable que haya otros microempresarios de idéntico origen familiar, que no expresaran el motivo señalado por la opción de respuesta 1 como su **principal** motivación para emprender el micronegocio.

4.2.2 Origen social de los microempresarios y prácticas empresariales

Para un mejor entendimiento de los resultados de las tablas de contingencia, de las que en la mayoría de los casos sólo se mencionan los resultados⁵⁹, para una mayor claridad expositiva y por economía gráfica, a continuación se reproduce la pregunta 28, y se resumen en un cuadro las 8 frases que en que se fijaron las posibles respuestas y el número que para efectos de codificación le fue asignado a cada una:

TABLA 10 Respuestas a pregunta 28 de la ENAMIN 2008

<i>Pregunta .28. ¿Cuál es el motivo principal por el que se inició en esta actividad o negocio?</i>	
Respuesta	Código
Por tradición familiar	1
Para complementar el ingreso familiar	2
Para obtener un mayor ingreso que como asalariado	3
No encontró trabajo como asalariado	4
Horario flexible	5
Pérdida o recorte en anterior empleo	6
Encontró una buena oportunidad de negocio	7
Quería ser independiente	8
Otro	9

⁵⁹ Las tablas las tablas omitidas en este capítulo se presentan en el Anexo.

En la siguiente tabla presentamos los resultados de las tablas de contingencia que obtenemos al realizar los cruces de variables planteados en la Tabla 9. Este ejercicio se revelará útil en la búsqueda de pistas de correlaciones, condicionamientos y causalidades, permitiendo discriminar las variables en que se observe una presencia más intensa que lo estadísticamente esperable de parte de los microempresarios de origen familiar empresarial. Es decir, en este primer acercamiento al modo en que los datos de la ENAMIN 2008 se comportan cuando se les pone en relación entre sí, la guía será la intuición, el presentimiento, por decirlo así, de la existencia de cierta correlación estadística significativa, a partir de lo mostrado por las tablas de contingencia anunciadas.

TABLA 11 Resumen de tablas de contingencia de primera hipótesis (Orígenes familiares vs. Hábitos empresariales)

Variable cruzada con Variable P. 28 (Motivación para iniciar el micronegocio)	<u>Resultado observado.</u>	<i>¿Se observa una preeminencia estadística del grupo experimental? (Microempresarios que comenzaron como tales por continuar una tradición familiar?)</i>
P 29 Modalidad de propiedad del micronegocio (individual/colectiva)	Se esperaría que a hábitos empresariales más sólidos correspondería una mayor capacidad organizativa, como la implícita en la situación de co-propiedad, o más aún, en la de la vigencia de una personalidad jurídica suprapersonal propietaria (tal como la Sociedad Anónima). Es el caso que se observa una preeminencia estadística de los microempresarios de origen familiar empresarial en esta situación: 1,695 recogidos por la encuesta, contra 1,588.9 esperados. Esta correlación amerita ulterior exploración estadística.	SI
P. 30 Tipo de asociación en el micronegocio, cuando se da (familiar/ no familiar)	Al cruzar estas variables, se esperaría, de un modo algo contra-intuitivo, como conviene a una conclusión derivada de un desarrollo teórico, por cierto, que los microempresarios de origen familiar empresarial, a los que nuestra hipótesis supone niveles de administración del micronegocio más	NO

	<p>rigurosas, observaran una tendencia a asociarse, en la co-propiedad del negocio, en mayor medida con personas externas a su núcleo familiar. Sin embargo, lo reportado por los números es exactamente lo contrario: en 100 ocasiones los microempresarios del tipo que importa aquí reportaron co-propiedad intrafamiliar, cuando estadísticamente se esperaban sólo 52. ¿Será este rasgo una excepción a reinterpretar en el contexto conceptual ya desplegado en esta tesis, o lo comprometerá seriamente en su conjunto? ¿Un rasgo derivado de las propiedades esenciales de la condición de microempresario, o una propensión atribuible a circunstancias culturales determinadas? Por lo pronto, se considera impropio abundar en el análisis estadístico de esta co-relación, que expresa algo totalmente contrario a lo que desde la teoría se esperaba.</p>	
<p>P. 31 Formalización ante notario de micronegocio (si/no)</p>	<p>En este caso, los números dicen que los microempresarios que continuaron con una empresa familiar presentan menores probabilidades de incurrir en la informalidad que lo que sería dable esperar desde un punto de vista estadístico (135 observados, 88 esperados. En adelante la primera cifra corresponde a los observados, la segunda a los esperados). Sin embargo, también la proporción de microempresarios de este tipo que carecen de registro ante notario es mayor a lo esperado (1,667 contra 1,569). . Ahora, dado que en el primer caso la cifra de observados supera a la de esperados en un 53%, y en el segundo solo en 6%, se considera pertinente profundizar la indagación de esta correlación, que de entrada parece condecir con lo derivado de las construcciones teóricas utilizadas en esta tesis.</p>	<p>SI</p>
<p>. 32 Formalidad y rigor en la contabilidad (varias opciones)</p>	<p>En este caso, las prácticas más formales (utilizar los servicios de un contador profesional, o una caja registradora de la Secretaría de Hacienda) se observan con mayor frecuencia en los microempresarios concernidos que lo esperado (513 contra 346, y 46 contra 33, respectivamente). Se observa la misma tendencia complementaria que en el caso de la variable anterior, a destacar igualmente en la correspondiente práctica menos</p>	<p>SI</p>

	rigurosa y racional: no llevar control alguno (1,059; 1, 047). Y por los mismos motivos que en el caso anterior, a saber, por los márgenes relativos con que tal supremacía relativa se presenta en cada caso, se considera correcto continuar explorando esta correlación.	
P.33 Formalidad de las transacciones con los clientes (varias opciones)	Los micronegocios encabezados por personas de origen familiar empresarial, tienen en mayor proporción el hábito de formalizar sus transacciones: 201 declararon expedir facturas (163 esperados); 213 recibos (158 esperados). Por lo tanto esta asociación estadística amerita profundización.	SI
P. 34 Pertenencia a organización gremial. (varias opciones)	Al repetir el ejercicio con esta variable, no se observa en los microempresarios bajo estudio una mayor proclividad a asociarse, como sería de esperarse – dado que es un rasgo que corresponde a una práctica empresarial ventajosa, como ya se vio al comentar algunos estudios empíricos recientes, y que a tales microempresarios se les supone por coherencia teórica una práctica de tal nivel. Pero – quizás debido tanto a factores culturales específicos como a condiciones estructurales generalizadas como la corrupción – el microempresario mexicano típico omite unirse a otros similares a él para promover sus intereses, sin que los que provienen de medios familiares empresariales sean una excepción a este respecto. Por lo tanto, no se perfila como de utilidad esta asociación, y se descarta su posterior análisis.	NO
P.35 Formalización de micronegocio ante autoridades locales y sanitarias. (si/no)ç	Aquí se observa claramente una asociación positiva entre el origen empresarial bajo escrutinio, y la propensión a registrar el micronegocio tanto ante las autoridades locales (625 contra 419), como ante las sanitarias (148 contra 85) . Más aún, en este caso sí se observa una correlación negativa entre ambas variables en cuanto a la omisión del registro (1,088 contra 1,171). En consecuencia, se proseguirá con la exploración de esta afinidad.	SI
P 49 Exposición a desfalcos (distintos grados)	El rigor en las prácticas empresariales harían esperar una menor proclividad a padecer fraudes o desfalcos. Sin embargo, el grupo de microempresarios de interés declaró haber sido víctima de tales abusos en una proporción mayor	NO

	que la esperada (166 contra 125). Por ello se descarta desde este punto proseguir con el estudio de esta asociación estadística.	
P 77 Capacitación en aspectos administrativos, 2008 (si/no)	No se observa ningún despunte estadístico interesante de parte de los microempresarios que tienen origen familiar empresarial. Por el contrario, el tipo de microempresario del que se esperaría esta prominencia, en realidad observa un interés – expresado eventualmente por el hecho de haberse proporcionado durante el año capacitación en el área – menor al esperado por mejorar sus capacidades administrativas. Por esto se renuncia a profundizar en esta correlación.	NO

En esta tabla observamos que las categorías de microempresarios a las que corresponden las mejores prácticas de registro de ventas son las que incluyen a los que comenzaron la microempresa por el deseo de continuar una tradición familiar, (respuesta 1), a quienes la iniciaron buscando un mejor ingreso al que gozaban como asalariados (respuesta 3); a los que se convirtieron en microempresarios como respuesta a la pérdida de un trabajo anterior

4.2.3 Origen de los microempresarios y éxito empresarial

Para contrastar la otra hipótesis, la que relaciona éxito en la empresa con origen del microempresario, se cruzará la misma variable independiente de la hipótesis dos con las variables de Ingreso y Planes de expansión del micronegocio para el año siguiente.

Para efectos de simplicidad, se decidió concentrar en un solo grupo a todos los microempresarios cuya familia de origen obtenía sus medios de vida principalmente de una actividad asalariada, para compararlo con el grupo de microempresarios a los que se les puede atribuir un origen en una familia empresaria.

En el primer caso, la comparación de medias arroja los siguientes resultados:

TABLA 12 Ingreso medio según origen de microempresario

Motivo por el que inició el negocio			
BINARIA	Media	N	Desv. típ.
No empresarial	4001,28	25147	8720,795
Empresarial	3906.83	1798	7228,851
Total	3994,98	26945	8629,192

Como se puede observar, no hay una diferencia significativa en favor de los microempresarios estudiados, los que la hipótesis postulaba como los más aptos para un desempeño exitoso en la microempresa, en este caso medido por el ingreso promedio.

Ahora, cuando comparamos en una tabla de contingencia a los mismos grupos de líderes de micronegocios en lo relativo a sus planes de expansión para el año siguiente al de la encuesta (2009), encontramos lo siguiente:

TABLA 13 Tabla de contingencia BINARIA. Planes de expansión - contracción 2009

		Planes de expansión - contracción 2009			Total
		NS/NC	NO	SI	
Origen no empresarial	Recuento	7284	13950	7027	28261
	Frecuencia esperada	7109,7	14075,5	7075,8	28261,0
Origen empresarial	Recuento	279	1023	500	1802
	Frecuencia esperada	453,3	897,5	451,2	1802,0
Total	Recuento	7563	14973	7527	30063
	Frecuencia esperada	7563,0	14973,0	7527,0	30063,0

En este caso, tomando como indicador del éxito empresarial la existencia de planes de expansión para el año siguiente, se observa que los microempresarios de origen empresarial no sólo no superan al otro grupo, sino que ni siquiera alcanzan las frecuencias esperadas que les corresponden.

Definitivamente, en las tablas de contingencia anteriores es imposible encontrar la relación postulada por la hipótesis que relaciona origen del microempresario con desempeño exitoso, de acuerdo con la cual se esperaba que los microempresarios provenientes de familias empresariales lo alcanzaran con mayor frecuencia que los microempresarios de orígenes distintos.

4.3 Evaluación de las hipótesis originales. Nuevas preguntas de investigación.

Es el momento de afrontar un hecho ineludible: *los resultados de los análisis a los que fue sometida la ENAMIN no aportan evidencia suficiente para verificar las hipótesis por las que se ha regido escrupulosamente esta tesis.* De hecho, su consideración objetiva parece presionar más bien en el sentido de su refutación.

Veamos. En su generalidad, los microempresarios procedentes de familias de empresarios ciertamente exhiben mejores prácticas que lo que estadísticamente se podría esperar; pero el hecho realmente significativo, revelado por el examen atento de las tablas de contingencia, es que *esa preeminencia es compartida con otras categorías de microempresarios de origen asalariado.* Es decir, en los microempresarios que fueron denominados como tipo 1(los que manifestaron haber

emprendido el micronegocio, ante todo, por continuar con una tradición familiar) se observan con mayor frecuencia que lo que la probabilidad les asigna, tanto prácticas empresariales (contables, comerciales, administrativas) racionales y rigurosas, como resultados económicos óptimos. Pero lo mismo ocurre con otros microempresarios: con los que señalaron que su principal motivo para abrir su micronegocio fue la aspiración a un mayor ingreso al que percibían en su trabajo asalariado anterior, con quienes lo hicieron ante todo para gozar de un horario flexible, con los que se decidieron al haber encontrado una buena oportunidad de negocios, y con quienes vieron el proyecto de abrir una microempresa antes que nada como una oportunidad de manejarse de modo independiente en su vida productiva.

Rotunda, la convergencia de los microempresarios tipo 1 con las otras especies de dueños de micronegocios, *justamente en las características que se esperaba los diferenciaran*, exige una honda reconsideración de los elementos teóricos que condujeron a la expectativa – acuñada en las hipótesis – de ver reflejada en los resultados de la ENAMIN tal semejanza. Esto no significa – por supuesto – abjurar de todo recurso sociológico usado en la tesis. Por el contrario, es sólo mediante el retorno crítico a esos activos teóricos que puede aspirarse a descifrar correctamente la dinámica de los hechos revelada por el análisis estadístico. Los conceptos – provenientes de los estratos más altos del linaje del pensamiento sociológico, por cierto – gracias a los cuales fueron posibles las operaciones de describir e interpretar el objeto de estudio a que se dedicó esta tesis, retienen toda su pertinencia y poder explicativo. Lo que exige revisión son esas operaciones en sí (descripción e interpretación), una vez admitido – a la luz de los hechos – lo improbable de las hipótesis avanzadas.

En definitiva, incluso la más aplastante refutación de las hipótesis manejadas hasta aquí carecería de la potencia necesaria para poner en tela de juicio la pertinencia del objeto de estudio de la sociología económica, o la utilidad del concepto de *habitus*. De lo que se trataría, en todo caso, sería de hacer un uso algo distinto de estos logros de la ciencia social, indudablemente definitivos.

Urge, por lo tanto, una nueva pregunta. ¿Qué características comparten las perspectivas sociales de los grupos de microempresarios en los que se ha identificado como atributo distintivo una adopción de las prácticas típicas de la cultura empresariales más frecuente y sistemática? Y sobre todo: ¿es lícito, y de qué modo, atribuir *eficacia causal* a ese por lo pronto hipotético punto de convergencia, en la generación de la confluencia delatada por el examen de las tablas estadísticas?

En lo sucesivo, el esfuerzo se enfocará en lograr – aunando herramientas conceptuales sociológicas no introducidas hasta el momento con las ya deben resultar, a estas alturas, familiares – una

interpretación del hallazgo estadístico del empate entre las distintas categorías de microempresarios en cuanto a hábitos empresariales y resultados económicos.

4.4 Hacia nuevas hipótesis: renovación conceptual.

¿Cómo y en qué pueden coincidir los puntos de vista, las posiciones prácticas, correspondientes a los microempresarios que se iniciaron como tales por continuar una tradición familiar, por un lado, y a los que lo hicieron en pos de un mejor salario, de un horario más flexible, del aprovechamiento de una oportunidad de negocios prometedora, o del logro de una mayor independencia económica, por el otro?

Retomar el concepto bourdieusiano de *habitus* puede sin duda ser un punto de partida aventajado hacia la solución al problema. Retomándolo, claro está, con la intención de utilizarlo de un modo distinto a aquél por el que originalmente se apostó. Para hablar con claridad: volviendo al vocabulario de Bourdieu, no parece haber problema con la plausibilidad de considerar la empresa y el empleo como *habitus* distintos, inscritos ambos en el *campo* económico. En cambio, el giro que es necesario ejecutar en este punto de la investigación, y que ya sugeríamos en pasajes anteriores de la tesis, consistiría en señalar que la microempresa a su vez es un *habitus* en sí, una especie de *habitus híbrido*, cuya peculiaridad consistiría en propiciar el roce de los límites, por decirlo así, de los *habitus* empresarial y asalariado, más crudamente delimitados en el contexto de relaciones productivas caracterizadas por magnitudes significativas, en las que la distancia entre el trabajo ejecutivo y el administrativo se amplificarían. Lo distintivo de la microempresa sería justamente el propiciar la contigüidad – perceptible para los participantes – de ambas categorías de trabajo. Este uso del concepto podría dar lugar a una explicación de la solvencia práctica con la que un determinado tipo de asalariados logran transitar hacia una posición de microempresarios. Lo que se tendría que seguir de aquí, en cuanto a hechos, sería la convergencia estadística entre esos microempresarios de origen asalariado que destacan en la adopción de prácticas empresariales, y el tipo de empresas del que provienen. Concretamente: se esperaría que en su mayoría provinieran de microempresas.

Otra fuente conceptual a la que es posible recurrir en busca de elementos para lograr una interpretación, que sin deformarlo, permita al *habitus* superar las limitaciones que menguan su poder explicativo cuando se le entiende muy estrechamente, es sin duda, la que dimana de la obra gestada en

torno a la idea de *institución*, por los *neoinstitucionalista* norteamericanos de la primera mitad del siglo XX. Entre ellos, los más notables son Thorstein Veblen, Wesley Mitchell y John Commons⁶⁰.

Detracción auto promulgada de la economía neoclásica, este *neoinstitucionalismo* contiene en potencia el programa entero de la sociología económica, y por lo tanto puede considerarse como su gesto inaugural. Se opone al paradigma neoclásico prácticamente en los mismos puntos (e invocando principios parecidos) que fueron expuestos cuando se hacía referencia al origen y orientación polémicos que parecen ser constantes definitivas del proyecto general propio de esta región del objeto sociológico⁶¹. Así, una mirada orgánica corregiría al atomismo (las características observadas en el individuo se descifran como el resultado de la interacción con entidades externas, no como “propiedades”); el individualismo metodológico (las propiedades de lo colectivo entendidas como emanaciones de las de lo individual) sería sustituido por una perspectiva rigurosamente holística (las características individuales traducen la dinámica social concreta en que necesariamente se manifiestan. O con Durkheim: el todo es algo distinto a la suma de las partes, a las que en definitiva, y desde todo punto de vista, precede)⁶²

Tal como lo sugiere la coincidencia en la crítica al individualismo metodológico, el neoinstitucionalismo es afín al tono general de la teoría del *habitus* de Pierre Bourdieu. Ambos insisten en la primacía de las pautas sociales como puntal explicativo de la disposición, percepción e inclinación que se observan en los individuos concretos. Veblen logra encauzar el ímpetu del pragmatismo norteamericano, y hacerlo sociológicamente productivo:

“A habitual line of action constitutes a habitual line of thought, and gives the point of view from which facts and events are apprehended and reduced to a body of knowledge” (Veblen: 1934)⁶³

Así, *“Institutions create and reinforce habits of action and thought (...)”⁶⁴*

Ahora, la significación (y utilidad) metodológica del neoinstitucionalismo se revela con la instauración de la *institución* como categoría conceptual básica de análisis, y como unidad de observación - en el ámbito empírico. Esta maniobra teórica posibilita una re – delimitación del fenómeno de interés de esta tesis, el microempresario contemporáneo, el desarrollo de la cultura

60 The Handbook of Economic Sociology, Smelser and Swedberg (Eds.); p. 58-76 Geoffrey M. Hodgson. The Return of Institutional Economics

61 Ver sección 2.1.

62 Ibid. P 61.

63 Ibid. p. 63

64 Ibid. p. 63

empresarial, y las probabilidades de éxito. Nuevos límites que tendrían que traducirse en un desplazamiento del centro de interés del análisis de perspectivas socioeconómicas típicas (cultura asalariada y empresarial) al estudio conceptual y empírico de distintas estructuras (instituciones) en el que esas perspectivas se forman, se confrontan, se condicionan, y eventualmente, se complementan.

Tendrían, puesto que, dados los límites de este trabajo, ya próximos en este punto de la tesis, solo será posible marcar los fundamentos teóricos y metodológicos del programa de indagación de este modo renovado.

Se empezaría por fusionar en una sola y renovada mirada las perspectivas del *habitus* y de la concepción *neoinstitucionalista* de institución. Es algo en lo que se puede avanzar sin abandonar las fronteras específicas de esta tesis. Ambos conceptos asumen radicalmente – como ya se señalaba – el principio sociológico fundamental de atribuir a las estructuras sociales eficacia causal en relación con las características observadas a escala individual (habilidades, aspiraciones - “preferencias”, en clave económica – marcos cognitivos básicos, etc.). Ahora, del *habitus*, es importante retener la minuciosidad en el detalle que su empleo exige al observador en el trabajo descriptivo e interpretativo. También la sensibilidad que obliga a desarrollar hacia la experiencia interior, subjetiva, del individuo socializado en el *habitus* del que se intenta la descripción, gracias a la que a menudo se alcanzan los más profundos niveles de comprensión. Por último, el *habitus* orilla a hacer distinciones trascendentes ahí donde tanto el sentido común como las versiones metodológicas demasiado apuradas por la comparación de agregados no perciben más que homogeneidad.

En cambio, el *habitus* parece requerir asistencia para dar cuenta de sus propias transformaciones. Es lo que parece desprenderse de los resultados a que condujo el uso del concepto que se hizo en esta tesis. Porque – como ya fue acreditado - en la ENAMIN 2008, se encuentran transformaciones, movilidades, que no se esperaban, dónde no se pensaba que pudieran tener lugar: en ciertas categorías de microempresarios de origen asalariado. Y se esperaba que mostraran menos aptitudes para el manejo de los micronegocios que los microempresarios cuya socialización en lo que denominamos el *habitus* empresarial hubiera comenzado desde edades más tempranas, y en contexto de relaciones sociales primarias.

Por ello, ante la imperativa de ofrecer una alternativa teórica que dé cuenta eficazmente de la situación revelada por la EMANIN 2008, aparece prometedora la operación – sugerida por el concepto de institución que viene de ser expuesto - de introducir una segunda etapa analítica en la que la

indagación tenga por objeto al medio en que los *habitus* discernidos se rozan e interactúan. Es decir: tras haber concentrado la atención en las prácticas económicas de actores concretos, y haberlas pensado como dispositivos culturales y como *habitus*, se ofrece sugestiva, desde un punto de vista metodológico, la consideración de las características de los *entornos* concretos en el que estas categorías de microempresarios se desempeñaron previamente a su incursión en los micronegocios como principal factor explicativo de los niveles observados de adquisición de aptitudes y obtención de resultados.

Ahora, el concepto de institución desarrollado por los neoinstitucionalistas parece ser conveniente para guiar al pensamiento en la tarea de examinar de esos entornos, y permitir distinciones eventualmente relevantes desde el punto de vista de la explicación del fenómeno. Intuitivamente, pueden ser identificados dos orígenes - que es lícito considerar como tipos institucionales distintos - para los asalariados que incursionan en la microempresa:

1. La empresa de tamaño considerable, en la que el trabajo - finamente especializado - está sujeto a una división funcional nítida, que se observa rigurosamente,
2. La microempresa, en la que - en atención a la eficacia y a las exigencias de adaptabilidad - se atenúan los límites funcionales de las posiciones productivas. Especialmente, el que separa al trabajo productivo del administrativo.

Para decirlo con toda claridad: las microempresas constituirían un ámbito en el que las dos perspectivas, la asalariada y la empresarial, que han sido conceptualizadas en esta tesis como culturas y *habitus*, se verían constreñidos a la interacción y a la mezcla cotidiana. Es plausible la expectativa de que el asalariado que se desempeña en una microempresa se ve con mayor o menor urgencia apremiado a involucrarse en aspectos del micronegocio que en principio son ajenos a su función específica. Así lo sugiere la experiencia del autor de esta tesis en pequeños negocios. Esta cooperación reiterada en la cobertura de una pluralidad de funciones, impuesta por las exigencias de orden práctico con que se ve confrontado cotidianamente el micronegocio, termina por hacer germinar en quién se implica en ella una *visión de conjunto* del micronegocio, un panorama tanto de sus objetivos como de sus requisitos funcionales. Y es esta visión conjunto lo que fue postulado como el rasgo distintivo de la cultura/*habitus* empresarial.

Un asalariado en una microempresa se ve constantemente en la necesidad de participar en tareas para

las que quizás originalmente no fue contratado. Se le pide con cierta frecuencia que así lo haga. Probablemente se le solicite que lleve el registro de alguno de los procesos que tiene a su cargo. O que brinde asistencia en actividades que implican un contacto directo con los clientes. Puede ser que se le requiera para completar alguna transacción con algún proveedor. O más bien sea necesario que se apersona para llevar a cabo algún trámite administrativo en alguna oficina gubernamental. Se le comienzan a confiar diligencias que suponen el manejo de información - y acaso documentación - importante. Al fin de un tiempo, se ha desarrollado una intuición que abarca la totalidad de los aspectos sustantivos y relacionales de la microempresa. *Adquiere una perspectiva (micro) empresarial; podría decirse que se socializa en el habitus empresarial.*

Así, la caracterización de la microempresa como institución – que somete a un condicionamiento transformador las estructuras de la subjetividad – nos permite una reconstrucción aproximada del proceso concreto por el que un trabajador asalariado accede (diríamos: logra, pero este verbo implica un proyecto en su sujeto, cosa a su vez problemática, objeto posible de otra investigación, no de esta) a una perspectiva empresarial. Y con ello, obtenemos la clave para la explicación del fenómeno que nos muestran los resultados de la ENAMIN: la aptitud para la práctica empresarial de varias categorías de ex trabajadores asalariados.

En resumen: más que pensar en habitus empresarial y asalariado, habría que considerar a la microempresa, una determinada institución, en el sentido sociológico del término, como un *habitus* en sí mismo, caracterizado por una serie de rasgos particulares que permitirían dar cuenta de lo que se encuentra cuando se analiza el origen de los microempresarios

Ahora, sería una falta de rigor lamentable el limitarse a suponer que se cuenta con la clave explicativa de las concurrencias estadísticas confrontadas, y dar el asunto por resuelto. Todo exige el siguiente paso, que consiste en el contraste empírico de las conclusiones a que se llegó, a partir de la renovación conceptual que significó la incorporación al instrumental teórico de los puntos de vista desarrollados por el neoinstitucionalismo norteamericano.

4.5 Las nuevas hipótesis

Esta será una de las nuevas hipótesis a contrastar:

H13: Los microempresarios que provienen de microempresas observan prácticas productivas y administrativas más rigurosas y constantes que los que provienen de empresas grandes.

Versus:

H03 No se observa diferencia en cuanto a rigor y solidez de las prácticas empresariales, entre los microempresarios que provienen de otras microempresas y los que trabajaron antes en una empresa grande.

La pregunta 19 del cuestionario de la ENAMIN (*¿Cuántas personas trabajaban en ese negocio o actividad?* Refiriéndose al anterior al micronegocio), recodificada será tomada como la nueva variable independiente, junto con la variable que se obtendrá de la recodificación de la pregunta 16 (*Antes de iniciar su negocio o actividad, ¿usted contaba con empleo asalariado/ negocio propio/ otras opciones?*). Asimismo se aprovechará, mediante la introducción de una variable binaria, la distinción postulada por el GEM entre personas que ingresaron a las filas empresariales por necesidad y las que lo hicieron en pos del aprovechamiento de una oportunidad, ya discutida en el capítulo II.

En atención a la coherencia metodológica, la incorporación de este par de variables explicativas debe seguirse de la formulación de las respectivas hipótesis:

En el caso de la posición productiva de procedencia, se obtiene:

H14: Los microempresarios cuyo antecedente productivo anterior es un negocio propio desarrollan en mayor proporción prácticas empresariales rigurosas, que aquellos que antes de ser microempresarios eran empleados,

Vs.

H04: No se observa una mayor proclividad de los microempresarios cuyo antecedente productivo

anterior es un negocio propio a adoptar prácticas empresariales rigurosas, en relación con los microempresarios provenientes de las filas asalariadas.

En el caso de la variable independiente correspondiente a la motivación para iniciar el micronegocio (por necesidad/ para aprovechar una oportunidad), se llega a:

H15: Los microempresarios que iniciaron su actividad buscando aprovechar una oportunidad desarrollan prácticas empresariales rigurosas con una frecuencia mayor a la observada en los microempresarios que debutaron como tales por necesidad.

Vs.

H05: Los microempresarios que iniciaron su actividad buscando aprovechar una oportunidad desarrollan prácticas empresariales rigurosas con una frecuencia igual a la observada en los microempresarios que debutaron como tales por necesidad.

Como variable dependiente, será utilizada la siguiente selección de respuestas aportada por la encuesta:

- Pregunta 6 (¿Es patrón o trabajador por su cuenta actualmente?)
- Pregunta 23 (Aprendió en la actividad económica anterior lo necesario para desempeñarse en la actual?)
- Pregunta 32 (Prácticas contables adoptadas)
- Pregunta 33 (Formalidad de las transacciones; tipo de comprobante que expide)
- Pregunta 34 (Pertenencia a organización representativa del sector)
- Pregunta 35 (Características del local en que se desarrolla la actividad)
- Pregunta 40 (Modo de fijación de precios de bienes y servicios)
- Pregunta 42 (Seguridad Social)
- Pregunta 46 (Inversión en negocio en año en curso)
- Pregunta 67 (Origen capital inicial del micronegocio)
- Pregunta 69 (Petición de crédito)
- Pregunta 77.3 (Capacitación en aspectos administrativos en año en curso).

Para la exploración de cada una de estas relaciones se empleará en cada caso un modelo de regresión logística.

En búsqueda de simetría en relación con el anterior par de hipótesis, se explorará la relación entre las nuevas variables independientes planteadas, y el éxito empresarial. Esto queda expresado en la siguiente hipótesis:

H14: Los microempresarios que provienen de microempresas son más exitosos que los que provienen de empresas grandes.

Versus:

H034 No se observa diferencia en cuanto éxito, entre los microempresarios que provienen de otras microempresas y los que trabajaron antes en una empresa grande.

Para el contraste empírico de esta hipótesis, resulta inadecuada la variable que podría pensarse como la más obvia: el ingreso, en razón del elevado grado de heterogeneidad de la muestra, que ya fue comentado en el análisis descriptivo. En lugar de ello se optará por utilizar como variables respuesta las dos siguientes:

- Pregunta 27 (¿Cuánto tiempo lleva funcionando el micronegocio?)
- Pregunta 85 (Expectativas de crecimiento/ continuidad/ contracción)

En estos dos casos se emplearán modelos de regresión lineal, con tratamiento binomial de la variable independiente (dummy).

La siguiente tabla muestra los resultados obtenidos del contraste del primer par de hipótesis:

B0 Constante

B1 Tamaño de empresa de origen (Microempresa/ pequeña, mediana y gran empresa)

B2 Posición en empresa de origen (propietario/asalariado)

B3 Motivación para abrir micronegocio (por oportunidad/por necesidad)

TABLA 14 Coeficientes de regresión logística (*= Sig. > .1)

Práctica circunstancia/ Coeficientes	Beta 0	Beta 1 (Tamaño de empresa de origen)	Beta 2 (Posición en empresa de origen)	Beta 3 (Motivación para iniciar micronegocio)
1 Posición en la microempresa	.1	1.12	.98*	2.53

(Por su cuenta/ patrón)				
2 Adquisición de experiencia necesaria en trabajo anterior.	.31	2.32	1.2	2.07
3 Prácticas de contabilidad (Presencia/ausencia)	.2	.87	.93*	2.45
4 Expedición de comprobantes de transacción (si/no)	.17	.85	.71	2.61
5 Pertenencia a organización sectorial (si/no)	.1	.87	1.05*	1.67
6 Registro ante autoridades locales (si/no)	.31	.93	1.1	1.77
7 Disposición de local para micronegocio (si/no)	.86	1.05*	.99*	2.13
8 Prácticas para definición de precios (óptimas/mejorables)	3.9	.93*	1.47	.90
9 Cotización en Seguridad social (si/no)	.38	.95*	1.09*	.747
10 Inversión en el micronegocio en 2008 (si/no)	2.17	1.05*	.84	1.31
11 Origen inversión inicial (institucional/familiar o personal)	.13	.99*	.95*	.89
12 Solicitud de crédito (si/no)	.28	.89	.94	.91

13 Capacitación en aspectos administrativos en 2008 (si/no)	.01	.84*	.54	1.05*
--	------------	-------------	------------	--------------

En lo tocante al éxito de las microempresas, los resultados a los que se llegó impiden cualquier comentario⁶⁵.

En cuanto a las restantes hipótesis, se obtienen las conclusiones que serán comentadas en el siguiente apartado.

65 Tales relaciones fueron tratadas con **regresión lineal**, pero lo resultado de R fueron tan bajos que no se pueden considerar como significativos los modelos resultantes.

CAPÍTULO 5. CONCLUSIONES

De los resultados arrojados por el análisis numérico presentado en el capítulo anterior, se desprende una serie de conclusiones, que es conveniente dividir en dos categorías, de acuerdo a su pertinencia temática.

En primer lugar, las que valoran las perspectivas teóricas y metodológicas empleadas a todo lo largo de la investigación, en términos de sus alcances, limitaciones y posibilidades.

Complementariamente, atendiendo a lo que la circunstancia de ser este un trabajo producido en el contexto curricular de la Maestría en Gobierno y Asuntos Públicos sugiere como conveniente, se formulará un conjunto de recomendaciones pertinentes en el ámbito de la Política Pública.

La tabla 14 permite avanzar las siguientes conclusiones:

1. Previamente, es necesario considerar que los datos utilizados para la contrastación de las hipótesis no fueron producidos con tal finalidad, por lo que fue necesario buscar equivalencias entre las variables de la Enamin 2008 y aquellas a las que el aparato teórico de la sociología económica atribuye potencia explicativa. Del mismo modo, fue indispensable agregar opciones de respuesta en categorías binarias, de modo que el ejercicio de regresión logística fuera posible. Estos procedimientos fueron descritos a lo largo de la tesis cuando se consideró pertinente. Como consecuencia de este acondicionamiento de la base de datos, se perdió nitidez en la caracterización de los microempresarios, y se dio con la imposibilidad de garantizar la homogeneidad de las agrupaciones construidas: El peligro más relevante al que todo el trabajo de agregación nos expone, es al de que las características en torno a las que se aglutinaron los grupos, y que son las responsables de aportar la solvencia explicativa, no estén presentes con la suficiente fuerza en ellos. En términos metodológicos, **esto impide un rechazo o aceptación categóricos de las hipótesis**, y delinea la consideración de los resultados obtenidos como pistas de la existencia de relaciones causales como lo más razonable. Un esfuerzo de investigación que quisiera superar las limitaciones de esta tesis requeriría - como uno de sus principales requisitos - una base de datos propia generada de acuerdo con las necesidades específicas demandadas por el esquema explicativo construido.

2. Se observa un valor positivo modesto en el incremento en la probabilidad de haber adquirido los conocimientos necesarios para el micronegocio cuando se proviene de una microempresa (2.32).

3. Llama también la atención la asociación positiva entre haber dirigido un micronegocio anteriormente, y haber aprendido ahí lo necesario para el manejo del actual (1.2). De igual modo, se observa una relación del mismo tipo entre el mismo precedente y la probabilidad de adoptar prácticas racionales de fijación de precios. Estas relaciones sugieren que es en cierto punto de un proceso de aprendizaje que los microempresarios llegan a reconocer la importancia ciertas prácticas, y a desarrollar las capacidades productivas inherentes a su actividad.

4. También son notorios los valores que obtiene en la mayoría de las categorías el parámetro correspondiente a la distinción operada por el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) entre empresarios por necesidad y empresarios por oportunidad. **Todos los parámetros calculados son de magnitud modesta, pero siempre positivos y significativos.** Esto no debe sorprender, dado que tal distinción se apoya en años de investigación y reformulación, aunque es destacable que lo reportado por este ejercicio econométrico sea consistente con ella. Sería quizás un ejercicio de indagación provechoso la búsqueda de los factores determinantes de la formación de ambas motivaciones típicas, partiendo del instrumental conceptual del que se hizo acopio en esta tesis. ¿Qué determina que una persona se convierta en microempresaria para el aprovechamiento de una oportunidad, o que llegue a serlo por necesidad? Esta podría ser una de las preguntas que guiaran una hipotética futura investigación, y se buscaría, en principio, su respuesta en los desarrollos teóricos a los que se recurrió en esta tesis. El cambio significativo consistiría en hacer de la motivación inicial para emprender el micronegocio el nuevo centro de gravedad de las preguntas de investigación, habiendo ya constatado, el poder explicativo de la motivación respecto al fenómeno de la formación y persistencia de las prácticas empresariales racionales.

5. Al observar la tabla, es imposible ignorar la gran cantidad de relaciones positivas pero escasamente significativas que se detectaron. Especialmente en el caso del tamaño de la empresa de origen, hay numerosos casos en que la probabilidad de observar una práctica empresarial más racional y sólida se incrementa cuando el microempresario proviene de una microempresa, aún reconociendo que la significatividad de tales relaciones es casi siempre baja. Sin embargo, esto no constituye un argumento contra la perspectiva institucionalista adoptada, dada la existencia de la relación. Lo que habría que cuestionarse es ¿qué interacciones en las empresas medianas y grandes favorecen el

desarrollo de las prácticas empresariales más propicias? Pregunta que – por supuesto – ya no será objeto de indagación de la presente tesis.

6. Por último, la proyección de estos resultados. Puede resultar útil pensar en una ampliación de este ejercicio de econometría para elaborar algo como un catálogo de actitudes empresariales adecuadas y de sus correspondientes factores determinantes. Un tal catálogo podría ser de utilidad en política pública, pues sería posible a partir de él diagnosticar una serie de comportamientos empresariales de parte de los hipotéticos beneficiarios de programas de financiamiento, y tomar medidas (administrativas, educativas, etc.) al respecto.

7. **No se encontró relación significativa entre las variables independientes y el éxito de las microempresas.** Aunque esto puede deberse ante todo a la selección de variable operada, habría que comenzar por revisar los problemas que la medición de dicho éxito plantea. Quizás para estudiar el tema el primer paso sea establecer agregados según ingreso y sector.

5.1 RECOMENDACIONES DE POLÍTICA PÚBLICA.

Se piensan desde dos perspectivas complementarias:

1. Si se trata de inyectar recursos ahí dónde tengan éstos mayores probabilidades y mejores perspectivas de aprovechamiento, habría que privilegiar, entre las peticiones para creación y fortalecimiento de microempresas, aquellas que correspondan a microempresarios provenientes de las “posiciones” socioeconómicas que hemos determinado como las más propicias al éxito empresarial.
2. Si, en cambio, lo que se proyecta es incrementar el número de personas que manifiesten el interés por la actividad microempresarial, y tengan posibilidades de crear microempresas viables, con buenas probabilidades de éxito, los programas podrían orientarse, en su difusión y diseño, a esas mismas posiciones que se han identificado como las más prometedoras para el efecto.

Se impone como necesario un breve análisis de ambas perspectivas, una visión de política pública más bien técnica.

En este caso, la población objetivo serían los microempresarios que demandaran expresamente apoyo financiero para fortalecer y hacer crecer su negocio. Llama la atención la escasa frecuencia con que los microempresarios mexicanos solicitan y obtienen créditos: según la ENAMIN sólo el 18.81 de los encuestados ha solicitado crédito una vez abierto el micronegocio. Se consideraría también, particularmente, a aquellos microempresarios que han desarrollado ya una trayectoria como tales, pero de modo parcial, distribuyendo su tiempo productivo entre la microempresa y algún empleo de medio tiempo o de tiempo completo.

El principal objetivo de producto del programa sería el microcrédito. Como objetivo complementario, se plantearía un esquema de capacitación en el que necesariamente tendría el beneficiario que participar como requisito para acceder al financiamiento. El objetivo de impacto, que como sabemos tiene que ser definido en términos de un cambio cuantitativo determinado respecto a una variable dada, podría ser establecido de dos maneras:

1. Como un incremento en la tasa de supervivencia de las microempresas apoyadas;
2. Como un incremento en la tasa de crecimiento anual de las mismas. Para medir ésta, se podría recurrir a la observación de una serie de indicadores pertinentes, como la variación en el volumen de las transacciones efectuadas por la microempresa, en el valor de los activos fijos, en la cantidad de empleados contratados, en el volumen neto de ganancias, etc.

Se trataría de un programa *focalizado*. La focalización es pertinente cuando se quieren reducir brechas en el acceso a bienes o servicios de parte de grupos diferenciados. En este caso, se trata específicamente de la brecha en el acceso al crédito. Asimismo, el segundo componente del programa, las actividades de capacitación para el desarrollo de las perspectivas y habilidades empresariales, hacen recomendable la focalización, pues de este modo podrían dichas actividades diseñarse atendiendo a las características específicas de quienes eventualmente participarían en ellas. Las habilidades a desarrollar mediante las actividades estarían relacionadas con:

1. Investigación de mercados;
2. Control contable;
3. Administración del tiempo;
4. Ventas y calidad en el servicio (dependiendo del caso).

Sería sin duda recomendable una estructura encargada de la focalización, sobre todo si se toma en cuenta una de las principales características del programa de financiamiento: bajas tasas de interés. Es este un rasgo que seguramente haría atractivo el programa para cualquier empresario, aún para los que pueden satisfacer su demanda de crédito acudiendo a la banca comercial general; no parece realista esperar que la auto exclusión de parte de éstos baste para evitar la incidencia en ninguno de los dos errores básicos de focalización, a saber, de inclusión y de exclusión. Es importante aprovechar esta observación para hacer explícita la centralidad de un componente conceptual subyacente a este programa: es de naturaleza causal, y postula que es la magnitud de las tasas de interés la que impide el crecimiento de un gran número de microempresas.

Estas serían las características básicas de un hipotético programa de fortalecimiento microempresarial. Existen en la actualidad programas más o menos con estas características, como el PRONAFIM. Respecto a esos esfuerzos de política pública, en extremo valiosos sin duda, lo que se

podría señalar como innovación sugerida, es la obligatoriedad de la participación en actividades formativas: el acceso al crédito estaría condicionado a dicha participación. Al modo de los esquemas de transferencias condicionadas, esta estrategia intensificaría sin duda el desarrollo de capacidades. Es un impacto que también sería establecido como objetivo, y por lo tanto, definido como tema de evaluación.

Por otra parte, en el caso de la población de parte de la que - de acuerdo con los resultados del análisis empírico - es esperable una aptitud empresarial superior a la del promedio de la población, la estrategia sería diferente. Cabe recordar que el rasgo más notable de esta población es el tener antecedentes laborales en microempresas.

En primer lugar, se trataría aquí de promover la creación de nuevas microempresas, no de apoyar el crecimiento de las ya existentes. Esto implica - de entrada - una mayor disposición a correr riesgos financieros, pues no hay precedentes de la viabilidad de los microempresarios en cuestión. Este sesgo, que no es otra cosa que un incremento en la incertidumbre de los resultados del programa, tiene importantes implicaciones en términos de implementación.⁶⁶

Al igual que en el caso anterior, tendrían que ser asignados al programa determinados objetivos de impacto, expresados en términos de las siguientes variables:

1. Creación de nuevas microempresas;
2. Tasa de supervivencia de las microempresas;
3. Tasas de crecimiento de las microempresas (similares a las recomendadas en el caso anterior) y,
4. Información estadística descriptiva de la adopción de prácticas empresariales rigurosas;

Otra diferencia con el programa de fortalecimiento microempresarial planteado, consistiría en la estrategia básica de interacción con la población: habría que pensar más en términos de promoción que de atracción. Se consideraría conveniente adoptar un rol más activo en la difusión del programa, pues lo que se pretende es incrementar el número de personas emprendedoras. Aprovechando la información cuantitativa disponible, y los resultados obtenidos de su tratamiento estadístico, sería posible determinar a qué sector de la población convendría focalizar el esfuerzo comunicativo en cuestión: a los empleados de microempresas, en primer lugar.

⁶⁶ Sería más difícil lograr la participación de las microfinanciaras, a la vez que tendría que buscarse un manejo eficiente y transparente de los recursos de parte de la agencia pública responsable.

Por último, como ya se reconocía, un proyecto público de estas características implica una elevación en los niveles de incertidumbre financiera enfrentada. Para atender a este incremento, tendría quizás que pensarse en dar prioridad al componente formativo sobre el financiero: es decir, radicalizar la postura - ya establecida para el caso del programa de fortalecimiento - de condicionar el acceso a los recursos financieros a la participación en actividades de desarrollo de perspectivas y habilidades empresariales. Con esto, se reduciría la incertidumbre financiera, pues se incrementarían las probabilidades de éxito de las microempresas formadas.

Otro elemento adicional que puede resultar interesante, es la oportunidad para integrar a otro tipo de actores en el proceso de implementación de este programa. Así como se dificulta el recurrir a organismos financieros privados para hacer llegar el crédito a los potenciales microempresarios, aumenta, proporcionalmente, y dado el peso del factor educativo en el programa, la pertinencia de dar un papel relevante a las múltiples agencias, tanto gubernamentales como de la sociedad civil, experimentadas en el tema.

Es de esperarse que de la aplicación decidida y constante de programas como los descritos se siga un mejoramiento de las perspectivas de las microempresas en México.

Bibliografía

-Smelser and Swedberg, Editors **The handbook of economic sociology**
Princeton University Press Princeton, 1994.

-Weber, Max **Economía y sociedad**
Fondo de Cultura Económica México, 1964 (1922)

-Smelser and Baltes, Editors International Encyclopedia for the Social Sciences
Elsevier
New York, 2001

-Parsons, Wayne **Public Policy**,
EEPL, UK 1995.

-Berger, Brigitte, **La cultura empresarial**.
Gernika México 1993.

-Swedberg, Richard, **Entrepreneurship**.
Oxford University Press. New York, 2000

-Bourdieu, Pierre, **Méditations pascaliennes**
Seuil, Paris, 2003.

-Bourdieu, Pierre, **Las estructuras sociales de la economía**.
Manantial, Buenos Aires, 2001.

-Bourdieu, Pierre. **Raisons pratiques. Su la théorie de l'action**.
Éditions du Seuil, Paris, 1994

- Bonnewitz, Patrice **La sociología de Pierre Bourdieu**,
Nueva Visión, Buenos Aires, 2006.

-Frank, Robert H. **Microeconomía y conducta**
McGraw Hill. Madrid, 1990

- Varian, Hal R., **Intermediate Microeconomics**.
WW Norton & Co., New York, 2006

- Organization for Economic Co-Operation and Development. **Fostering Entrepreneurship**
1998

-Global Entrepreneurship Monitor. **Executive Report**. 2008

-Torre, Mario. **Microempresa, pobreza y empleo en América Latina y el Caribe**
Una propuesta de trabajo. OEA, 2006

-FUNDES. **Mejorando empresas, transformando vidas.**
Informe 2009

-Zevallos, Emilio
Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina
Revista de la CEPAL; No. 79. Abril 2003.

-Knoepfel, Peter, et al. **Análisis y conducción de las políticas públicas,**
IHEAP, 2003.

-Popper, Karl, **La miseria del historicismo,**
Alianza-Taurus, Madrid, 1991.

- Bohman, James,
"Critical Theory", *The Stanford Encyclopedia of Philosophy (Fall 2008 Edition)*,
Edward N. Zalta (ed.), URL = <<http://plato.stanford.edu/archives/fall2008/entries/critical-theory/>>.

-Habermas, Jürgen, **Teoría de la acción comunicativa. I Racionalidad de la acción y racionalización social.** Taurus, Buenos Aires, 1987.

-Blumer, Hebert, **Symbolic Interaccionism,**
Prentice Hall, New Jersey, 1969.

- Fernando Vallespín Ed., **Historia de la teoría política, T.6.**
Alianza Editorial, Madrid 1995.

-Zaid, Gabriel. **Empresarios oprimidos.**
Random House. México, 2008.

-Muñoz Izquierdo, Carlos, Lira Meza, Rosa María. **Capital cultural, dinámica económica y desarrollo de la microempresa en la ciudad de México.**

-“Una aproximación a los problemas de las microempresas en México. De acuerdo a los resultados INEGI (2006).” Coordinador Ricardo Contreras Soto
Universidad de Guanajuato Facultad de Ciencias Administrativas

-“Aproximación al perfil del empresario de los micronegocios en México. De acuerdo a los resultados INEGI (2003).” Universidad de Guanajuato Facultad de Ciencias Administrativas Coordinador Ricardo Contreras Soto

-“Exploración sobre el capital cultural (escolar) del microempresario en México y algunas reflexiones sobre su importancia en la competitividad” Alejandra López Salazar Ricardo Contreras

-“Education and training in the informal sector. The case of México City.”
(Tesis) The University of Alberta, 1991.

-“Prácticas empresariales y apertura económica en México”; Levanti, Carole.
Comercio Exterior, Diciembre de 2001.

-“El trabajo, el éxito y el fracaso según los empresarios. Significados familiares
según el género y la generación”. (Historia de casos de Córdoba, 1998-99)
(TESIS) 1999.

- Marx, Karl. **La ideología alemana** *Obras Escogidas en tres tomos* (Editorial Progreso, Moscú,
1974), t. I.

-Weber, Max. **La Ética Protestante y el Espíritu del Capitalismo.**
(1905)/2003 FCE, México DF

-Touraine, Alain, **¿Qué es la democracia?**
1998, FCE, México.