

## ***Los apoyos a las microempresas de jóvenes en México***

*Mario López Espinosa. Programa Global para el Desarrollo de la Microempresa, Nacional Financiera (NAFIN), México.*

Centro Interamericano de Investigación y Documentación sobre Formación  
Profesional (Cinterfor/OIT)

Mucho antes de que los/as jóvenes se incorporen al mercado de trabajo, deben diferenciar si su vocación profesional y aptitudes caracteriales corresponden a las de un empleado/trabajador/a con inclinación a la dependencia laboral, o a las de un emprendedor con inclinación a la iniciativa independiente. Un empleado/trabajador/a actuando como administrador/a de una microempresa seguramente alcanzará un fracaso contundente, sólo comparable con el de un emprendedor/a laborando, a su vez, en una gran corporación.

De similar importancia y significación resulta la previa diferenciación entre un emprendedor/a-empresario/a y un emprendedor/a-productor/a, entendido el primero como aquel que tiende a concentrar su preferencia, su esfuerzo y su talento en el ejercicio de tres de las cuatro funciones básicas de la actividad productivo-empresarial, la adquisición, la promoción comercial y la administración, en tanto que el segundo lo hace, sustancialmente, en la cuarta función, la producción.

En México subsisten sin duda impedimentos y limitaciones estructurales que obstaculizan seriamente el acceso de las pequeñas unidades productivas al respaldo empresarial en materia de información, financiamiento, capacitación, asesoría técnica, promoción comercial y respaldo tecnológico. Estas dificultades se acrecientan aún más en el caso de las mujeres y de los/as jóvenes, ya que la infraestructura institucional de respaldo se orienta, fundamentalmente, hacia las grandes empresas, administradas por hombres y por hombres maduros, y con un patrimonio formado.

En nuestro país, las empresas e instituciones de respaldo y fomento, tanto públicas como privadas, que destacan su atención prioritaria a las micro, pequeñas y medianas empresas, en sustancia y en su mayor parte, están orientadas hacia el apoyo de las medianas, con el deseo y la expectativa de llegar a apoyar a las grandes. El respaldo a las micro y pequeñas empresas forma parte del discurso y simplemente se destaca para dar mayor realce y supuesta sustentación a las correspondientes justificaciones de existencia.

La política de fomento pública y privada más destructiva es la que asume un enfoque de carácter asistencialista, la que considera que las unidades empresariales son más discapacitadas en la medida en que son más pequeñas y que son administradas por mujeres, y no por hombres, y por jóvenes, y no por hombres “maduros”. El paternalismo tiene siempre un efecto contraproducente, reprime la iniciativa, desalienta la creatividad, desestimula el esfuerzo y aniquila la responsabilidad. Los/as jóvenes pueden ser los más vulnerables y en ellos puede ser más nocivo un enfoque de esta naturaleza.

En México, las microempresas, e incluso las pequeñas, no son empresas “grandes chiquitas”, constituyen un fenómeno particularmente diferente al de las medianas y las grandes empresas. De bien poco sirve adecuar las técnicas y procedimientos que inciden en la productividad; es indispensable construir soluciones y alternativas especializadas. Se requiere de esquemas, metodologías e instrumentos diseñados expresamente para las pequeñas unidades productivas. El contexto en que surgen las microempresas de jóvenes es absolutamente particular. Se requiere igualmente de una estrategia de fomento y de instrumentos de respaldo especializados.

Sin acceso a una información adecuada y oportuna no se pueden alcanzar niveles de competitividad para sobrevivir en un contexto de globalización. Los/as jóvenes con una sólida formación universitaria y una capacidad pragmática para acompañar la vertiginosa evolución de la informática empresarial, pueden compensar el tradicional desprecio que los centros de información convencionales han mostrado hacia las muy pequeñas unidades productivas.

Por lo que respecta al financiamiento y, en particular, al costo de los recursos, es conveniente reconocer que aún siendo paradójico, es absolutamente cierto que las muy pequeñas unidades productivas disponen de una mayor capacidad para asimilar el impacto de tasas de interés más elevadas que las que prevalecen en el mercado para otros estratos empresariales, ya que existe una relación inversamente proporcional entre las dimensiones de las empresas y los negocios, y la tasa interna de retorno financiero.

Esta considerable mayor capacidad relativa de pago, otorga a las microempresas la posibilidad de cubrir los también relativamente elevados costos operativos de su acceso al crédito (en virtud de tratarse de costos fijos de operación y de importes de crédito muy reducidos) y de compensar la alta percepción de riesgo con que tradicionalmente la ha calificado el sistema financiero formal. Se requiere, por supuesto, de un sistema dinámico y una tecnología de microfinanciamiento especializada en el sistema de intermediación financiera.

Si bien resulta saludable desechar el mito de que la microempresa requiere de tasas subsidiadas en sus créditos, también es conveniente dejar muy claro que de ninguna manera, este reconocimiento significa aceptar que la microempresa y los microproductores/as de bajos ingresos pueden absorber, siempre y en todos los casos, tasas de interés excesivas y desproporcionadas en términos reales, sobre todo cuando se trata de actividades de transformación y del financiamiento de inversiones de activos fijos.

En México, como sucede en todos los países industrializados, nunca más las grandes empresas volverán a ser generadoras netas de empleo. Cada vez menos los/as jóvenes encontrarán en las corporaciones transnacionales oportunidades atractivas de trabajo.

La experiencia internacional ha demostrado fehacientemente que resulta una absoluta falacia suponer que la evolución natural de una microempresa es la de convertirse en una pequeña empresa, como es igualmente falso que una empresa pequeña debe necesariamente transformarse en mediana, o una mediana en grande. Es más, la tendencia reciente está mostrando incluso un sentido inverso:

las empresas grandes se están convirtiendo en medianas; las medianas en pequeñas; y, las pequeñas en microempresas.

Mucho antes de que los/as jóvenes se incorporen al mercado de trabajo, deben diferenciar si su vocación profesional y aptitudes caracteriales corresponden a las de un empleado/trabajador/a con inclinación a la dependencia laboral, o a las de un emprendedor con inclinación a la iniciativa independiente. Un empleado/trabajador/a actuando como administrador/a de una microempresa seguramente alcanzará un fracaso contundente, sólo comparable con el de un emprendedor/a laborando, a su vez, en una gran corporación.

De similar importancia y significación resulta la previa diferenciación entre un emprendedor/a-empresario/a y un emprendedor/a-productor/a, entendido el primero como aquel que tiende a concentrar su preferencia, su esfuerzo y su talento en el ejercicio de tres de las cuatro funciones básicas de la actividad productivo-empresarial, la adquisición, la promoción comercial y la administración, en tanto que el segundo lo hace, sustancialmente, en la cuarta función, la producción.

En México subsisten sin duda impedimentos y limitaciones estructurales que obstaculizan seriamente el acceso de las pequeñas unidades productivas al respaldo empresarial en materia de información, financiamiento, capacitación, asesoría técnica, promoción comercial y respaldo tecnológico. Estas dificultades se acrecientan aún más en el caso de las mujeres y de los/as jóvenes, ya que la infraestructura institucional de respaldo se orienta, fundamentalmente, hacia las grandes empresas, administradas por hombres y por hombres maduros, y con un patrimonio formado.

En nuestro país, las empresas e instituciones de respaldo y fomento, tanto públicas como privadas, que destacan su atención prioritaria a las micro, pequeñas y medianas empresas, en sustancia y en su mayor parte, están orientadas hacia el

apoyo de las medianas, con el deseo y la expectativa de llegar a apoyar a las grandes. El respaldo a las micro y pequeñas empresas forma parte del discurso y simplemente se destaca para dar mayor realce y supuesta sustentación a las correspondientes justificaciones de existencia.

La política de fomento pública y privada más destructiva es la que asume un enfoque de carácter asistencialista, la que considera que las unidades empresariales son más discapacitadas en la medida en que son más pequeñas y que son administradas por mujeres, y no por hombres, y por jóvenes, y no por hombres “maduros”. El paternalismo tiene siempre un efecto contraproducente, reprime la iniciativa, desalienta la creatividad, desestimula el esfuerzo y aniquila la responsabilidad. Los/as jóvenes pueden ser los más vulnerables y en ellos puede ser más nocivo un enfoque de esta naturaleza.

En México, las microempresas, e incluso las pequeñas, no son empresas “grandes chiquitas”, constituyen un fenómeno particularmente diferente al de las medianas y las grandes empresas. De bien poco sirve adecuar las técnicas y procedimientos que inciden en la productividad; es indispensable construir soluciones y alternativas especializadas. Se requiere de esquemas, metodologías e instrumentos diseñados expresamente para las pequeñas unidades productivas. El contexto en que surgen las microempresas de jóvenes es absolutamente particular. Se requiere igualmente de una estrategia de fomento y de instrumentos de respaldo especializados.

Sin acceso a una información adecuada y oportuna no se pueden alcanzar niveles de competitividad para sobrevivir en un contexto de globalización. Los/as jóvenes con una sólida formación universitaria y una capacidad pragmática para acompañar la vertiginosa evolución de la informática empresarial, pueden compensar el tradicional desprecio que los centros de información convencionales han mostrado hacia las muy pequeñas unidades productivas.

Por lo que respecta al financiamiento y, en particular, al costo de los recursos, es conveniente reconocer que aún siendo paradójico, es absolutamente cierto que las muy pequeñas unidades productivas disponen de una mayor capacidad para

asimilar el impacto de tasas de interés más elevadas que las que prevalecen en el mercado para otros estratos empresariales, ya que existe una relación inversamente proporcional entre las dimensiones de las empresas y los negocios, y la tasa interna de retorno financiero.

Esta considerable mayor capacidad relativa de pago, otorga a las microempresas la posibilidad de cubrir los también relativamente elevados costos operativos de su acceso al crédito (en virtud de tratarse de costos fijos de operación y de importes de crédito muy reducidos) y de compensar la alta percepción de riesgo con que tradicionalmente la ha calificado el sistema financiero formal. Se requiere, por supuesto, de un sistema dinámico y una tecnología de microfinanciamiento especializada en el sistema de intermediación financiera.

Si bien resulta saludable desechar el mito de que la microempresa requiere de tasas subsidiadas en sus créditos, también es conveniente dejar muy claro que de ninguna manera, este reconocimiento significa aceptar que la microempresa y los microproductores/as de bajos ingresos pueden absorber, siempre y en todos los casos, tasas de interés excesivas y desproporcionadas en términos reales, sobre todo cuando se trata de actividades de transformación y del financiamiento de inversiones de activos fijos.

En México, como sucede en todos los países industrializados, nunca más las grandes empresas volverán a ser generadoras netas de empleo. Cada vez menos los/as jóvenes encontrarán en las corporaciones transnacionales oportunidades atractivas de trabajo.

La experiencia internacional ha demostrado fehacientemente que resulta una absoluta falacia suponer que la evolución natural de una microempresa es la de convertirse en una pequeña empresa, como es igualmente falso que una empresa pequeña debe necesariamente transformarse en mediana, o una mediana en grande. Es más, la tendencia reciente está mostrando incluso un sentido inverso: las empresas grandes se están convirtiendo en medianas; las medianas en pequeñas; y, las pequeñas en microempresas.

Cuando un/a joven emprendedor/a está dispuesto/a a conjugar y poner en riesgo su esfuerzo, su talento, su patrimonio y su prestigio para participar en la actividad empresarial sin mayor protección que su propia capacidad de competencia, las instituciones de fomento públicas y privadas deben asegurarse que en el proceso para intentarlo, reciba un respaldo en materia de información, capacitación, financiamiento, asesoría técnica, promoción comercial y soporte tecnológico, que sea adecuado, oportuno, accesible y competitivo. La acción emprendedora es aquella iniciativa en que un hombre o una mujer colocan en efectivo riesgo su patrimonio. Para el caso de los jóvenes que no disponen de un patrimonio material, deben sustituirlo por sus propias ilusiones. El riesgo es una condición intrínseca de la actividad productivo-empresarial.

Los/as jóvenes que pretendan incursionar en la actividad emprendedora deben tomar en particular consideración que, en México, las más pequeñas unidades empresariales encuentran una de sus principales dificultades para evolucionar, en las deficiencias estructurales de su vinculación comercial con compradores y proveedores, las cuales se derivan no sólo de una reducida capacidad de negociación individual, sino también de la carencia de técnicas elementales de comercialización y de políticas y procedimientos adecuados de adquisición.

Es incuestionable que la principal limitación y desventaja de la pequeña unidad productiva, y en especial de la microempresa, no se deriva de su condición de pequeña, sino de que actúa sola en un contexto de actividad económica de cada vez más profunda y compleja interdependencia. También es una realidad que, para muchas microempresas de jóvenes, la única posibilidad de desarrollarse, e incluso de sobrevivir, dependerá de su capacidad y de su decisión oportuna de conjugar esfuerzos con otras unidades productivas en actividades e inversiones diversas de beneficio común, con el fin de incrementar colectivamente su capacidad de competencia.

En México prácticamente todos los modelos de asociacionismo han fracasado. Los jóvenes deberán crear nuevos paradigmas, acordes con su realidad y con las

ventajas comparativas que se derivan de su propia formación y juventud, para impulsar la colaboración empresarial. Sin embargo, sería recomendable que sean una especie propia de “alianzas estratégicas” en que se respete el principio de la individualidad y, a la vez, se propicie y facilite el esfuerzo conjunto para acrecentar la capacidad de negociación y de concreción colectiva. Una alianza en la que los resultados y el ingreso para cada participante dependan directamente de la calidad y de la intensidad de su propio esfuerzo individual.

La experiencia mundial ha más que demostrado que las microempresas no sólo pueden sobrevivir sin protecciones interminables, sino que disponen de ventajas relativas que las colocan en posibilidades reales de participar con éxito en mercados atractivos y, por ende, competidos. Por supuesto, no se pierde de vista que estas ventajas son potenciales y que únicamente si se desarrollan oportuna y adecuadamente, se convierten en verdaderos factores de competencia.

En México, las micro y pequeñas empresas tienden a caracterizarse lamentablemente por producir lo que no debieran y, en todo caso, por vender sus productos y comprar sus insumos donde tampoco debieran. Esta es una realidad que explica los elevados niveles de mortandad empresarial en estos estratos y que deben estudiar con especial precaución los/as jóvenes que opten por la iniciativa emprendedora.

En casi todos los países, se presenta una tendencia hacia la diferenciación de los patrones de demanda. Los consumidores prefieren, cada vez más, adquirir bienes y servicios exclusivos y diferenciados, que no provienen de la economía de escala ni de la producción en serie. La microempresa es la mejor preparada para especializarse en la elaboración de volúmenes reducidos de bienes y servicios de alta calidad de diseño, materias primas y procesos; productos y servicios de alto costo y precio elevado, destinados sobre todo a la población de altos ingresos, que acude en su búsqueda a establecimientos exclusivos, también de reducido volumen de ventas.



La muy pequeña unidad productiva constituye prácticamente el único estrato que está en posibilidades estructurales de lograr con rentabilidad una especialización flexible, que no sólo le permita mantener una conveniente diversificación en la demanda, sino disponer, además, de márgenes de maniobra para reaccionar oportunamente ante la eventual contracción operativa y de demanda de una cierta rama de actividad económica.

El paradigma de la especialización flexible ha sido el factor determinante del éxito y desarrollo de numerosas microempresas en diversos países industrializados y, sin duda, puede convertirse en una ventaja competitiva de los/as jóvenes emprendedores/as mexicanos/as.