

Las microempresas de servicios en México, principales características

Salvador García de León Campero

RESUMEN

Debido a la importancia que las microempresas han adquirido en el ámbito económico y social en la última década, este estudio presenta las caracterizaciones y análisis de los rasgos sobresalientes del subsector de microempresas de servicios en lo relativo a sus características estructurales, activos fijos, personal ocupado, fuentes de financiamiento y lógica de funcionamiento.

El universo de estudio se refiere exclusivamente a las microempresas que desarrollan sus actividades en localidades urbanas con 100 mil y más habitantes.

ABSTRACT

MAIN CHARACTERISTICS OF SERVICE MICRO-INDUSTRY IN MEXICO

Microindustry has acquired great social and economic importance in the last decade. This essay presents the

characteristics and main feature analysis of this subsector of microindustry. It concentrates mainly on its structural features, fixed assets, people in employment, sources of finance and performance logic.

The field of study refers exclusively to microindustry present in urban localities with a population of 100.000 or over.

A principio de la década de los noventa, surgió en el país un renovado interés por las empresas en pequeña escala derivado de su creciente relevancia en los ámbitos económico y social. En 1998, el 98.3% de las unidades económicas eran microempresas: 1.3% pequeñas, 0.3% medianas y 0.1% grandes. De 1992 a 1998, sólo en áreas urbanas con 100 mil y más habitantes, el número de microempresas pasó de 2.6 a 4.2 millones, lo cual representó un incremento de cerca de 1.6 millones. Para el mismo período, el personal ocupado transitó de 4.8 a 6.7 millones, registrando un aumento de 1.9 millones.

Asimismo, las microempresas constituyen un medio muy importante para el autoempleo y generación de ingresos de amplios núcleos de la población más desfavorecida que se encuentra en situación de pobreza, sin posibilidades de acceder a puestos mejor remunerados dados sus bajos niveles educativos y una deficiente capacitación laboral. Además, contribuyen a moderar el desempleo de personal que temporalmente pierde su trabajo y opta por

autoemplearse, primordialmente en las fases de desaceleración y contracción de la economía. Poseen un rol destacado en la satisfacción de necesidades de bienes y servicios que no resultan atractivas para empresas de mayor tamaño por razones de mercado o ausencia de economías de escala; son una fuente de complementación de ingresos para un gran número de familias y una opción para asalariados que buscan mejorar sus percepciones.

Presentamos algunos rasgos sobresalientes del subsector de microempresas de servicios, especialmente en lo relativo a sus características estructurales, activos físicos con que cuenta, personal ocupado, fuentes de financiamiento y lógicas de funcionamiento.

PRECISIONES CONCEPTUALES Y UNIVERSO DE ESTUDIO

Consideramos microempresas a las unidades económicas involucradas en actividades relacionadas con la producción manufacturera, el comercio, los servicios, la construcción y los transportes, ya sea que las tareas se realicen en la vivienda o fuera de ella, con o sin local, y que cuentan con hasta seis personas, salvo en las manufacturas que es hasta 16. Este número incluye al propietario y trabajadores remunerados y no remunerados (INEGI-STPS, 1998).

El universo de estudio comprendido en las caracterizaciones y análisis que se presentan, se refiere exclusivamente

a las microempresas que desarrollan sus actividades en localidades urbanas con 100 mil y más habitantes.

CARACTERÍSTICAS ESTRUCTURALES

En 1998, en los sectores manufacturero, de construcción, comercio, servicios y transporte existían, en áreas urbanas con 100 mil y más habitantes, poco más de 4 millones 218 mil microempresas que proporcionaban ocupación a 6 millones 694 mil personas, incluyendo propietarios. Por sector de actividad, el 43% de las microempresas se ubicaban en el sector servicios, 33% en el comercio, 13% en las manufacturas, 6% en la construcción y el restante 5% en transporte (cuadro 1).

Cuadro 1
Microempresas por sector de actividad*
1998

Sector de actividad	Número de microempresas
Manufacturas	567,007
Construcción	239,409
Comercio	1,397,589
Servicios	1,812,607
Transporte	201,956
Total	4,218,568

* Incluye únicamente microempresas de áreas urbanas con 100 mil y más habitantes.
Fuente: Encuesta Nacional de Micronegocios 1998, INEGI-STPS.

En el sector servicios, poco más de la mitad del millón 812 mil 607 microempresas localizadas en áreas urbanas con 100 mil y más habitantes, se dedicaban a proveer servicios de preparación de alimentos, alojamiento temporal, reparación y mantenimiento de inmuebles, vehículos automotores y maquinaria; alquiler de bienes muebles e inmuebles y servicios profesionales y técnicos (cuadro 2). Por tipo de cliente, el 92% del total de los servicios proporcionados se dirigieron a consumidores finales (personas y familias) y solamente el 8% a compradores pertenecientes al mercado de negocios, fundamentalmente de los sectores comercio e industria manufacturera.

Cuadro 2
Microempresas de servicios por rama de actividad*
1998

Rama de actividad	Número de microempresas
Servicios de preparación y venta de alimentos, y servicios de alojamiento temporal	353,127
Servicios educativos, asistenciales y de esparcimiento	76,894
Servicios de salud	101,149
Servicios financieros, alquiler de bienes muebles e inmuebles, y servicios profesionales y técnicos	205,230
Servicios de reparación y mantenimiento de inmuebles	242,781
Servicios de reparación de vehículos automotores y maquinaria	219,018
Servicios de reparación y mantenimiento de enseres domésticos y personales	141,698
Servicios de aseo y limpieza personal	162,853
Servicios diversos	309,857
Total	1,812,607

* Incluye únicamente microempresas de áreas urbanas con 100 mil y más habitantes.
Fuente: Encuesta Nacional de Micronegocios 1998, INEGI-STPS.

Por tamaño de las microempresas en función del número de personas ocupadas, incluyendo al propietario, resalta la predominante cantidad de unidades operadas únicamente por el dueño (microempresas unipersonales) y por dos personas (el dueño y un trabajador). En el primer caso, alcanzando el 71% de los negocios, y en el segundo, cerca del 17%. En el otro extremo, solamente el 12% de las unidades en cuestión contaba con 3 a 6 personas ocupadas.

ACTIVOS FÍSICOS

Para el año citado, sólo una tercera parte de los microempresarios contaba con un local, con un espacio físico delimitado por construcciones permanentes, en el cual se estableció con el fin específico de desarrollar actividades de servicios. Por consiguiente, las dos terceras partes restantes realizaban sus actividades en el domicilio de los clientes (54%), en la vivienda del microempresario con y sin una instalación especial (26%), en puestos en la vía pública (8%) —improvisados, fijos y semifijos—, como ambulantes de casa en casa o en la calle (6%), ofreciendo sus servicios en algún medio de transporte (5%) y en puestos —improvisados, fijos y desmontables— en mercados o tianguis (1%). Los motivos principales para no tener local eran: a) por no requerirlo la actividad a que se dedicaban; b) por considerar que, en la forma que funcionaban, se vendía más y; c) por falta de capacidad económica.

El valor de los activos físicos correspondientes a herramientas y utensilios de trabajo, mobiliario y equipo, vehículos de transporte y otros, ascendía en promedio a 22 mil pesos, con un rango inferior de 8 mil pesos para los servicios de reparación y mantenimiento de inmuebles y uno superior de 59 mil pesos en los servicios financieros, de alquiler de bienes muebles e inmuebles servicios y en los servicios profesionales y técnicos.

PROPIETARIOS

En 1998, el número de propietarios de microempresas de servicios en áreas urbanas con 100 mil y más habitantes, era de poco más de un millón 914 mil. Por posición en el trabajo, el 79% correspondía a trabajadores por su cuenta, 16% a patrones y 5% a socios. Lo anterior implica que cuatro de cada cinco propietarios pertenecían a la categoría de trabajadores por su cuenta. Estimativamente el 70% de los dueños eran hombres y el 30% mujeres.

Con el término «trabajador independiente» identificamos a aquella persona que en su ocupación, oficio, negocio o taller trabaja solo o asociado, pero sin contratar trabajadores a sueldo. El concepto de «patrón» se refiere a aquella persona que trabaja en su propio negocio o empresa y ejerce, en forma independiente, un oficio o profesión empleando a una o más personas a cambio de una remuneración.

Entre las principales razones por las cuales los propietarios decidieron crear su microempresa se encuentran: a) la necesidad de complementar el ingreso familiar; b) el buscar una mayor percepción que como asalariado; c) por estar desempleado o no encontrar trabajo como asalariado; d) por motivos socioculturales (tradición familiar, deseo de ser independiente, alcanzar un cierto status social, por terapia ocupacional, etcétera) y; e) para poder tener un horario flexible.

Con anterioridad a la creación de sus microempresas, el 53% de los propietarios había sido trabajador asalariado, el 24% provenía de la población económicamente inactiva (estudiantes, amas de casa, jubilados, pensionados...), el 10% eran empresarios, el 7% desempleados, el 5% continuaba además como asalariado o atendiendo paralelamente otro micronegocio y el 1% trabajador sin pago.

En lo referente al nivel de instrucción, alrededor del 50% de los propietarios no alcanzó o rebasó el nivel de primaria; ya sea por no contar con instrucción, no concluir la primaria o por haber completado solamente este ciclo. El 22% realizó estudios de secundaria, el 8% de preparatoria y el 20% de licenciatura o posgrado (cuadro 3). No obstante las limitaciones de los propietarios en sus niveles de instrucción y de las deficiencias que de ello se derivan en su desempeño, el 68% consideraba que no requería capacitación.

Cuadro 3
Nivel de instrucción de los microempresarios
del sector servicios*
1998

Nivel de instrucción	Número de microempresarios
Sin instrucción	144,837
Primaria incompleta	353,286
Primaria completa	445,706
Secundaria	423,691
Preparatoria	160,454
Licenciatura o posgrado	375,770
No especificado	10,645
Total	1,914,389

* Incluye únicamente microempresas de áreas urbanas con 100 mil y más habitantes.
Fuente: Encuesta Nacional de Micronegocios 1998, INEGI-STPS.

TRABAJADORES SUBORDINADOS

En 1998, las microempresas de servicios de áreas urbanas con 100 mil y más habitantes, empleaban a 800 mil 614 trabajadores subordinados de los cuales cerca de 522 mil eran asalariados y poco más de 278 mil no asalariados. La mitad del total de trabajadores subordinados, o sea alrededor de 411 mil, correspondía a familiares de los propietarios. En consecuencia, los trabajadores familiares se ubican tanto en la categoría de personal asalariado como de no asalariado.

De los empleados no familiares, dos terceras partes fueron contratadas por recomendaciones de familiares y amigos de los dueños de las microempresas. El resto, comprende a personas que acudieron directamente al negocio a solicitar trabajo y a aquellos que fueron captados mediante anuncios en el mismo establecimiento, en el periódico y en lugares públicos. De los 522 mil trabajadores asalariados, únicamente una tercera parte estaba incorporado al régimen de seguridad social (IMSS) y uno de cada siete tenía un contrato por escrito.

Comparativamente con los dueños de las microempresas, los trabajadores subordinados muestran mayores niveles de instrucción. Solamente el 37% no había alcanzado o rebasado el nivel de primaria, el 39% contaba con estudios de secundaria, el 14% de preparatoria, el 9% de licenciatura o posgrado y el 1% no especificado (cuadro 4). En forma similar, el 97% de los propietarios consideraba que sus trabajadores no necesitaban capacitación.

Cuadro 4
Nivel de instrucción de trabajadores subordinados
de microempresas de servicios*
1998

Nivel de instrucción	Número de los trabajadores Subordinados
Sin instrucción	18,496
Primaria incompleta	69,480
Primaria completa	202,077
Secundaria	312,737
Preparatoria	114,604
Licenciatura o posgrado	74,496
No especificado	8,724
Total	800,614

* Incluye únicamente microempresas de áreas urbanas con 100 mil y más habitantes.
Fuente: Encuesta Nacional de Micronegocios 1998, INEGI-STPS.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

De acuerdo con datos de la Encuesta Nacional de Micronegocios 1998, el papel de las fuentes externas como aportadoras de recursos para la creación de microempresas de servicios es limitado, especialmente en lo referente a prestamistas particulares e instituciones bancarias. En tres cuartas partes de los casos, el dinero provino de ahorros personales y de liquidaciones de empleos anteriores, el 14% de préstamos de parientes, amigos y/o vecinos (sin intereses), el 5% de préstamos de particulares (con intereses)

y crédito de clientes y proveedores y un 1% de instituciones bancarias.

En cuanto a los créditos solicitados en fechas recientes a la encuesta por los microempresarios para operar sus negocios, el 40% recurrió a parientes, amigos y/o vecinos (sin intereses), el 25% a la banca comercial, el 21% a cajas de ahorro y uniones de crédito, el 13% a prestamistas particulares (con intereses) y el 1% remanente a la banca de desarrollo.

NIVEL DE FORMALIDAD

Si la formalidad la medimos en función de la condición de registro ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, tenemos que solamente el 36% de las microempresas de servicios operaba dentro del sector formal de la economía y el restante 64% en el sector informal.

GANANCIAS Y LÓGICA DE FUNCIONAMIENTO

En lo referente a las ganancias, solamente el 90% de los microempresarios de áreas urbanas con 100 mil y más habitantes, declaró haberlas obtenido. De ellos, destaca en primer lugar el hecho de que el 42% generaba ingresos por este concepto por hasta un salario mínimo mensual y el 7% de más de uno hasta dos. Por lo tanto, alrededor de

la mitad se encontraba dentro de un rango de ganancias de menos uno hasta dos salarios mínimos mensuales. Asimismo, un 14% con más de dos hasta cinco, un 19% con más de cinco hasta 15 y un 18% con más de 15 hasta más de 20 salarios mínimos mensuales.

Cuadro 5
Microempresas de servicios por estrato
de ganancias en salarios mínimos mensuales*
1998

Salarios mínimos mensuales	Número de microempresas
Hasta 1	680,527
Más de 1 y hasta 2	116,839
Más de 2 y hasta 3	99,110
Más de 3 y hasta 5	137,122
Más de 5 y hasta 10	204,014
Más de 10 y hasta 15	96,738
Más de 15 y hasta 20	69,283
Más de 20	222,934

* Incluye únicamente microempresas de áreas urbanas con 100 mil y más habitantes.
Fuente: Encuesta Nacional de Micronegocios 1998, INEGI-STPS.

Con base en los bajos niveles de excedentes obtenidos en un significativo número de microempresas y al hecho de que, comúnmente, en el cálculo de los costos no se incluye el costo de la mano de obra del propietario y de los trabajadores sin pago, se puede inferir que existe un segmento de microempresas en el que las denominadas

«ganancias» en realidad no lo son y corresponden esencialmente a remuneraciones del factor trabajo.

A partir de lo anterior, consideramos que en el subsector de microempresas de servicios coexisten distintas lógicas de funcionamiento sustentadas en la diferencia de objetivos inmediatos y predominantes de la producción de los servicios, dando lugar a distintos tipos de unidades económicas. Entre ellas, unidades cuyo objetivo primordial al producir servicios no es la obtención de ganancias y otras que sí se centran en las utilidades. En un intento por clasificarlas dentro de un modelo dual se puede establecer que éste obedece esencialmente a dos lógicas de funcionamiento que dan lugar a dos estratos de microempresa: «microempresas de subsistencia» y «microempresas con capacidad de generación de valor agregado».

Microempresas de subsistencia: El componente básico de las microempresas de subsistencia es una capacidad de trabajo dotada de ciertos recursos movilizados, no con el objeto de maximizar utilidades, sino con la finalidad de generar un ingreso que, después de deducir los gastos realizados, corresponde a la subremuneración del trabajo empleado.

Además, con esta lógica de funcionamiento, los microempresarios buscan por una parte, lograr la sobrevivencia de la unidad productiva minimizando riesgos¹ y, por

1 No realizan inversiones adicionales que pongan en peligro el patrimonio familiar; evitan la incorporación de procesos productivos que impliquen mayores

otro lado, asegurar el desarrollo de la familia destinando el ingreso obtenido —ya sea que se trate de la única fuente o de un complemento— a la satisfacción, aunque sea precaria, de sus necesidades de consumo de bienes y servicios, cultural y económicamente definidas (García de León Campero, 1998).

Esta capacidad de trabajo corresponde, principalmente, a estratos de la población de menores recursos, a los pobres y a los que se encuentran en situación de pobreza extrema. Por lo general en estas microempresas no se exige una cantidad significativa de capital para su creación y desempeño, generan escasos ingresos, operan con muy bajos niveles tecnológicos y de productividad. Primordialmente se insertan en mercados competitivos y, dado que los ingresos obtenidos se destinan al consumo, por lo regular no invierten² y se reproducen sin cambios en sus características y escalas. Mayoritariamente operan en la economía informal. Para realizar sus actividades generalmente no cuentan con un lugar determinado ni instalación fija especial para ello.

niveles de complejidad tecnológica o de un mayor número de trabajadores que vuelva más visible el negocio y más propenso a la legalización de sus actividades con las consecuentes cargas tributarias y previsionales.

2 En caso de invertir, normalmente lo realizan restringiendo el precario consumo familiar.

Microempresas con capacidad de generación de valor agregado. Las microempresas con capacidad de generación de valor agregado tienen, como objetivo inmediato y predominante, la producción de servicios para la obtención de ganancias. Consecuentemente están estructuradas y operan en forma tal que les permite generar excedentes. En función de las diversas capacidades que estas unidades tienen para obtener utilidades, las subdividimos en dos subestratos: «microempresas con capacidad limitada de generación de valor agregado» y «microempresas con capacidad ampliada de generación de valor agregado».

En las microempresas con capacidad limitada de generación de valor agregado, la magnitud de las ganancias producidas es tan pequeña que principalmente se destinan al consumo y sólo marginalmente se aplican con fines de capitalización productiva (García de León Campero y Flores, 1998). Las microempresas con capacidad ampliada de generación de valor agregado, generan utilidades en grado suficiente como para invertir parte de ellas en el negocio. Sus dueños se caracterizan por una mayor predisposición a asumir riesgos, al destinar los recursos propios y ajenos a la mejora y ampliación de las operaciones del negocio. Puede decirse que este subestrato constituye la elite del subsector de las microempresas de servicios, y es el que absorbe y aprovecha la mayor parte de los beneficios derivados de los diversos programas de apoyo instrumentados por el sector público y las cámaras y asociaciones empresariales.

Cabe señalar que la evolución experimentada por las microempresas de subsistencia, así como las de generación de valor agregado, muestra que una buena parte de sus propietarios, merced a su inventiva, ingenio y capacidad, logran consolidar y configurar unidades económicas portadoras de una racionalidad suficiente para sobrevivir por largos períodos e incluso posibilitar su desarrollo y transición hacia estratos superiores. Un indicador de ello es el hecho de que las microempresas de servicios encuestadas en 1998 tenían una antigüedad promedio de 8.3 años.

CATEGORÍAS DE UNIDADES ECONÓMICAS

A manera de resumen, y en función de aspectos como la lógica de funcionamiento, formalidad, número de personas ocupadas, posición en el trabajo del dueño y composición del personal ocupado, en el cuadro 6 mostramos algunas de las categorías en que pueden subdividirse las microempresas del sector servicios.

Cuadro 6

Categorías de microempresas del sector servicios

Según la lógica de funcionamiento:	<ul style="list-style-type: none"> • Microempresas de subsistencia • Microempresas con capacidad de generación de valor agregado
------------------------------------	--

Cuadro 6
Categorías de microempresas del sector servicios
 (Continuación)

<p>Según el nivel de legalidad con que operan:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Microempresas formales • Microempresas informales
<p>Según la posición en el trabajo del propietario:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Microempresas unipersonales • Microempresas multipersonales
<p>Por el número de personas ocupadas:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Microempresas de patrones • Microempresas de trabajadores por su cuenta
<p>Según la posición en el trabajo del propietario y la composición del personal ocupado de microempresas multipersonales:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Microempresas de trabajadores por su cuenta integradas por el propietario y trabajadores familiares no remunerados • Microempresas de patrones integradas por el propietario, trabajadores familiares no remunerados y asalariados • Microempresas de patrones integradas por el propietario y trabajadores asalariados

BIBLIOGRAFÍA

- García de León Campero, S. (1998). «Los micronegocios en México en el umbral del tercer milenio», *Adminístrate Hoy*, Año IV, No. 48, pp. 6-15.
- García de León Campero, S. y J. Flores (1998). «Lineamientos para la formulación de políticas financieras para el fomento de la microempresa en México», en Villareal, D. (comp.), *Política económica y crisis financiera en México*. México: UAM-X, pp. 177-217.
- INEGI-STPS (2000). *Encuesta Nacional de Micronegocios 1998*, México.

Copyright of Hospitalidad ESDAI is the property of Universidad Panamericana and its content may not be copied or emailed to multiple sites or posted to a listserv without the copyright holder's express written permission. However, users may print, download, or email articles for individual use.