

ACCESO DE LOS POBRES A LA EMPRESA

Edgar Esquivel S.*
Silvia Narváez C.**

20 de julio 2007

1. INTRODUCCIÓN:

El tema de la pobreza ha cobrado especial relevancia en los últimos años, no sólo por las diversas implicaciones -éticas, políticas y sociales, siendo la principal amenaza al respeto de los derechos humanos e integridad de las personas- sino por que a nivel mundial es creciente el número de personas que la padecen, particularmente en la última década a la par del desarrollo de la globalización, dicho de otra forma dentro del mismo proceso.

De la multiplicidad de aristas que se pueden y deben analizar en torno de la pobreza, este ejercicio se centrará en realizar un breve, pero sustancial análisis respecto de los pobres y su acceso a la empresa. El acceso de los pobres a la empresa necesita ser examinado a partir de un proceso de empoderamiento entendido como un fenómeno multidimensional que comprende todas las áreas de la vida humana.

El análisis está metodológicamente organizado en tres niveles: macro, meso y micro, desde vertientes de diversa naturaleza y magnitud, pero que finalmente confluyen en nuestro objeto de estudio: el acceso de los pobres a la empresa. El objetivo en cuestión es identificar los impedimentos a los que se enfrentan los pobres en su acceso a la empresa.

La primera vertiente de análisis, es el nivel macro, definido como la cuestión estructural, que nos conduce necesariamente a los factores estructurales que determinan la imposibilidad de los pobres al acceso a la empresa. Este trabajo sostiene la idea acerca de que el bajo crecimiento económico y su consecuente creación magra de empleos han detonado en conjunto, el desarrollo de un robusto sector informal de la economía o sector no estructurado.

En este mismo nivel de análisis se encuentran las regulaciones y normatividades que sumadas a las determinantes económicas dificultan el acceso de los pobres a la empresa. Desde otro ángulo pero también a nivel macro se analizarán los esquemas de financiamiento a los que se puede recurrir, las ventajas o desventajas que poseen, mismas que en conjunto permiten o imposibilitan el acceso de los pobres a la empresa

En el nivel meso o intermedio de análisis revisamos el papel de la educación y la cultura en la creación o ausencia de un entorno social y familiar que en conjunto potencie el desarrollo y formación de futuros emprendedores. En este rubro en

* Dr. en Sociología.

** Economista y maestrante en Desarrollo Sostenible.

particular se parte de dos cuestiones primordiales. La primera de ellas sostiene que una baja capacitación técnica y educativa incrementa las posibilidades de los sujetos de pertenecer al sector pobre de la población. Lo segundo, es que los patrones culturales, internalizados como valores, estructuran roles sociales, mismos que en muchos casos impiden o gravitan negativamente en el acceso de los pobres a la empresa al limitar e imposibilitar el desarrollo del potencial humano.

En el nivel micro analizaremos el papel de los pobres en la probable elección de los sujetos por la informalidad como una mejor opción frente a las alternativas de dicho sector de la población y su acceso a la economía formal.

Por último se presenta un conjunto de recomendaciones respecto de cada nivel de análisis, mismas que se recogen de la exploración realizada a partir de diversas investigaciones que abordan los tópicos en cuestión.

1.2 EMPODERAMIENTO Y ACCESO A LA EMPRESA

El empoderamiento como concepto alude a un proceso de ampliación de poder de los sujetos sobre si mismos y sobre su entorno (PADEM, 1994:6). El empoderamiento se ha visualizado como un propósito importante en la última década en la promoción del desarrollo social. Existen tres áreas en la población en las que puede manifestarse:

- a) poder en el sentido de mayor confianza en la propia capacidad para emprender alguna forma de acción con éxito;
- b) poder en términos de fortalecer las relaciones que establece la población con otras organizaciones y;
- c) poder como un creciente acceso a recursos económicos como crédito e insumos (INTRAC, 1999:5).

Visto de esta manera, empoderar es dar poder a quien lo carece, mismo que en el caso de los pobres, repercute en su exclusión de los beneficios del desarrollo. En este documento analizaremos los diversos tópicos ya señalados en los tres niveles propuestos, a partir del proceso de empoderamiento visto como un cambio positivo y necesario de realizar para potenciar las capacidades de los sujetos. Se considera necesario revisar estos tres niveles de estudio para, a partir de la identificación de los factores que inciden negativamente, en este caso, el acceso de los pobres a la empresa, desarrollar las recomendaciones para realizar los cambios necesarios y pertinentes que permitan potenciar las capacidades de los sujetos.

2.1. NIVEL MACRO: LA ECONOMÍA Y LA POBREZA

En la delimitación del objeto de estudio es necesario precisar que cuando hablamos de población en situación de pobreza estamos definiendo a partir de los tres principales rubros que se identifican en el estudio de la misma:

- a. **Pobreza alimentaria o extrema:** en donde se ubican personas con un ingreso *per capita* menor a dos dólares por día, que no alcanzan a cubrir el consumo de un mínimo de calorías necesarias (alimentación) para un adecuado desarrollo humano. A precios del año 2004, el ingreso mensual de referencia para cubrir estos requerimientos era de \$739.6 y \$548.17 pesos por persona para zonas urbanas y rurales, respectivamente.
- b. **Pobreza de capacidades:** en este nivel se ubican las personas que no tiene acceso o este es insuficiente para educación, salud y nutrición. A precios del año 2004, el ingreso mensual de referencia para cubrir los requerimientos

alimentarios, de educación y de salud era de \$909.71 y \$651.77 pesos por persona para zonas urbanas y rurales, respectivamente.

- c. **De patrimonio:** aquí se ubican las personas que no pueden satisfacer los requerimientos de vestido, calzado, vivienda, salud, transporte público aún dedicando todos sus ingresos y que consecuentemente tampoco pueden ahorrar, por lo cual su situación refleja un estancamiento en sus condiciones de vida, la pobreza se vislumbra permanente. *A precios del año 2004, el ingreso mensual de referencia para cubrir estos requerimientos, incluyendo los alimentarios, de educación y de salud son de \$1,487.34 y \$1000.4 pesos por persona para zonas urbanas y rurales, respectivamente (Székely, 2005).*

En México, según un reciente estudio, en el rubro de pobreza patrimonial se encuentran 48.9 millones de mexicanos, de ellos 38% está en las ciudades frente a un 61% en las áreas rurales. La pobreza de capacidades la padecen en el país un universo de 25.7 millones de personas, es decir un 24.7% del total de la población. La pobreza alimentaria o extrema concentra un total de 19 millones de mexicanos, que conforman un 18.2% de la población (Coneval, 2006). En resumen, la pobreza en México es un fenómeno extendido a un buen número de la población total.

El segmento de pobreza que constituye la población objetivo en este artículo corresponde al grupo de pobres moderados, ya que las personas que son consideradas dentro del rango de pobreza extrema necesitan básica y primordialmente satisfacer sus necesidades primarias y elementales de alimento, y habitación, imperativo que limita su ulterior desarrollo personal y social, de forma que no es posible pensar en un acceso a la empresa, si no han sido mínimamente satisfechas estas necesidades básicas en un umbral mínimo.

Por ello, en tanto no sean resueltas inicialmente estas necesidades básicas, el grupo en pobreza extrema se encontrará limitado para inclusive obtener un empleo, sin embargo se considera que en la definición de políticas públicas que intente posibilitar el acceso a la empresa por parte de los pobres, se podrían simultáneamente abarcar la satisfacción de las necesidades primarias de los pobres extremos y potenciar sus capacidades para hacer posible su acceso a la empresa.

De acuerdo con datos de la Secretaría de Desarrollo Social (Sedesol), en 2005 la población en pobreza moderada, comprendía un 20.2% del total de hogares en México, y un 23% de la población total (25 millones). Según cálculos gubernamentales desde mediados de los noventas se observan tendencias decrecientes de la pobreza en general, pero conforme disminuye la pobreza extrema se incrementa la pobreza moderada -de 2000 a 2002 la última se incrementó en 4.2 millones de personas- (Sedesol, 2004).

La pobreza moderada corresponde en términos generales a la población en los deciles IV+, V y VI de la distribución del ingreso. (INEGI, 2002). Su perfil socioeconómico describe las siguientes características:

- Los hogares se integran con 4.5 miembros promedio, un nivel promedio de escolaridad correspondiente a educación secundaria, un promedio de ingreso mensual de \$3,500 por hogar así como bajos niveles de estabilidad, legalidad y protección social (solo el 42% de los miembros de estos hogares cuentan con protección social).

- El 20 % de hogares tiene jefatura femenina, el 80% de los miembros en edades 6-18 años asisten a la escuela, lo cual nos habla de un nivel significativo de deserción escolar, ya que el mismo indicador en hogares no pobres es de 87.3.
- El 88.1% de los miembros en edades 18-65 años no tienen educación media-superior completa, la tasa de dependencia demográfica¹ (18-65) en estos hogares es de 89.2, lo cual nos habla de una imposibilidad de generar ahorros, y acumular activos.
- En cuanto al número de miembros que perciben ingresos por hogar este es de 1.8 personas, indicador igual al de pobres extremos. Los ingresos *per cápita* por perceptor (en el sector formal) en pobreza moderada ascienden a \$1,930 mensuales, lo cual genera un ingreso mensual por hogar de \$3,500, sin embargo el ingreso promedio por miembro del hogar ocupado por cuenta propia o como patrón es de \$1,530 mensuales.

Los datos anteriores son indicativos de un pronunciado diferencial de ingreso en contra de los auto empleados o patrones, ya que la proporción entre el salario de éstos últimos y el de los trabajadores formales es de 0.8 (INEGI, 2002). No obstante el 23% de los miembros ocupados en edades 18-65 años están auto empleados, casi una quinta parte.

En cuanto a los activos en el hogar la situación es la siguiente: el 87% de las viviendas están construidas con materiales duraderos, y el 97% cuenta con televisión, 73% con refrigerador, 47% con lavadora y un 17% con automóvil. (INEGI, 2002).

Aunque el 95% de los pobres en México, viven en hogares con al menos un miembro familiar que tiene un trabajo, la pobreza es reflejo de la ausencia de empleos formales “decentes”² y de empleos en el campo que no generen ingresos mínimos para la subsistencia. De este modo los pobres trabajan en el sector informal como parte de una estrategia adoptada para subsanar las ausencias en los sectores “formales” de la economía.

Los cálculos conservadores sobre el fenómeno de la informalidad señalan que un 40% del empleo total en México corresponde al sector informal. (OCDE, 2005). En los estudios sobre el tema de la informalidad se identifican como pobres moderados (Horbath, 2004):

- trabajadores formales asalariados sin calificación, aunque gozan de prestaciones laborales, éstas son reducidas, la calidad del empleo y el nivel de salario es precaria.
- trabajadores informales asalariados.

¹ La tasa de dependencia demográfica es la relación de niños y adultos mayores entre adultos en edades productivas. Esta relación es menor entre las familias en pobreza moderada, comparadas con las familias en pobreza extrema.

² Definición empleos formales decentes: Esta noción es acuñada por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) e incluye dentro de sus componentes: trabajo productivo y seguro, con respeto a los derechos laborales, con ingresos adecuados, protección social, con diálogo social, libertad sindical, negociación colectiva y participación. Este es un concepto en construcción, de carácter integrativo y de profundo contenido ético.

Los costos sociales que acarrea la informalidad tienen que ver con bajas oportunidades para la acumulación de capital humano, desarrollo profesional, evasión fiscal, evasión de contribuciones sociales, entre otros (OCDE, 2005).

2.2 CRECIMIENTO ECONOMICO Y LA PRESERVACION DE LA POBREZA

Uno de los elementos determinantes para el ingreso a la economía informal y la preservación de la pobreza lo constituye la precarización laboral en el mercado de trabajo formal, expresada como un proceso de pérdida de condiciones laborales simultáneas a niveles de ingreso real muy pequeños, la pérdida de prestaciones sociales e incluso la inestabilidad del empleo y que lleva a los individuos a ubicarse en situaciones de pobreza (Horbath, 2004). Como expresión de lo anterior, las estadísticas oficiales señalan que en los hogares en pobreza moderada, la ocupación masculina se concentra en mayor medida en el empleo asalariado (69%) o como patrones, en microempresas (23%), datos que reflejan y confirman que incluso en la formalidad las condiciones laborales inciden a la preservación de la pobreza (INEGI, 2002).

Este proceso es resultado de reformas estructurales que conformaron sectores económicos de baja productividad donde se han creado los nuevos empleos, cuya característica es la precariedad de los mismos. De hecho en 2001 el valor agregado promedio por persona en el sector formal era de \$47,000 contrastando con el generado en el sector informal de \$20,000, esto es menos de la mitad (INEGI, 2005a, 2005b).

Se debe considerar también que la firma de acuerdos comerciales y la globalización del comercio obligaron a desarrollar procesos productivos con mayor demanda de mano de obra calificada y desplazaron o relegaron aquellos procesos de menor calidad en donde los trabajadores no calificados tradicionalmente se ubicaban, reduciendo mucho más sus salarios frente al aumento de los salarios de los trabajadores calificados (Horbath, 2004). Ejemplo claro lo constituye el proceso de desmantelamiento de una gran parte de la industria maquiladora de exportación, que ha trasladado sus instalaciones a países con menores costos laborales, arrojando con ello a una gran masa de trabajadores sin calificación al desempleo o bien al empleo informal.

Los procesos de globalización descritos implicaron políticas de ajuste a las cuales, la población afectada, en este caso el sector con baja calificación para el trabajo no ha logra responder tan rápidamente haciendo uso de las estrategias de subsistencia tradicionales para superar las pérdidas en esos momentos, lo que genera un agotamiento de las prácticas tradicionales y obliga a construir otras nuevas que se relacionan más con respuestas desesperadas que con planes individuales de respuesta y superación positiva (Horbath, 2004). Este tipo de respuestas tienen que ver con el crecimiento de la informalidad y las motivaciones para emprender negocios por parte de los pobres.

Es así como los empleos informales, principalmente precarios van acompañados de la terciarización de la economía, sector que se alimenta por la fuerza de trabajo que proviene de los demás sectores expulsados por no haberse logrado insertar de manera efectiva, resultado también de procesos de flexibilización dentro de las empresas, que

concentran sus esfuerzos de mantener su competitividad a partir de una reducción de costos laborales permanentes.³

En 2003 la Encuesta Nacional de Empleo señala que el 77% de las actividades del sector informal correspondía a actividades sin economías de escala, tales como servicios (incluyendo transportes) (18% del total), comercio al menudeo (30%), y construcción (16%). El 23% restante correspondía a actividades con economías de escala orientadas a la exportación (INEGI, 2003).

La reducción de costos laborales en la economía formal incluye los contratos de trabajo, en donde se traslada la carga de seguridad social que estaba en manos de las instituciones que soportan al mercado, las empresas y el gobierno, hacia los trabajadores (Horbath, 2004). Este fenómeno constituye un incentivo para los trabajadores que deciden recurrir a la economía informal como un medio de vida que les asegura un ingreso mejor, y quienes al evaluar los beneficios totales en su bienestar, perciben la informalidad como una opción mejor⁴.

Como se mencionó arriba, los ajustes estructurales generan una brecha entre los salarios de los trabajadores calificados respecto a los que obtienen los trabajadores no calificados, lo cual también muestra que la desigualdad salarial y la pobreza se va retroalimentando en un círculo vicioso, pues esta última impide a una buena parte de la fuerza de trabajo obtener una calificación suficiente que le permita mejorar su condición laboral, convirtiéndose en un círculo vicioso, recordemos que el promedio de escolaridad es de 8 años para el grupo de pobreza moderada.

Documentos de organismos internacionales como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y la Organización Internacional del Trabajo (OIT), coinciden en señalar que los problemas que limitan el desarrollo económico y social en la región latinoamericana tienen que ver con:

a) un incremento de la PEA que no logra encontrar empleo, ni constituir una actividad productiva propia de subsistencia, que le permita asirse de recursos monetarios y;

b) debido a los procesos de flexibilización del trabajo en las empresas y las incertidumbres sociales en materia laboral la calidad de los nuevos empleos tanto formales e informales se han precarizado reflejándose en la forma de contratación, la remuneración, la seguridad social y las prestaciones de ley (BID, 2003).

A manera de resumen, ante un crecimiento insuficiente del PIB⁵, y la consiguiente ausencia de inversión productiva, se registra una progresiva reducción de los niveles de productividad en las empresas, lo cual resulta en una precarización de las condiciones laborales en el mercado formal. Los trabajadores que han sido expulsados de este sector, se incorporan a la economía informal en el sector de servicios, ya que dada su baja calificación no pueden insertarse en el sector manufacturero ni como empleados y mucho menos como pequeños empresarios dentro de la propia economía informal.

³ Stallings y Peres (2000).

⁴ Esto se detalla en el apartado 3.

⁵ Se requeriría un crecimiento sostenido del 5% anual del PIB para absorber la demanda de empleo formal.

A continuación, se exponen los principales problemas que aquejan al mercado de trabajo en México

2.2.2 CRECIMIENTO ECONÓMICO ORIENTADO A LAS EXPORTACIONES

Las reformas estructurales llevadas a cabo sobre la premisa teórica del crecimiento económico basado en las exportaciones no han logrado estimular la reconversión tecnológica que permita un crecimiento basado en las exportaciones con alto contenido tecnológico y por el contrario tampoco se ha dado un proceso de importación de tecnología intensiva en mano de obra calificada. Si bien las exportaciones en general no tienen un efecto significativo sobre el crecimiento, las exportaciones con contenido tecnológico medio y alto sí contribuyen a acelerarlo (BID-IPES, 2001). El modelo de crecimiento económico ha estimulado la exportación con bajo valor agregado y una pobre articulación en las cadenas productivas nacionales, principalmente las abastecedoras de insumos a la maquiladora de exportación (generalmente microempresas), cuyo porcentaje de insumos nacionales empleados en la producción fue en promedio del 2% durante 1995-2003. (INEGI,2004).

2.2.3 ECONOMÍA FORMAL ESTRECHA.

La característica principal del mercado de trabajo en México es un gran número de trabajadores con salarios insuficientes y con baja protección social, que se expresa tanto en el sector formal como informal. No obstante, la informalidad es una actividad preferida por cierto grupo de trabajadores ante la alternativa de pertenecer al sector formal, debido a la expectativa sobre un mejor nivel de ingresos y a la autonomía e independencia que la actividad informal supone; estos trabajadores generalmente se constituyen en pequeños empresarios o “trabajadores por cuenta propia” (esto se detalla en el apartado 3).

Sin embargo, en estos casos, dada la baja calificación de los trabajadores, y una percepción de los recursos factibles para generar empresas productivas, estas pequeñas empresas están limitadas a una producción de subsistencia que no mejora su condición de pobreza (López, 2004). Aunado a factores culturales, e institucionales que impiden que estas micro empresas generen un volumen de producción mayor al de subsistencia. Sobre estos factores se abunda en el punto 3 del presente documento.

2.2.4 ESTRUCTURA DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

Las pequeñas y medianas empresas (Pymes) constituyen el 99% de todas las empresas y generan el 52% del Producto Interno Bruto, y el 72% del empleo total en 2006 (INEGI, 2003).

Hay 4 millones de Pymes en México, cada una con un promedio de 7 a 8 personas empleadas. La mayoría de las Pymes son micro negocios que emplean de 1 a 10 personas. En total generan empleo para 8 millones de personas (38.3 % del empleo formal total). En 2003, las microempresas que empleaban a 2 personas correspondían al 66% del total de empresas en el país. Por otra parte, las empresas consideradas pequeñas (10 a 50 empleados) corresponden al 3.9 % del total y generan el 15% del empleo total formal.

En cuanto a su distribución regional se observa una presencia dominante de microempresas en el sur y sureste del país, en contraste, empresas medianas y grandes tienen una presencia fuerte en el centro y norte del país.

La situación en las microempresas no es mejor: muchas de ellas no generan ganancias, reflejando niveles negativos de productividad total de los factores, es decir, de capital y trabajo. Su contribución al PIB es muy débil. Sin embargo son el 99% del total de empresas. Estas empresas son familiares y su producción esta orientada a los mercados locales. El 90% de estas se ubica en el comercio, servicios y agricultura. Solo una pequeña porción (300,000 empresas) se dedican a la manufactura (OCDE, 2007).

Existe en las microempresas una trampa entre baja productividad/ alta informalidad: entre más se expanden (y se mueven hacia actividades de mayor valor agregado) las microempresas deben registrarse y declarar trabajadores y con ello pagar impuestos, lo cual genera incentivos negativos para formalizarse, ya que la percepción sobre los incentivos y beneficios de hacerlo no son muy claros para los empresarios.

2.2.5 MICRO EMPRESAS Y POBREZA.

Como ya se mencionó, los micronegocios tanto formales como informales se caracterizan por su limitada capitalización y acceso al crédito de la banca comercial, operan con tecnología tradicional y administración poco profesional, comercializan sus bienes o servicios en mercados informales de productos, entre clientelas a su vez con poder de compra limitado.

En las áreas urbanas de México, el crecimiento del sector informal de la economía se combina con crecimiento de asentamientos ilegales y esquemas informales tenencia de la tierra y de vivienda. La inseguridad jurídica respecto a la propiedad del suelo predomina en la periferia urbana, y entre los hogares de menores ingresos, reforzando la baja capacidad de las familias para desarrollar iniciativas económicas, como la adquisición de créditos a través de las vías legales y la capacidad de invertir recursos en la mejoría de sus condiciones laborales y de vivienda.

Estas condiciones generan un círculo vicioso ya que por un lado es legítima su iniciativa de búsqueda de trabajo, ingresos y viviendas con el fin de satisfacer necesidades básicas y de subsistencia de este grupo de población. Por el otro, esta búsqueda legítima de complementación de ingresos, implica que muchos miembros de los hogares interrumpan su proceso educativo y con éste, el correspondiente a la acumulación de capacidades y calificaciones, para dedicarse a actividades de baja productividad. De cualquier manera, el ingreso complementario que aportan no es suficiente para salir de la pobreza, y además les impide consolidar sus capacidades actuales y garantizar sus perspectivas de desarrollo futuro.

El círculo vicioso entre pobreza moderada e informalidad evidencia que, por su gran tamaño y posibilidad de generar negocios que potencien su movilidad económica y social, la población en condición de pobreza moderada amerita una mayor visibilidad y esfuerzos en los campos de las políticas públicas.

2.3.1. REGULACIONES Y NORMAS

El análisis del marco regulatorio (normas, leyes y reglamentos) nos permite establecer qué mecanismos imposibilitan el libre acceso de la población en situación de pobreza. El análisis permitirá a su vez identificar cómo se generan los incentivos que han detonado un crecimiento desmedido de la informalidad en nuestro país.

Existe una abundante literatura que señala que el tema del marco regulatorio es cardinal en el acceso en general a la empresa, en este caso los pobres quedan

contemplados dentro de lo afectados por una numerosa y confusa serie de trabas burocráticas que elevan los costos de apertura de empresas.

2.3.2. Marco regulatorio

Hernando de Soto apunta que las migraciones y el desempleo no son factores suficientes para explicar el incremento en la informalidad, es necesario entonces analizar el papel de las regulaciones y normas para explicar de que manera inciden en el sostenido incremento de la informalidad registrado muy particularmente en la última década (citado en García, 2004). Cuando las empresas demoran muchos días en el inicio de sus operaciones, registran altos costos en los servicios de infraestructura y costos de operación se genera un incentivo *perverso* hacia la informalización.

El Banco Mundial elabora un reporte titulado *Doing Business* (2005), en el cual desarrolla, a partir de una metodología comparativa que abarca 145 países y el contexto para efectuar negocios a partir de 7 parámetros: apertura de empresas, registro de propiedad, flexibilización laboral, acceso al crédito, cierre de contratos y registro de propiedad. En este estudio se destaca que son ocho los trámites que se tienen que realizar en México para abrir una empresa y se puede demorar hasta 58 días, con un costo de 16.7 por ciento respecto del pib *per capita*.

Dentro de los esfuerzos gubernamentales por apoyar a las empresas, en el sexenio pasado (2000-2006) se instrumentó un programa para reducir las barreras a la actividad empresarial con énfasis en procesos de innovación y eficiencia colectivos, favoreciendo la descentralización y la creación de redes de negocios. En el centro del programa se creó el llamado Fondo Pymes. El fondo para las PYMES ha creado y expandido diversos programas para acompañar a las PYMES en todas las etapas de su desarrollo tales como laboratorios de innovación, incubadoras de empresas, centros de desarrollo empresarial, aceleradores de negocios y centros para la exportación, cuyas reglas de operación recién se han actualizado (2007).

El esfuerzo ha sido loable sin embargo, se requiere mejorar la coordinación y explotar las sinergias entre las Pymes con encadenamientos productivos entre ellas por parte de las agencias gubernamentales federales y estatales, ya que aunque la evaluación de dicho programa de fomento no es posible ahora, dada su reciente aparición, una de las demandas percibidas en el sector de las micro empresas es la ausencia de programas para el fomento de acceso sencillo y claro, considerando que la mayoría de estos micronegocios son dirigidos por personas con niveles de escolaridad bajos, cuyos patrones culturales impiden y determinan ciertas conductas “empresariales”⁶ (OCDE, 2007).

2.4.1. ACCESO AL FINANCIAMIENTO

La ausencia de financiamiento con costos razonables constituye uno de los impedimentos mayores para la actividad empresarial de las pequeñas y medianas empresas en México (OCDE, 2007:75). El financiamiento para las pymes esta marcado por asimetrías importantes respecto de las grandes empresas, quienes acceden a créditos bancarios, mientras que las microempresas obtienen créditos principalmente de sus proveedores, con los efectos adversos sobre actividades como inversión o innovación

⁶ La implicación cultural del acceso a la empresa, se tratará en el apartado 3 de este trabajo.

que esto conlleva. En 2005 este tipo de financiamiento constituía el 66% del total de los créditos que las pymes obtenían.

María Elena Cardero señala que en México los indicadores de intermediación financiera han caído. *La captación de recursos monetarios y de ahorro como porcentaje del PIB ha disminuido de 32% en 1994, a 23% en 2000 y a 20% en 2003.* De igual manera el crédito de los bancos como porcentaje del PIB refleja la misma tasa decreciente al pasar de un 47% en 1994, a tan sólo 9.7% en 2000 (cerca de una quinta parte), registrando otra contracción para 2003, al registrarse un 8.4%.

Cuadro No.1

Financiamiento otorgado por la banca comercial al sector privado no bancario para varios países, como % del PIB (2002)

Reino Unido	141.7	Chile	63.8
Alemania	118.7	Estados Unidos	51.8
Nueva Zelanda	118.1	Bolivia	42.5
España	110.7	Hungría	35.3
Corea del Sur	105.3	Brasil	28.7
Francia	87.2	Argentina	15.1
Canadá	69.2	México	8.9

Tomado de Cardero Ma. Elena. Fuente Dr. Guillermo Ortiz, informe a la Comisión de Hacienda del Senado de la República, 31 de marzo de 2004.

Otro dato relevante para lo que aquí se discute, es que en general la mayor parte de las empresas en México no cotizan en la Bolsa de Valores, así como que las pocas que si lo hacen no obtienen los recursos para sus inversiones.

En México se registra un alto nivel de *desbancarización*, esto es, *porcentajes muy elevados de población que no utilizan o están fuera del circuito bancario formal.* Un dato por demás contradictorio es que en la Ciudad de México, que concentra buena parte de los bancos a nivel nacional un 74% de la población no los utilizan (Cardero, 2004).

Dentro de las diversas causas acerca del acceso cerrado al sistema bancario están:

- La baja disponibilidad de sucursales -aunque esto podría transformarse con el reciente ingreso de diez nuevos bancos al país-.
- Los bajos niveles de ingreso de la población que les restringe su acceso a los bancos al no ser susceptibles de crédito.
- Una alta concentración del dinero en un grupo reducido de bancos (Cardero).
- Sólo las personas del decil más elevado -X- acceden a los principales productos del sector bancario, quedando únicamente las cuentas de ahorro accesibles a un número mayor de los usuarios.

Para Cardero *el mercado financiero de nuestro país es un mercado segmentado y los pobres y marginados no tienen acceso a fondos de crédito y de ahorro.* Para la investigadora, es probable que las instituciones que más se acerquen a los pobres sean las microfinancieras, dado que no se necesitan garantías, involucran un monto menor de dinero. *Estos intermediarios atienden particularmente a los sectores que trabajan en el autoempleo, que realizan ahorros individuales que fluctúan entre \$2000 y \$20,000 pesos y que, a su vez, reciben préstamos que varían entre \$2,000 y \$70,000.*

En el ámbito específico de las Pymes, aunque dominan la población de los negocios en México, su desempeño se mantiene limitado por debilidades fundamentales como baja dotación de capital físico y humano, infraestructura inadecuada, restricciones presupuestales y un limitado acceso al financiamiento (OCDE, 2007).

En cuanto a las inversiones gubernamentales, el sector informal o no estructurado de la economía, en el que se ubican la mayor parte de los pobres “moderados”, es casi invisible en los planes de inversiones, debido a que se trata como se comentó en el apartado 2.1., de actividades con economías de baja escala, y con poca intensidad de capital. Como señala Horbath:

Las inversiones gubernamentales y del sector financiero se orientan al sector formal de la economía, en especial a sus ramas más productivas y eficientes. El sector informal, que generalmente opera con tecnología obsoleta, pobre calidad de recursos humanos, baja productividad e ineficiencia, contribuye poco al crecimiento económico; y por tanto las inversiones en este sector son consideradas costosas y no atractivas. A pesar de que estas empresas y familias contribuyen a la economía nacional y generan gran parte de los empleos en las ciudades más importantes del país, se enfrentan a grandes limitaciones para recibir los beneficios del presupuesto gubernamental y de las políticas de desarrollo social (Horbath, 2004).

2.4.2. Pobreza y acceso a los recursos

En una reciente investigación que realizó Mary Williams, sobre el comercio en vía pública en la Ciudad de México, detectó que en conjunto existen tres factores que influyen en el desarrollo del mismo, a saber:

1. “la baja tecnología,
2. el micro tamaño de los negocios
3. y la organización de los comerciantes en agrupaciones” (Williams, 2006:40).

Respecto a los dos primeros puntos la propia OCDE (2007:75) señala que en México las pequeñas firmas (pymes) producen para el consumo local. Estos productos generalmente padecen anticuados diseños, se elaboran con viejas maquinarias y baja calidad e inadecuado mercadeo. Dichas microfirms no participan en redes de producción, revelan bajos niveles de capital humano, inadecuado uso de tecnología y un limitado acceso al financiamiento.

El estudio de M. Williams señala también que, sumado a ello existe un conjunto de factores que también gravitan en el desarrollo de la actividad del comercio en vía pública, partiendo de que, *la calle es un lugar competitivo en términos de costos de operación*, sólo hay que pagar la tarifa al líder y a la autoridad, evitándose la carga fiscal, pago de luz y otros servicios e impuestos (2006:40).

3.1. NIVEL MESO: EDUCACIÓN Y CULTURA

Los factores estructurales inciden de manera importante para potenciar el acceso o no a la empresa por parte de los pobres, sin embargo no resultan ser condición única y suficiente para explicar el fenómeno. El papel de otros factores es fundamental, entre ellos está el peso de la cultura. Esto es necesario considerarlo ya que si no corremos el riesgo de caer en un “fetichismo de los bienes” del cual nos advierte Amartya Sen en la misma línea crítica de Marx.

En términos de A. Sen, *lo que importa para pensar el bienestar no es (sólo) lo que uno tiene, sino lo que consigue realizar con lo que uno tiene* (Salcedo, 1998:24). Así, no basta únicamente con el mejoramiento en las condiciones objetivas de vida de las personas sino potenciar la autopercepción de las personas a partir de su empoderamiento, desarrollando y fortaleciendo sus capacidades.

Por ello es necesario analizar sociológicamente el impacto de los patrones culturales en la transformación de la realidad social de los pobres (¿quién soy frente al mundo; ¿cómo me relaciono con él? y ¿soy capaz de transformarlo?). Esto es de vital importancia para lograr la eficacia de las políticas públicas instrumentadas de fomento al pleno acceso de los pobres a la empresa.

En este apartado analizaremos en específico la educación y posteriormente, lo que denominamos *el peso de la cultura* en los pobres como factor que posibilita (o no) el acceso de los pobres a la empresa.

3.2. BAJA ESCOLARIDAD EN MÉXICO: LA EDUCACIÓN Y LAS COMPETENCIAS

Uno de los factores determinantes de los bajos ingresos y del elevado nivel de pobreza se encuentra en la baja escolaridad de la fuerza de trabajo ya que en promedio el nivel de estudios de la población que trabaja en el sector informal es de 8.5 años, es decir, nivel secundaria (López, 2004).

De forma destacada las capacidades también se relacionan con el nivel de educación. Para el caso específico de México el bajo nivel educativo tiene una relación directa en los niveles de desigualdad. En un estudio sobre la desigualdad de la región la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) señala que según algunos estudios como los de López y Acevedo, hallaron que las características ocupacionales explican aproximadamente la mitad de la desigualdad salarial en México en las décadas de 1980 y 1990, estableciendo que las diferencias educativas predominaron como el factor más relevante (2006:11).

Para México los niveles de educación de la población (pobre y no) son para nivel primario 55.6 para 2002, mostrando un significativo avance con respecto al 66.7% que se registraba en 1989. A nivel secundaria el país cuenta con un nivel de 35.2% de la población, sensiblemente superior con respecto al 26.8% registrado para 1989. Al igual que con estudios “Pos- secundaria” un 9.2%, también mayor a el 5.6 para el mismo año de 1989.

La pregunta obvia entonces es ¿si ha habido mejoras sensibles en los niveles de educación registrados, por qué se ha acentuado la pobreza y la informalidad? El gasto en educación de México para 2003 fue de 6.8% del PIB, sin embargo comparativamente el gasto por estudiante es el más bajo de los países miembros de la OCDE. Por otra parte la inversión en investigación y desarrollo es menor al 4% del PIB, fortaleciéndose la dependencia tecnológica respecto de países desarrollados (OCDE, 2007).

3.3.1. EL PESO DE LA CULTURA

Por principio, señalaremos que la cultura, aquí se entiende como un *proceso de continua producción, actualización y transformación de modelos simbólicos (en su doble acepción de representación y de orientación para la acción) a través de la práctica individual y colectiva, en contextos históricamente específicos y socialmente estructurados* (Giménez, 2005; 9).

Es de esta manera que en el análisis del acceso de los pobres a la empresa se deben considerar las características específicas de los diversos grupos en situación de pobreza. Para que, tomando en cuenta las especificidades de cada subgrupo (dentro del gran grupo de pobres) se diseñe una política pública específica, *ad hoc*. Esto, buscando incrementar el éxito de dicha política, reconociendo que no se puede diseñar una política que se pretenda aplicar para todo el amplio sector de pobres.

Resulta de primordial importancia del grupo genérico de pobres, identificar quiénes son susceptibles de acceso a la empresa. El factor cultural es así de una importancia tan relevante como los factores estructurales o normativos he insistimos, debe tenerse esto en cuenta en el diseño de las políticas.

3.3.2. Valores y empoderamiento

En diversos estudios se aborda entre otras cuestiones las diversas variables culturales (p.ej.: los valores y costumbres, modelos simbólicos) con las cuales las y los individuos se proyectan frente al mundo, es decir, la manera en que se piensan en él y del cual se deriva la capacidad o no de transformarlo (empoderamiento).

Es de destacar que en general a nivel mundial las mujeres pobres sufren de una discriminación mayor que los hombres, esto se refleja en un sin fin de ámbitos y el acceso a la empresa lamentablemente no es la excepción. Al respecto ya el propio *Informe sobre Desarrollo Humano* de 1997, -el cual a partir de una complicada medición que contempla la esperanza de vida, la riqueza y los niveles de educación, entre otros- en general apunta que *no hay país alguno que trate a su población femenina igual de bien que a la masculina* (Nussbaum, 2002:29).

Al respecto María Elena Cardero señala, a partir de la Encuesta Nacional de Uso del tiempo (2002)⁷ que las mujeres miembros de hogares en pobreza en los cuales ambos cónyuges trabajan *dedican 65 horas semanales en promedio a las actividades domésticas, además del tiempo dedicado al trabajo extradoméstico, mientras que sus contrapartes masculinos dedican apenas 13.3 horas al trabajo de casa* (Cardero, 2004).

Es necesario apuntar, que el papel de la mujer se ha transformado, particularmente en las tres últimas décadas en nuestro país, *su incorporación al ámbito público, al trabajo asalariado, va haciéndolas “visibles” socialmente, al tiempo que se manifiestan las contradicciones entre su posición legal y la situación real que tienen o aspiran tener en la sociedad* (Mendieta, 2006:103)⁸.

A pesar de lo anterior, de manera muy frecuente en México, la mujer sufre marginación o exclusión por su condición de género, en clave cultural y sumado a ello se deriva la pobreza que implica una doble exclusión, misma que, contradictoriamente,

⁷ “Datos preliminares de la ENUT 2002. INEGI-INMUJERES (2002) Base de datos de la Encuesta Nacional de Uso del tiempo. La encuesta constituye un módulo de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares, razón por la cual es posible *empatar* los archivos de hogares de ambos instrumentos de recolección de información” Cardero, 2004.

⁸ Angélica Mendieta (2006:113) abunda al respecto y señala: *la mayor participación de las mujeres en la vida política y su acceso a espacios de toma de decisiones están relacionados con el proceso de democratización de la vida nacional. Esto no sólo sucede en lo que respecta a la consolidación de una cultura política ciudadana y de una relación democrática entre el Estado y la sociedad civil, sino también en cuanto a las transformaciones necesarias de los estereotipos sociales, hacia la democratización de la vida familiar* (el subrayado es nuestro).

aún es posible y necesario considerar para muchos casos que a esta doble condición de mujer- pobre se le suma la cuestión étnica, es decir, su pertenencia a un grupo indígena la perfilará muy probablemente como la más pobre entre los pobres (Cepal 2006). Esto también debe considerarse en el diseño e implementación de políticas públicas que apunten a fomentar el acceso a la empresa de las mujeres en esta triple condición (mujer-pobre e indígena).

En la cuestión étnica, a partir de un estudio de caso en mujeres mixtecas emigrantes a los E.U., Laura Velasco (citada por Campos, 2005:284), destaca que mientras que el trabajo para muchas mujeres de clase media puede ser una *experiencia liberadora*, no lo es para mujeres pobres, especialmente para las pertenecientes a grupos étnicos subordinados ya que lo han desarrollado desde la infancia y a través de generaciones, fortaleciéndose los roles sociales -aprendizajes- de subordinación desde el hogar, visto el hogar como el espacio primario de socialización (internalización de valores y roles) de los sujetos.

Es decir, el peso de la costumbre ligado a la necesidad, le otorga una situación de “normalidad” al trabajo asociado con el sufrimiento y la obligación, de forma tal que desarrollan lo que Scott denomina sobrevivencia como habilidad, la cual consiste en: “Un ajuste externo y de adaptación interna que la gente desarrolla como una respuesta a una condición de explotación económica y opresión relacionada con cierta condición de raza-género” (Campos, 2005:284-5).

En este aspecto, la labor de empoderamiento debe apuntar a procesos de intervención que promuevan la ruptura y/o transformación de las tradiciones, pautas y modelos simbólicos culturales que, anclados en añejos roles asignaban tareas específicas por la condición de género y que sumadas, como ya lo señalamos, a otras como la pertenencia a un grupo étnico distinto al mayoritario puede perfilar a un sujeto como pobre y excluido, en este caso en su acceso a la empresa, aunque dicha marginación va mucho más allá.

3.3.3. Capital social y capacidades

Otro factor que incide de manera notoria en el ejercicio de las capacidades de los individuos es lo que se conoce actualmente como capital social, pero que desde otra óptica se ha abordado como el estudio de las redes sociales. El concepto de red se entiende como parte sustancial de un sistema económico informal, en una línea paralela a la economía de mercado, que se distingue por la utilización de los recursos sociales y que se desarrolla a través del *intercambio recíproco entre iguales* (Lomnitz, 2006:11).

Larissa A. Lomnitz señala a partir de su estudio que, contrario a lo que se piensa la red de reciprocidad *aunque utiliza relaciones sociales tradicionales (la familia, el compadrazgo, la amistad), este sistema no es meramente un resabio de modalidades económicas primitivas y caducas, sino que constituye una respuesta evolutiva, plenamente vital y vigente, a las condiciones extremas de la vida marginada* (2006:11).

De tal forma, la ausencia o escaso desarrollo de capacidades, que limitan el ejercicio de libertades, en este caso, que imposibilitan el acceso a la empresa de los pobres evidencia no sólo la marginación, entendida como la ausencia de oportunidades reales, sino también la exclusión a que se somete a los pobres de este país. Desde un ángulo contrario se ha comprobado en diversos estudios de caso (Campos, 2005; Durand, 1992) que la pertenencia de un individuo a una comunidad con un capital social bajo, una red “endógena” (con escasos vínculos sociales) redundará en opciones escasas para él. En

sentido inverso, la pertenencia de un individuo a diversas redes, con alto capital social le ofrecerá mayores opciones al individuo, red densa (grupo “exógeno”).

En la misma línea del capital social y su aspecto asociativo, específicamente en el caso de las organizaciones indígenas comunitarias hay también estudios (Lugrís, 2003; Sandoval, 2005) que se han enfocado a evaluar cómo es qué después de ciertos periodos de tiempo, en los cuales se han canalizado recursos económicos y técnicos la situación de pobreza persiste en diversas comunidades.

En la evaluación de los programas que desde la sociedad civil (fundaciones y organizaciones) se financian e instrumentan, se detectó *que los individuos tienen costos de transacción para integrarse con otros, al agruparse intencionalmente de manera selectiva, generándoles costos para convencer y negociar los posibles beneficios por los trabajos conjuntos; así como costos para hacer de lado a otros interesados no confiables o que no pertenecen a la red cercana de relaciones sociales* (Sandoval, 2005:335).

Sumado a ello tenemos el estudio de caso de Sandoval, quien señala que habría que agregar la información no articulada de los tres niveles de gobierno (federal, estatal y municipal), añadiendo que es poco clara, e igualmente inaccesible para todo el público, por varias razones, entre ellas, por que dicha información se concentra en las instancias gubernamentales de las ciudades y no llega oportunamente a las comunidades, por otra parte cuando ésta llega a la comunidad, ella se enfrenta al problema de descifrarla y posteriormente socializarla al grupo (2005:335).

Lo anterior concuerda plenamente con las recomendaciones de la OCDE (2007) respecto de otras políticas y programas públicos, ya que si no se considera el nivel de competencias de la población a la que va dirigida, este simple hecho -lenguaje técnico y saberes especializados- puede incrementar los costos de información, haciéndola poco accesible e induciendo de esta manera su probable fracaso.

3.3.4. Desarrollo de Capacidades y empresariedad

Desde el ángulo de las capacidades y la empresariedad existe una línea emergente de estudios que arrojan datos muy relevantes en este aspecto. Dichos estudios señalan que la “empresariedad”, es decir, la capacidad de crear empresas formales de cierto dinamismo, es un fenómeno menos accesible para las personas de menores recursos, y evalúan el comportamiento de las empresas creadas por personas provenientes de clases media y baja (Kantis, 2004b).

Hugo Kantis señala en su estudio sobre 2000 emprendedores de diversos países de América Latina, entre ellos México, que los factores que inciden para que los empresarios provenientes de segmentos de escasos recursos no puedan desarrollar empresas exitosas se cuentan:

a) La mayoría de los empresarios encuestados provienen de la clase media y media alta (70%).

b) El contacto de los pobres con el mundo empresarial es limitado: El valor de las experiencias vivenciales con familiares o personas provenientes de ámbitos cercanos al mundo empresarial facilita y permite internalizar la existencia del mundo empresarial -valores y costumbres- desde la temprana infancia, elemento

que permite explicar la auto percepción de los pobres sobre el acceso a la empresa -como algo ajeno a su realidad-.

c) Los ámbitos de gestación del proyecto emprendedor de los pobres son menos exitosos debido a que los principales ámbitos de formación de las vocaciones y competencias emprendedoras son la familia, el sistema educativo y la experiencia laboral. De este modo se tiene otra limitante respecto de los emprendedores pobres ya que el desarrollo y la formación de competencias están relacionados con el distinto nivel de instrucción que completan unos y otros emprendedores, limitante que afecta en particular *el grado de adquisición de conocimiento técnico específico convertible en ideas de negocios más innovativas*. En el estudio mencionado se destaca la importancia que tiene en los países de América Latina la universidad como fuente de este tipo de conocimiento técnico (Kantis, 2004 a).

d) Emprender un negocio por necesidad es una motivación más importante para los pobres respecto de los emprendedores de clase media y media alta, sin embargo, el desarrollo posterior de las empresas fundadas por necesidad es menos exitoso que las empresas que han sido creadas por motivaciones no relacionadas con un imperativo de supervivencia, sino más bien de superación personal, como es el caso de los emprendedores provenientes de familias con mejor nivel de ingresos.

e) Las fuentes de información de oportunidades de los pobres son más limitadas. Los pobres tienen poco acceso a redes de contacto, las ferias, las revistas, los artículos en medios de comunicación y la Internet, ya que éstos son utilizados en forma más intensiva por los emprendedores de familias acomodadas. Las redes de contacto de los pobres son más pequeñas y de menor calidad ya que incluyen en menor medida relaciones con actores del mundo de las empresas (p.ej.: ejecutivos de grandes firmas, profesionales). Así mismo utilizan menos herramientas de planificación y evaluación de proyectos.

f) Las empresas fundadas por emprendedores de hogares pobres aprovechan menos las ventajas del trabajo en equipo y cuando lo hacen sus socios son por lo general familiares. En el estudio mencionado arriba sobre los proyectos empresariales de los pobres, y realizado para el Banco Interamericano de Desarrollo, se destaca que más de la mitad (54%) son empresas fundadas por una sólo persona, contrastando con el 78% de los emprendedores de segmentos medios-alto y altos que lo hicieron con otros socios. Es muy posible que la baja participación de equipos esté relacionada con la existencia de proyectos de baja escala, así como a la menor propensión a “emprender”, propios de los ámbitos en los que se mueven (Kantis, 2004 a).

g) Los proyectos empresariales de los pobres son menos ambiciosos ya que las escalas de los proyectos son menores comparadas con las de empresarios de clase media, los proyectos generalmente no están basados en un método sistemático de conocimientos y medición, y la orientación exportadora de los mismos es muy baja. Sus estrategias competitivas se sustentan en ofrecer precios bajos y en atender mercados de consumidores individuales y locales, mientras que los emprendedores de segmentos más acomodados explotan más “las

fuentes de la innovación, las oportunidades de negocios en el exterior y se articulan a través de sus ventas con otras empresas, es decir, que se insertan en mercados más sofisticados”. (Kantis, 2004 a)

En cuanto al proceso productivo en sí, los emprendedores de bajos recursos hacen un uso menor de las relaciones con proveedores (locales y extra-locales) para facilitar el acceso a la tecnología. Los mercados de bienes de capital de los que muchos de ellos se abastecen son mercados caracterizados por el uso y adquisición de maquinaria usada, a través de ello, reducen los mayores problemas de financiamiento (derivados de la menor disponibilidad de ahorros propios como de capital ajeno). Kantis señala que este proceso indica una habilidad de los emprendedores de bajos recursos para disminuir las necesidades de capital (*bootstrapping*) y visualizar una conducta financiera alternativa para viabilizar sus proyectos, a pesar de la ausencia de fuentes de apoyo externo ya que la mayoría de ellos gestiona incluso adelantos de sus clientes o crédito “informal” por parte de sus proveedores (Kantis, 2004). De todas formas, esta opción implica la necesidad de comenzar con una escala más pequeña y con un menor nivel tecnológico al deseado.

La descripción anterior tiene como implicaciones la necesidad de nivelar el terreno para que las personas de clase baja puedan acceder a la carrera empresarial y para que quienes lo hacen cuenten con la capacidad de gestión, las redes de contacto y con proyectos empresariales capaces de lograr un desempeño mayor. Las principales restricciones parecen estar del lado de la cultura, de la formación de competencias, especialmente para identificar oportunidades de negocio con potencial de crecimiento, del fomento a la formación de equipos emprendedores y de vinculaciones con otros emprendedores y empresarios. De esta forma será posible que haya más emprendedores que consigan crear empresas formales dinámicas y que aquellos que lo hagan deban enfrentar procesos de aprendizaje menos costosos.

4. NIVEL MICRO: LA INFORMALIDAD ¿UNA ELECCIÓN?

En este documento se han analizado brevemente los determinantes económicos, regulatorios, normativos, educativos y culturales que perfilan a la población hacia la informalidad o la migración, (Cfr Informe de Desarrollo Humano 2006-7) llevados por la ausencia de opciones -baja escolaridad, carencia de competencias técnicas-. Actualmente hay una línea emergente de estudios que sostienen que al contrario de lo que se piensa, existe un cálculo en el acceso a la informalidad, el cual se posibilita en algunos casos por que los individuos tienen acceso a una *red clientelar de protección verticalizada* (Temkin y Zaremborg, 2004).

Estos estudios de caso, argumentan que las personas que se incorporan a la informalidad abandonando un empleo formal, lo hacen conscientes de lo que se pierde (seguridad social, horario y salario fijo) valorando lo que se gana (autonomía, control sobre el horario de trabajo, la expectativa de ser dueños de su propio negocio). Sin embargo advierten, los valores de independencia y progreso no se hacen presentes en las acciones del comercio informal, y tampoco forman parte importante de un “espíritu empresarial”, del que los informales carecen.

En el acceso a la informalidad no solo incide el elemento salarial, sino que ante la precariedad de las prestaciones sociales ofrecidas en la economía formal, existe un

sector de individuos, identificados generalmente como “trabajadores por cuenta propia” que prefieren acceder al mercado informal ya que el mejoramiento salarial va acompañado de procesos no pecuniarios que compensan los beneficios de las prestaciones “formales”, (autonomía en las decisiones) (Zarembeg, 2004).

En esta línea de estudio se reconoce que el análisis de su situación la hacen los sujetos potencialmente informales en un contexto limitado por la precariedad y la ausencia (individual y grupal) de reconocimiento como *sujetos de derechos económicos y laborales*.

Al respecto cabe apuntar que en otro estudio reciente a partir de encuestas aplicadas a nivel nacional, aportan datos muy reveladores respecto al punto que aquí se discute:

- Más de la mitad de la población mayor de 18 años (53%) no está conforme con sus ingresos económicos.
- Las personas de bajos recursos de edades entre 30 y 49 años de edad, con hijos en la escuela, son los más insatisfechos con sus ingresos.
- Una de tres personas (33.6%) se sentiría satisfecha si percibiera económicamente por su trabajo entre 3 y 5 salarios mínimos.
- Hay una correlación clara y consistente entre nivel de estudios y percepción salarial: entre mayor nivel de estudios es mayor la expectativa de las personas (nivel primaria: \$6,300; secundaria: \$7,592; preparatoria: \$9,598 y; Profesional y más: \$12,148), (Mitofsky, 2006).

La valoración de la autonomía por parte de los trabajadores muy probablemente está influida tal y como ya se señaló por la expectativa salarial, en la cual a partir de este último estudio se refleja una insatisfacción de las percepciones salariales, misma que se aprecia en el 53% de los encuestados. Es decir, no es sólo la búsqueda de autonomía como si fuera un valor primordial, *per se* de los sujetos en la informalidad, dicho valor traducido fácticamente en una decisión, está mediado fuertemente por una expectativa de insatisfacción respecto de los montos salariales, mismos que en conjunto, reflejan una notable precariedad salarial.

Lo anterior nos debe llevar a analizar la toma de decisiones de los sujetos sobre su incursión ya sea en la formalidad o frente a la informalidad, para sopesar los incentivos hacia uno u otro lado (qué ganó y qué pierdo en cada sector). Todo ello debe contemplarse para evitar la tentación de limitar el entendimiento sobre por qué los sujetos deciden incorporarse a la informalidad teniendo la opción -precaria- de la formalización a través de un empleo. Como si sólo fuera la realización de un capricho por parte de los sujetos.

5. CONCLUSIONES TENTATIVAS ¿Es suficiente el empoderamiento jurídico?

Finalmente, a través de los estudios que se han revisado y a partir de las hipótesis de trabajo que nos planteamos al inicio, se presenta este apartado de conclusiones. Estas parten del análisis realizado en torno del objeto de estudio de este texto: *el acceso de los pobres a la empresa*. Todo ello en la búsqueda del fortalecimiento del proceso de empoderamiento de los pobres. Las recomendaciones se presentan atendiendo la metodología en que fueron presentados los diversos tópicos, pero agrupados en dos rubros:

A. Nivel macro

Las recomendaciones de política a **nivel macro** tienen que ver con la generación de estabilidad económica ya que frente a una crisis es común que se presente una reducción de la inversión que afectará la capacidad productiva de la economía. La volatilidad genera una incertidumbre en los sectores que intentan emprender negocios que desalienta su quehacer empresarial.

Ante una crisis es común que se presente una reducción de la inversión que afectará la capacidad productiva de la economía. La volatilidad genera una incertidumbre en el emprendedor que lo desalienta en su quehacer empresarial.

La mayoría de los analistas de la problemática del acceso de los pobres a la empresa coinciden en señalar que, dado que el sector informal es el principal receptor de un grupo significativo de pobres moderados en su búsqueda legítima de un medio de vida, resulta fundamental diseñar estrategias que promuevan tanto la productividad, eficiencia y formalización en la economía informal, así como transacciones más ventajosas en los distintos mercados de la economía: laborales, de bienes o servicios, financieros, de vivienda, entre otros con el fin de generar los incentivos favorables en los pobres para incorporarse y/o permanecer en la economía formal.

Estas estrategias deberán estar orientadas a elevar las remuneraciones y renta empresarial en el sector formal de manera que los micronegocios estén en posibilidades de financiar mecanismos de contratación, protección social y valorización del ingreso.

Adicionalmente a las líneas mencionadas, la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) señala recomendaciones concretas de política para incentivar el sector de pymes, entre estas destacan (OCDE, 2007):

1. Mejorar la coordinación de las políticas a través de los siguientes instrumentos:
 - Un marco de comunicación efectivo sobre las políticas para pymes
 - Emitir una declaración clara y concisa de las políticas de apoyo (Libro Blanco), explicando en términos simples el objetivo de cada línea de acción.
 - Realizar encuestas sobre la opinión de las pymes sobre diferentes opciones de políticas de fomento
 - Simplificar el lenguaje *técnico* de las diferentes unidades de apoyo.
2. Incrementar la capacidad de las autoridades locales para “absorber” los impulsos de la política federal y tomar iniciativas locales.
 - Expandir el ámbito de programas para reforzar la construcción de capacidades en los estados y gobiernos municipales.
 - Mejorar la capacidad de los estados para emitir líneas guía efectivas para el uso de los fondos pymes.
 - Apoyar a los estados para diseñar programas locales *ad hoc* que mejoren la construcción de capacidades locales en las regiones más desprotegidas del país.
 - Crear una cultura de la evaluación eficiente.
3. Incrementar el acceso de las microempresas a los programas y financiamientos:
 - Creación y extensión de las redes institucionales empleando “centros *móviles* de desarrollo de negocios”
 - Aumentar la presencia de instituciones de micro créditos en micro bancos *móviles*
 - Desarrollar nuevos productos financieros *ad hoc* a micro empresas.

- Fomentar el asociacionismo entre los micro negocios con el fin de diseñar políticas *ad hoc* al sector.
4. Incrementar los recursos para el fondo pymes.
- Las condiciones que permitirían acelerar el ritmo al cual las microempresas se incorporan al sector formal son:
 - Mejores condiciones de créditos
 - Mayor Simplificación regulatoria y fiscal

B. Nivel meso y micro

El impulso de estrategias de superación del rezago educativo entre jóvenes y adultos; la capacitación laboral; la asistencia técnica y seguimiento empresarial para los micronegocios; el financiamiento para los trabajadores por cuenta propia y microempresarios; la promoción del asociacionismo; el fomento del ahorro formal en los hogares; el apoyo para el mejoramiento de viviendas y su titulación -regularización-, constituyen estrategias que, combinadas, permitirían avanzar hacia el doble objetivo de superar la pobreza moderada e incentivar la formalidad en las actividades económicas.

En el sistema educativo se deben impulsar eventos tales como *La Semana de la Ciencia* para la promoción de la innovación tecnológica. La realización de *La Semana del Emprendedor*, que, en conjunto deberán ser realizados periódicamente -anual o semestralmente-. Se debe fortalecer el ambiente pro-empresarial desde la educación básica, pero sobre todo a través de las escuelas a nivel medio superior y profesional, con la creación de centros de apoyo a la empresa: fortaleciendo los lazos entre la empresa y la escuela. Se puede promover la realización de foros -conferencias y seminarios- en los que empresarios compartan experiencias de éxito. La educación de apuntar también a:

- Desarrollo de capacitación para el empleo
- La creación y fortalecimiento de redes de empresarios.
- Desarrollo de programas para el desarrollo y fortalecimiento de las capacidades y habilidades empresariales.
- Consultoría y asesoría desde la universidad a los emprendedores ya establecidos y potenciales.
- Realizar apoyo técnico.

Del análisis cultural y su implicación con diversos factores como el género y la exclusión entre otros se deriva *ex post*, una recomendación para las políticas públicas enfocadas a comunidades con alta marginalidad e incluso para las que evidencian diversos grados de marginación, y es en el sentido de que dichas políticas en su conjunto deberán generar la posibilidad de desarrollar un *piso mínimo* de capacidades significativas para los sujetos que les permitan potenciar sus vínculos sociales:

- Educación, vías de acceso y medios de comunicación (Internet y telefonía) y;
- Desarrollo a través de procesos informales de educación (talleres, pláticas y conferencias) de capacidades, habilidades y aptitudes;
- Buscar *acercar* las políticas y programas a las personas y sus necesidades, esto incrementaría el cumplimiento de sus objetivos ya que en muchos casos no lo logran al guiarse el diseño y la aplicación la política pública bajo la lógica de que al contar con una ventanilla u oficina ya se cumple el propósito, cuando por el contrario se debe buscar estar a *primera mano* de los sujetos,

evitando la concentración de la información sobre las políticas y programas en las ciudades.

Fuentes de consulta:

- Andrews Rhys, *et al* (2006), “Promoting effective Citizenship and Community Empowerment”, London, Centre for Local & Regional Government Research, Cardiff University.
- Aranda, G. (2004) “Promoción de proyectos y desarrollo de emprendedores entre la población mexicana” en *El reto de la informalidad y la pobreza moderada*, IBERGOP-FLACSO.
- BID, (2003). *Se buscan buenos empleos: Los mercados laborales en América Latina*. En *Progreso económico y social en América Latina*. Washington, D.C.: BID.
- Campos B. Rosario (2005), “Mujeres y redes de migrantes. Un análisis de caso del FIOB, en *La sociedad civil en la encrucijada*. Edgar Esquivel *et al* (coord), México, H. Cámara de Diputados LIX Legislatura, colección “Conocer para Decidir”, Miguel Ángel Porrúa y Tec de Monterrey estado de México, colección “Humanidades Tec”, pp. 275-301.
- CONEVAL, (2007). Cuadros de resultados de medición de la pobreza 1992-2005. [www.coneval.gob.mx/coneval/programas%20pobreza/Cuadros%20de%20resultados.xls] (Consulta 2 de julio 2007)
- Consulta Mitofsky (2007), “Expectativas salariales en México 2006”, México, www.consulta.com.mx (consultado el 16 de junio de 2007).
- Cortés, Fernando, Daniel Hernández, Enrique Hernández, Miguel Székely y Hadid Vera (2002). *Evolución y características de la pobreza en México en la última década del siglo XX*. En *La Situación Demográfica 2002*. CONAPO. México.
- Dunford Christopher (2006), *Evidence of microfinance's Contribution to Achieving The Millenium Development Goals*, USA, Freedom for Hunger.
- Giménez Gilberto (2005), *Teoría y análisis de la cultura. Problemas teóricos y metodológicos*, (tomos i), México, Conaculta–Icocult.
- Hammil Mathew (2006), “Características de los hogares y de su principal perceptor de ingresos en Centroamérica, México y la República Dominicana: su papel en la desigualdad del ingreso”, México, CEPAL- Unidad de Desarrollo Social.

- Horvath Corredor Jorge (2004). "Problemas emergentes de los mercados de trabajo en América Latina: Reflexiones para México" en *El reto de la informalidad y la pobreza moderada*, IBERGOP-FLACSO, México.
- INEGI. (2002), Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto. México.
- INEGI. (2003), Encuesta Nacional de Empleo, México.
- INEGI. (2004), Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación, México.
- INEGI. (2005a), *Sistema Nacional de Cuentas Nacionales*, México.
- INEGI. (2005b), *Cuenta Satélite del Sector Informal de los Hogares*, México.
- INTRAC (1999), *Seguimiento y evaluación del empoderamiento*, Oxford, <http://www.preval.org/documentos/00429.pdf> (consultado el 3 de julio de 2007).
- Kantis H. et al. con (2004a); Desarrollo Emprendedor. *América Latina y la Experiencia Internacional*. Banco Interamericano de Desarrollo. FUNDES Internacional. Washington D.C.
- Kantis, H., (2004b) "El reto de la empresarialidad y la pobreza moderada" en *El reto de la informalidad y la pobreza moderada*, IBERGOP-FLACSO, México
- Lomnitz, A. Larissa (2006), *Cómo sobreviven los pobres*, México, Siglo XXI Editores.
- López B., Jaime (2004). "Hacia una caracterización e interpretación de la informalidad en México" en *El reto de la informalidad y la pobreza moderada*, IBERGOP-FLACSO.
- Majone Giandomenico (2004), "La credibilidad de las políticas: por qué es importante y cómo lograrlas", en *De la administración pública a la gobernanza*, México, El Colegio de México, pp. 143- 178.
- Nussbaum Martha (2002), *Las mujeres y el desarrollo humano*, España, Herder, cap. 1 y cap. 4.
- Nussbaum Martha (2007), "Hay que potenciar las capacidades ciudadanas", en revista *Metapolítica*, México, Cepcom- Ediciones de Educación y Cultura, número 53, abril-mayo.
- OCDE (2007), *Getting it right: OECD perspectives on policy challenges in México*, París.
- OCDE (2007). *Getting it right: OECD perspectives on policy challenges in México*. París.
- OECD (2005), *Economic surveys. México*, París.
- OIT, (2002), *Women and Men in the Informal Economy: A statistical picture*, Genova.

- PADEM (1994), *Empoderamiento de las comunidades indígenas y campesinas. Una propuesta para la democratización de los municipios rurales*, Bolivia.
- PNUD (1997), *Informe sobre Desarrollo Humano 1997*, México..
- PNUD (2007), *Informe sobre Desarrollo Humano 2006-2007*, México.
- Sandoval Adriana (2005), “Los dilemas de la participación ciudadana en organizaciones indígenas comunitarias”, en *La sociedad civil en la encrucijada*. Edgar Esquivel *et al* (coord), México, H. Cámara de Diputados LIX Legislatura, colección “Conocer para Decidir”, Miguel Ángel Porrúa y Tec de Monterrey estado de México, colección “Humanidades Tec”, pp. 329-350.
- Sen Amartya K. (1997), *On economic inequality*, Oxford, Clarendon Press.
- Sen Amartya K. (1998), *Bienestar, justicia y mercado*, España, Ediciones Paidós.
- Stallings, Barbara y Wilson Peres. (2000), *Growth, Employment, and Equity: The Impact of the Economic Reforms in Latin America and the Caribbean*. Washington, D.C.: Brookings Institution Press.
- Székely, M. (2005). *Pobreza y desigualdad en México 1950-2004*. Serie Documentos de Investigación, Sedesol. México.
- Tokman Victor (1992), *Beyond Regulation. The informal Economy in Latin America*, USA, Lyenne Rienner Publisher.