

La lógica de producción de las microempresas familiares

Aportes para política pública

Por: León Darío Parra Bernal*

Algunos estudios sobre las microempresas familiares señalan que estas manifiestan una dinámica de producción y acumulación diferente a la que presentan las medianas y grandes empresas del sector capitalista formal de la economía. Organismos como la Comisión Económica para América Latina (Cepal) observan que la lógica de producción de las microempresas familiares manifiesta una forma de producción atada a la heterogeneidad estructural de los países en vía de desarrollo, cuyas características productivas difieren de la economía moderna (Tokman, 1991 y PREALC, 1985). Así, se señala una estructura y lógica de producción que difiere de la que se presenta en el sistema capitalista formal.

Siguiendo lo anterior, se puede indicar que la lógica de producción y acumulación de las microempresas familiares difiere sustancialmente de la lógica de



las empresas formales por diferentes aspectos que ya han sido plenamente abordados por la literatura sobre el tema, y entre los cuales podemos resaltar: i) la escasa o nula división entre el capital y el trabajo; ii) la estructura de redes sociales y económicas que sustentan la informalidad; y iii) los incentivos para incremen-

tar el nivel de productividad. Para argumentar estos planteamientos es válido citar la tesis de Chayanov (1974) sobre la organización de la unidad económica campesina, la cual se acerca bastante a la dinámica productiva de las pequeñas famiempresas, y podría dar algunos aportes para lineamientos de política pública.

*Economista y Maestro en Población y Desarrollo por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO, Sede México) y estudios de doctorado en Economía por la UNAM de México. En la actualidad es profesor asociado del Instituto de Emprendimiento, Liderazgo e Innovación – IDELI – de la Universidad EAN. Sus líneas de investigación son empresarialidad informal, incubación empresarial y política pública.

Para Chayanov, en la unidad económica de explotación familiar, la relación de productividad y acumulación que se presenta en las empresas capitalistas tradicionales cambia su comportamiento hacia una relación entre productividad y maximización del esfuerzo laboral requerido. Esto quiere decir que mientras en las medianas y grandes empresas de producción capitalista el incentivo principal para incrementar los niveles de productividad consiste en aumentar el nivel de los rendimientos destinados a ser acumulados o capitalizados, en la unidad de explotación familiar el incremento en la productividad se encuentra asociado a la optimización del esfuerzo laboral requerido para conseguir el ingreso necesario que supla la reinversión en capital de trabajo, más las necesidades de la familia que se autoexplota.

Lo anterior implica que, dado que la unidad de explo-

"La dinámica de producción de las microempresas familiares rompe con la lógica de acumulación capitalista tradicional."

tación familiar gasta todo su ingreso en el consumo propio de la familia y la reinversión necesaria para capital de trabajo, se puede asumir que la producción total de cada unidad es igual al ingreso bruto total percibido por esta. En ese mismo orden, la fuerza laboral de la que dispone cada unidad productiva determinará en igual medida el volumen de su producción y la intensidad de trabajo que se requiere para lograr el mínimo ingreso necesario para la supervivencia familiar.

En este aspecto la dinámica de producción de las microempresas familiares, al igual que en la unidad de explotación familiar de Chayanov, rompe con la lógi-

ca de acumulación capitalista tradicional. Ello se explica por el hecho de que tanto la intensidad del trabajo necesaria para cubrir el autoconsumo como la reinversión en capital de trabajo son los determinantes del nivel de producción necesario en cada unidad, en detrimento del interés de obtener una plusvalía destinada a ser acumulada período tras período.

Siguiendo este enfoque se percibiría que las empresas familiares de las que nos habla Chayanov no son el mismo segmento que analiza Schumpeter con su *"grupo social óptimamente seleccionado y orientado al fin del máximo beneficio individual"* (Schumpeter, 1934). Reflexionando sobre su planteamiento, la unidad productiva a la cual se refiere Chayanov es aquella que utiliza la mano de obra de la que dispone en sus integrantes con el fin de obtener una ganancia proporcional al desgaste físico requerido para la producción de ciertos bienes (Ibid, pág. 96).

El trabajo en red de las microempresas familiares

De acuerdo con la lógica anterior, diversos estudios que han analizado la dinámica productiva de las microempresas reconocen la heterogeneidad de la dinámica productiva y laboral del sector, así como la existencia de nexos o mecanismos de subcontratación entre las micro y grandes empresas como formas de abaratamiento en los costos de operación y generación de

economías de escala de estas últimas (Weller 2003, Portes y Haller 2004, y Tokman 2004). Las tipologías que hasta la presente se manejan indican una relación entre los sectores modernos y tradicionales de la economía marcada por la subordinación de las unidades productivas de menor tamaño al capital privado organizado. Esto se puede dar a partir de mecanismos de sub-

contratación de mano de obra, o a través de medios de comercialización de los bienes que producen las grandes empresas y son vendidos en los pequeños negocios.

Algunos estudios de caso observan que los microempresarios y pequeños negociantes hacen uso de diferentes estrategias de comercialización de sus productos, combinando

acuerdos comerciales de distribución de bienes y servicios con grandes empresas, con acuerdos de subcontratación para la producción y venta de determinados productos (Parra, 2013).

Las redes económicas y comerciales que se perciben en las microempresas familiares, así como en los pequeños comerciantes, difieren en función de las necesidades que cada unidad posea para colocar su producto en el mercado a corto plazo. En un estudio de caso para Bolivia, Parra (2013) encontró que mientras los comerciantes utilizaban las redes como estrategia para ampliar su nicho de mercado local, los microempresarios productores usaban sus contactos comerciales para expandirse al mercado externo y fortalecerse gremialmente.

A su vez, algunos de los estudios citados anteriormente indican que los microempresarios manifiestan un alto grado de adaptabilidad de su concepto de negocio de acuerdo con las tendencias de mercado, lo

cual les permite “sobrevivir” más fácilmente a los ciclos económicos que empresas de mayor tamaño que han logrado cierto nivel de especialización productiva (Weller, 2003). De acuerdo con esto, la lógica comercial de los microempresarios y pequeños productores puede observarse en el diagrama 1, y es un ejemplo de la forma de operación de las redes comerciales en el segmento con mayor potencial productivo de la empresariedad a pequeña escala.

Como se observa, la dinámica comercial y la utilización de las redes en los microempresarios tienen diversos matices que varían en función de la adaptabilidad de cada unidad productiva a los vaivenes del mercado. Por un lado, se presentan lógicas de subordinación a capitales privados y orientación predominante de las ventas hacia el consumidor final y, de otro lado, se observa que los microempresarios hacen uso de las redes comerciales para diversificar sus nichos

de mercado, pese a que ello implique una excesiva fragmentación de los mismos que puede conducir a su atomización.

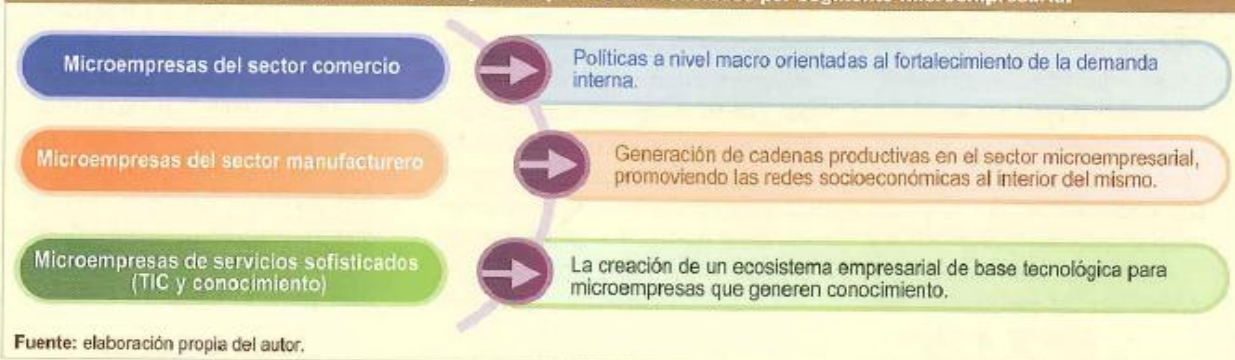
La anterior situación abre una oportunidad en el planteamiento e implementación de políticas públicas orientadas al desarrollo productivo de las microempresas familiares, que para el caso de Colombia agrupan cerca del 85% del tejido productivo nacional. Dicha oportunidad ha de estar enfocada a desarrollar programas acordes con la lógica de producción y acumulación de dichas empresas, más que con la estandarización de modelos de apoyo productivo y “formalización empresarial” que se basan en el supuesto de homogeneidad intersectorial e intrasectorial. Dada la lógica de producción y acumulación que se explicó de las microempresas familiares, en el diagrama 2 se muestra el tipo de políticas que podrían dirigirse a cada segmento de acuerdo con su naturaleza productiva y sector económico.

Diagrama 1. Dinámica comercial en microempresarios



Fuente: elaboración propia del autor.

Diagrama 2. Lineamientos de política pública diferenciados por segmento microempresarial



En consecuencia, las políticas orientadas hacia dicho sector más que estar orientadas hacia el factor económico y la inyección de capital, deberían:

1. Favorecer el desarrollo de encadenamientos productivos entre empresas de similares características organizacionales y afines a una cadena de valor. Gran parte de los programas públicos que se plantean tiende a promover el desarrollo de proveedores sin considerar la heterogeneidad intrasectorial que existe al interior de los principales sectores que jalonan la economía, con el correspondiente resultado de bajos niveles de efectividad en la implementación de dichos programas.

2. Dado que la lógica de producción y acumulación de las micro y pequeñas empresas familiares puede diferir de la lógica de acumulación de las medianas y grandes empresas, siguiendo la tesis de Chayanov, resulta clave diseñar programas orientados a trabajar el cambio de su sistema de producción, antes de implementar cualquier tipo de programas de apoyo o fomento industrial con el fin de mejorar las tasas de permanencia y sobrevivencia empresarial.

3. Aunado a lo anterior, las políticas de fomento empresarial podrían manifestar mayores tasas de éxito si estuvieran más enfocadas hacia el fortalecimiento de la demanda global de bienes y servicios, más que hacia la oferta de los mismos. Ello implicaría que el apoyo a nuevos emprendimientos o famiempresas en proceso de expansión debería estar asociado a una estrategia de afiliación empresarial entre dichas unidades productivas y empresas ancla que pueda desarrollarlas y hacerlas crecer.

Referencias

- Chayanov A. (1974), *La organización de la unidad económica campesina*, Nueva Visión, Buenos Aires, Argentina.
- Parra L. (2013), *La empresarialidad informal como un reto de política económica: el caso de La Paz y El Alto, Bolivia*. Estudios Gerenciales, 29, 2013 Ed. Universidad ICESI.
- Portes A. y Haller W. (2004), "La economía informal", en *Políticas Sociales* N. 100, Ed. CEPAL, Santiago de Chile.
- PREALC (1985), *"Más allá de la crisis"*, Oficina Internacional del Trabajo, Santiago de Chile, 1985.
- Tokman V. (1991), "El Enfoque PREALC", en Tokman V., *El sector informal en América Latina, dos décadas de análisis*, Consejo nacional para la cultura y las artes, México, 1991.
- Tokman V. (2004), *"Una voz en el camino: Empleo y equidad en América Latina, 40 años de búsqueda"*, Ed. Fondo de la Cultura Económica, Santiago de Chile.
- Schumpeter J. (1934), *"The Theory of Economic Development"*, Cambridge University Press, 1934.
- Weller J. (2003), *"La problemática inserción laboral de los y las jóvenes"*, en *Macroeconomía y Desarrollo* N. 28, CEPAL, Santiago de Chile, 2003.