

MÉXICO: ¿FIN DE LA EMPRESA FAMILIAR?

En casi todas las ciudades de México se encuentra al menos una paletería La Michoacana, por lo regular decorada en rosa, con helados que son un arcoiris de colores y sabores como arroz con leche, chicle y aguacate.

La Michoacana es una historia de éxito comercial, tan conocida en México como Dunkin' Donuts en Estados Unidos, pero no es una corporación, una marca ni una franquicia. Es un con-feti de heladerías independientes, de propiedad familiar. Para encontrar sus raíces hay que trasladarse a Tocuambo, poblado michoacano donde, cuando el corresponsal de EIU lo visitó, se llevaba a cabo el funeral de dos jóvenes decapitados por un cártel el día anterior. Magro consuelo es que los locales se sienten tan orgullosos de su cementerio que, dicen, "es un gozo morir".

Todo en Tocuambo, desde las lujosas tumbas hasta el enorme monumento al helado a la entrada del pueblo, habla de la riqueza generada por las paletas de La Michoacana desde que dos nativos comenzaron a venderlas en la ciudad de México hace más de 60 años. En el curso de las décadas, gente de Tocuambo ha instalado paleterías por todo el país (e incluso en Estados Unidos) y envía dinero a casa. La competencia de marcas globales se ha elevado, impulsada por la proliferación de tiendas de conveniencia, en tanto la mayoría de establecimientos de La Michoacana se mantienen fieles a sus orígenes. También son el epítome de los pequeños negocios mexicanos: no sólo independientes y familiares, sino también simples, con pocas personas detrás del mostrador, cuyo empleo es a veces formal y a veces informal.

México se apega con terquedad a los pequeños negocios. Los mayores en Tocuambo han impedido todos los intentos de organizar La Michoacana en algo más estructurado y redituable.

La OCDE señala que México tiene más empresas de 10 trabajadores o menos que cualquier otra gran economía latinoamericana: 95.5 por ciento, en comparación con 80-90 por ciento en Argentina, Brasil y Chile. Manuel Molano, del Instituto Mexicano de la Competitividad, lo llama "sistema de Peter Pan", en el



México se apega con terquedad a los pequeños negocios. Los mayores en Tocuambo han impedido todos los intentos de organizar La Michoacana en algo más estructurado y redituable ■ Foto María Meléndrez

que las empresas prefieren mantenerse pequeñas, sobre todo por las normas e impuestos. "Es más fácil volar bajo el radar cuando se es microscópico", señala.

Algunas, como La Michoacana, son compañías pequeñas que podrían ser mayores. Algunas se esfuerzan por parecer menores de lo que son: los jóvenes en triciclos que en la capital venden tamales oaxaqueños parecen trabajar por su cuenta, pero tienen un jefe en común y usan la misma grabación para anunciarse.

En décadas recientes, pese a los intentos de México por construir industrias de exportación como ensambladoras automotri-

ces, esos micronegocios de bajos salarios han estado entre las pocas fuentes de crecimiento del empleo. Un estudio realizado por el Banco Interamericano de Desarrollo en 2012 mostró que entre 1998 y 2008 el empleo en negocios pequeños, informales e "ilegales" (cuyos trabajadores no tienen prestaciones de seguridad social ni pensiones) se elevó mucho más que en grandes empresas legales que aportan más valor a la economía.

Esto ha dañado al crecimiento (ver tabla). Los pequeños negocios son mucho menos productivos, y sólo un puñado de ellos son exportadores o se han integrado a cadenas modernas de suministro. La firma consultora McKinsey señala que las panaderías locales tienen sólo un cincuentavo de la productividad de las grandes panificadoras (como Bimbo, próspera transnacional). Tener casi tres cuartas partes de la fuerza de trabajo empleada en esos negocios arraiga la desigualdad, porque en promedio pagan mucho menos que las empresas grandes, utilizan personal poco capacitado y tienen más probabilidades de quebrar. McKinsey habla de "dos Méxicos" que se mueven en direcciones opuestas: uno moderno, orientado a la exportación, y uno tradicional de pequeños negocios, cuya productividad decae a ra-

zón de 6.5 por ciento anual.

Permanecer pequeño tiene otros beneficios aparte de facilitar la evasión de impuestos. Las pequeñas empresas pueden pagar a los empleados en efectivo, sin contribuir a los sistemas oficiales de seguridad social y pensiones. Los negocios familiares funcionan también como una red extraoficial de seguridad.

Sin embargo, los costos de oportunidad de permanecer pequeño son altos. Las empresas pequeñas y medianas (pymes) reciben menos de 8 por ciento de los créditos bancarios, cifra baja, como es la de los préstamos en general. McKinsey estima que la proporción de créditos a PIB en México es como la de Etiopía. La Asociación Mexicana de Bancos señala que de unos 5 millones de pymes, sólo 900 mil tienen la formalidad necesaria para obtener crédito. Las que lo reciben pagan tasas mucho más altas que las grandes empresas.

Muchas compañías prefieren evitar a los bancos: la asociación bancaria comenta que más de la mitad de las pymes no desean créditos; sin embargo, pocas pueden crecer sin ellos. Aun La Michoacana en sus primeros tiempos pedía prestado, aunque su principal financiero era un agiotista local que cobraba tasas de extorsión, fue asesinado y ahora ha sido inmortalizado en una estatua en la

plaza principal. Hoy, las firmas con aspiraciones necesitan prestamistas más confiables.

Costos diversos

Otros costos del síndrome de Peter Pan son falta de eficiencia, tecnología e innovación. Según Enrique Jacob Rocha, jefe del Instituto Nacional de Emprendedores de la Secretaría de Hacienda, las ubicuas misceláneas familiares mantienen en promedio inventarios de 28 días, en comparación con cinco días en Oxxo, la cadena de tiendas de conveniencia. La mayoría carecen de sistemas electrónicos de pago y no han logrado diversificarse hacia la venta de tiempo aire y otros servicios que son muy redituables para Oxxo y sus similares. Además, las empresas de la economía informal son presas de la extorsión por bandas criminales, y esquilmas por autoridades municipales corruptas.

El gobierno está consciente de los problemas. Jacob Rocha comenta que uno de los principales propósitos de las reformas constitucionales del presidente Enrique Peña Nieto es debilitar la dominancia de los oligopolios, de modo que bajen los precios de los servicios, el gas, la electricidad y la Internet. Eso ayudaría a volver más competitivos los pequeños negocios. La reforma fiscal apunta a llevarlos a la economía formal, concediéndoles un año de exención. La banca nacional de desarrollo ofrece garantías a pequeñas empresas prometedoras para permitirles obtener crédito bancario. México va a la vanguardia de los países latinoamericanos en el uso de facturas electrónicas como medio de sacar de la sombra a la economía informal.

El gobierno también necesita cambiar algunas políticas existentes que orillan a las empresas a permanecer pequeñas e informales. Por ejemplo, esos negocios aprovechan subsidios como las tarifas eléctricas bajas. Jacob Rocha espera que eso cambie: en el futuro, para recibir apoyo gubernamental las pequeñas empresas deberán registrarse con las autoridades impositivas y del Seguro Social. Sin embargo, hay un gran contingente de votantes. Desmantelar sus sistemas de vida tendrá un costo político.

Algunos recién nacidos tienen más empeño empresarial y no esperan a que las reformas del gobierno los empujen. Hasta Tocuambo tiene sus pioneros. En el corazón de la ciudad de México, una de las heladerías más populares se llama La Nueva Michoacana, que atrae miles de clientes los fines de semana. Su jefe, Rafael Abarca Fernández, ha instalado pequeños puestos en los centros comerciales y vende una imagen moderna de productos saludables y empresa local. "Tenemos mucho más calidad que Häagen-Dazs a un precio mucho menor", alardea. Muy pronto, añade, espera exportar a España.

Economist Intelligence Unit

Informalmente ineficiente

Contribución al crecimiento anual promedio del PIB 1990-2012 puntos porcentuales

Trabajo: ■ Productividad ■ Aportación

