

Los negocios que no son negocios

Eduardo Ramírez Cedillo

Las iniciativas empresariales que son el resultado de la espontaneidad se sustentan en una condición importante de trabajo no remunerado lo que genera una falsa percepción de rentabilidad: son esfuerzos de autoempleo o autoconsumo.

Cuando en los salones de clase se enseñan asignaturas como creación de empresas, plan de negocios, proyectos de inversión, etcétera, es natural que se generen enfoques diferentes en la consolidación de proyectos productivos que impliquen la creación de entidades económicas en un escenario donde ya existen infinidad de ellas. Sin embargo, a mi parecer, se debe ser ortodoxo en los contenidos enseñados, y la razón consiste en valorar los proyectos sin sesgos incididos en situaciones que en la práctica pueden ser solventados por mecanismos extra económicos. Por ello, el planteamiento de un negocio debe ser como la escala musical y empezar por esa secuencia de Do-Re-Mi-Fa-Sol-La-Si, o bien en el caso que nos compete:

1. La idea sobre la cual se va a generar la intensión del negocio. Esta surge de una visión *a priori* que tiene el emprendedor sobre el mercado, es algo que se necesita, que hace falta, que puede ser mejorado, etcétera.

2. El estudio del mercado conlleva esa visión sobre la posible generación de ingresos. El mercado se estudia para comprobar que esa idea *a priori* se confirma y sobre todo se valora su magnitud. Se estudia la demanda del producto o servicio, el precio al cual se podría introducir al mercado, en términos llanos el estudio de mercado sirve para definir el producto o servicio y la cantidad de ingresos que se piensan obtener. Si se confirma la posibilidad de ingresos importantes, se debe seguir adelante.



3. Posteriormente se pasa al análisis técnico en el cual se determinará la ubicación del negocio y las dimensiones del mismo, así como todos aquellos bienes materiales necesarios para la producción de la mercancía o la prestación del servicio, sin olvidar también los insumos y suministros indispensables, además de los seguros y pólizas de mantenimiento necesarias. La idea es empezar a establecer los costos de llevar una idea a un plano real, en ese sentido se tendría una estimación de la inversión inicial y de una parte importante de los costos fijos y variables que requerirá el proyecto una vez que inicia su operación.

4. Además de los detalles técnicos, es necesario contar con el recurso humano. En esta etapa, es necesario el establecimiento de la organización, su jerarquización y conjugar la necesidad de los puestos con las habilidades de las personas a contratar.

5. Ahora que se conocen la inversión inicial, los flujos netos de operación, los valores de rescate y se han realizado los estados financieros proforma es posible realizar el análisis financiero y establecer si la idea que dio origen al proyecto de inversión es rentable.

Si las estimaciones originales fueron capaces de realizar la mejor predicción posible y tomar en ese sentido las estrategias pertinentes, es posible anticipar el éxito del emprendedor. Pero, de no ser así, siempre se podrían realizar los ajustes necesarios para lograrlo.

Un negocio que es negocio se mantiene en el mercado generando día a día las utilidades anticipadas en las cuales se consideraron todos los costos y gastos, posibles flujos que se ocupan para remunerar de forma correcta a sus grupos de interés, produciendo así en su acción cotidiana la generación de valores.

Negocios que no son negocios

Como se ha explicado, un negocio que no es negocio resultará –para muchas personas– de una simpleza tal que no tendría el mayor incentivo escribir al respecto, ya que un negocio que no es negocio no se mantendrá en el mercado, pero es posible que, si se siguieron los pasos descritos con anterioridad, ni siquiera pasará de ser una idea a una acción concreta. Sin embargo, todos los días, a cualquier hora y casi en cualquier lugar, puedo observar negocios que no son negocios.

En primera instancia es necesario dar algunos elementos que puedan caracterizar a los negocios que no son negocios: a) numerosas iniciativas empresariales inician por la necesidad de obtener o incrementar los ingresos de una familia ante una situación de baja generación de empleos y la pulverización de los

ingresos, b) en la realización de sus actividades existe como norma una baja o nula retribución a sus grupos de interés, c) más allá de no cubrir de forma correcta con sus obligaciones fiscales, en muchos casos están fuera de la norma vigente.

La serie de crisis económicas, a las que ha estado sujeto el país en los últimos años, y el bajo crecimiento logrado han dado por resultado una generación de empleo que se sitúa por debajo de los requerimientos de la población, lo que ha detonado una condición de bajos salarios y la consolidación de una nueva clase de empresarios que son el resultado del contexto. La gran mayoría de los empresarios del contexto tratan de



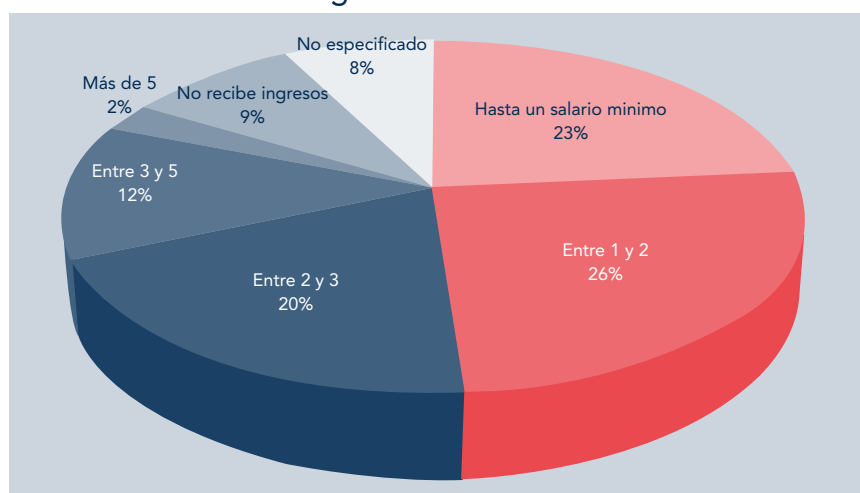
El estudio de mercado sirve para definir con cierta claridad el producto o servicio y la cantidad de ingresos que se piensan obtener.

generar una idea de negocio que se sustenta en bajos requerimientos de habilidades, actividades con mínimas inversiones y una condición en la cual son capaces de disminuir los costos fijos a través del no pago de rentas y salarios. Por lo tanto, es común observar un cambio en el uso de las viviendas que comienzan a utilizarse como locales comerciales y también ver cómo las calles se llenan de puestos que comienzan siendo intermitentes para convertirse en fijos y exigir derechos independientemente de que ello implique violaciones sobre el uso del suelo o limitaciones a la libre circulación.

Las iniciativas empresariales que son el resultado de la espontaneidad se sustentan en una condición importante de trabajo no remunerado lo que genera una falsa percepción de rentabilidad, ya que no se está valorando los costos de oportunidad que se tienen: al final del día son esfuerzos que están relacionados a una condición de autoempleo o autoconsumo; en México, de acuerdo con el INEGI, el número de personas que son no remuneradas desde 2007 hasta 2013 ha fluctuado entre 3 y 3.4 millones.

Por su parte, la cifra de empleadores de la informalidad respecto al total de empleadores pasó de 37% a 41% de 2007 al 2013, respectivamente, siendo de interés que por cada empleador del sector formal en promedio se contabilizan 13 trabajadores subordinados y remunerados, dando la relación de uno a seis en el informal. También resulta interesante que en el sector informal, en promedio 17% de los trabajadores son no asalariados,¹

Gráfica 1
Nivel de ingresos del sector informal



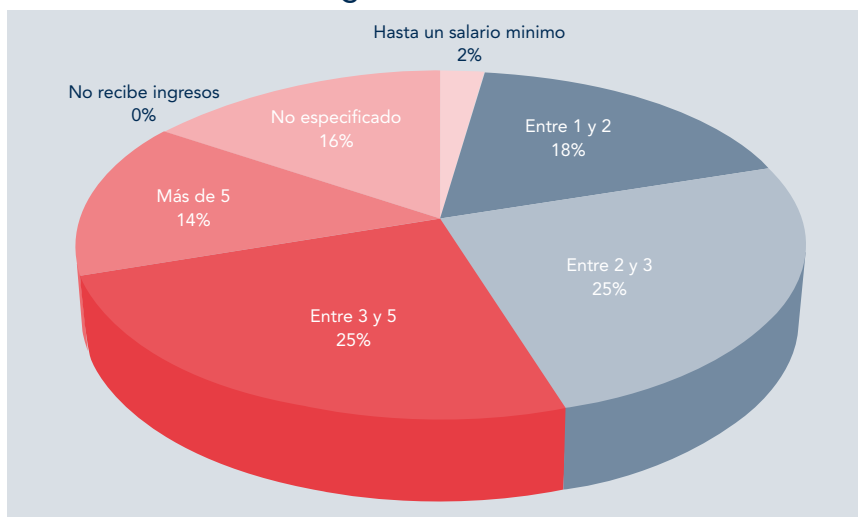
Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).

mientras que en el sector formal tan sólo 1% verifican esa condición. Asimismo, el sector informal vs. el formal tiene una condición salarial menos atractiva como se puede apreciar en las Gráficas 1 y 2, donde se muestra que más de 78% recibe una remuneración máxima de tres salarios mínimos, mientras que en el sector formal tan sólo 52% de los trabajadores se encuentra en esa expectativa salarial.

En estos momentos el lector podría anticipar la conclusión de que los negocios que no son negocios son aquellos que se encuentran en la informalidad y en cierta medida su conclusión es acertada, pero el cuestionamiento que subyace es ¿por qué si no son negocios pueden mantenerse en el mercado e incluso obtener ganancias? La razón es simple y sencilla: lo que hacen es no reconocer a sus grupos de interés pues en muchos casos son usuarios frecuentes de los servicios públicos y no cubren el costo de los mismos mediante el pago de la totalidad de sus impuestos; y se dice en ese sentido porque seguramente no son evasores perfectos y son atrapados por el sistema impositivo en algún momento, por la amplia gama de impuestos con los que cuenta la actual estructura fiscal; sin embargo, no contribuyen como debería ser. Por otra parte, los servicios o productos que generan son rentables en la medida que –además de los impuestos– eliminan o reducen el pago de los costos fijos que está relacionado con el no pago de renta, los bajos salarios o el empleo no remunerado.

¹ De acuerdo con el INEGI un trabajador no asalariado es aquel que reconoce que en el desempeño de sus actividades dependen de un jefe superior pero no reciben un salario como forma de pago.

Gráfica 2
Nivel de ingresos del sector formal



Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).

Se podría argumentar que en algunos casos sí pagan cuotas a ciertos grupos de asociaciones comerciales, pero la realidad es que una parte importante se queda en los bolsillos de los gestores, intermediarios y burócratas sin que sean usados en beneficio de la sociedad. Teniendo ésta un doble perjuicio que consiste en el enrarecimiento de su entorno en materia de contaminación visual y auditiva, además de ir en contra de su libertad de tránsito ya que en muchos casos las aceras y vialidades se ven obstruidas por puestos, anuncios, estacionamientos, etcétera.

En ningún caso es intención del presente artículo ir en contra de las tradiciones del país como son los tianguis o mercados sobre ruedas, que son motivo de un cambio en la fisonomía de las colonias, barrios y ciertas avenidas, que cambian la cotidianidad de los moradores y son motivo de toda una interacción social. Lo que no parece conveniente es que ese

comercio informal se queda de forma permanente porque resulta rentable, en función de los argumentos anteriormente vertidos.

Los negocios que no son negocios han sido una alternativa al comportamiento vacilante que ha mostrado la economía en los últimos 30 años, pero también han sido propiciados por distintas fuerzas políticas con el objetivo de servir para sus propios intereses, generando grupos de apoyo y presión a cambio de la libertad de operar fuera de los márgenes legales. Esta situación ha abierto la posibilidad de que muchos participantes que pudieron haber generado ideas de negocio más acabadas se quedarán en la aparente comodidad que ofrece dicha conformación de negocios; pero no sólo eso, la informalidad va escalando a otras esferas y se va filtrando en la cotidianidad de las empresas privadas, aparentemente formales, e incluso de las oficinas de gobierno donde se pueden apreciar ciertas prácti-

cas de contratación de servicios personales bajo esquemas de trabajo informal.²

Para concluir me parece que en la docencia siempre debe privar la búsqueda de la virtud y no la aplicación de la trampa, por lo cual hay que insistir en que los alumnos busquen negocios que sean negocios y no generen falsos rendimientos sustentados en no reconocer los costos que son infringidos a todos los grupos de interés relacionados con la actividad.

² A decir del INEGI la informalidad en su sentido más amplio es el conjunto de actividades económicas realizadas por los individuos que, por el contexto en el que lo hacen, no puede invocar a su favor el marco legal o institucional que corresponda y será entonces ocupación informal todo el espectro de modalidades ocupacionales, ya sea dependientes o independientes, sobre las que gravita esta circunstancia: <<http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/Proyectos/encuestas/hogares/regulares/enoe/>>.

Referencias

Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) disponible en: <<http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/Proyectos/encuestas/hogares/regulares/enoe/>> (mayo 13, 2014).

Dr. Eduardo Ramírez Cedillo
 Academia de Finanzas
 Facultad de Contaduría y Administración
 Universidad Nacional Autónoma de México
 México, D.F., C.P. 04510
 Profesor invitado de la Universidad Autónoma Metropolitana, Iztapalapa
 ramceed@prodigy.net.mx

