

2020-05-04

Emprendimientos y microempresas: las sutiles diferencias de dos grandes herramientas

Félix Socorro
Universidad de la Salle

Follow this and additional works at: <https://ciencia.lasalle.edu.co/ai>

Citación recomendada

Socorro, Félix (2020) "Emprendimientos y microempresas: las sutiles diferencias de dos grandes herramientas," *Ámbito Investigativo*: Iss. 1 , Article 3.

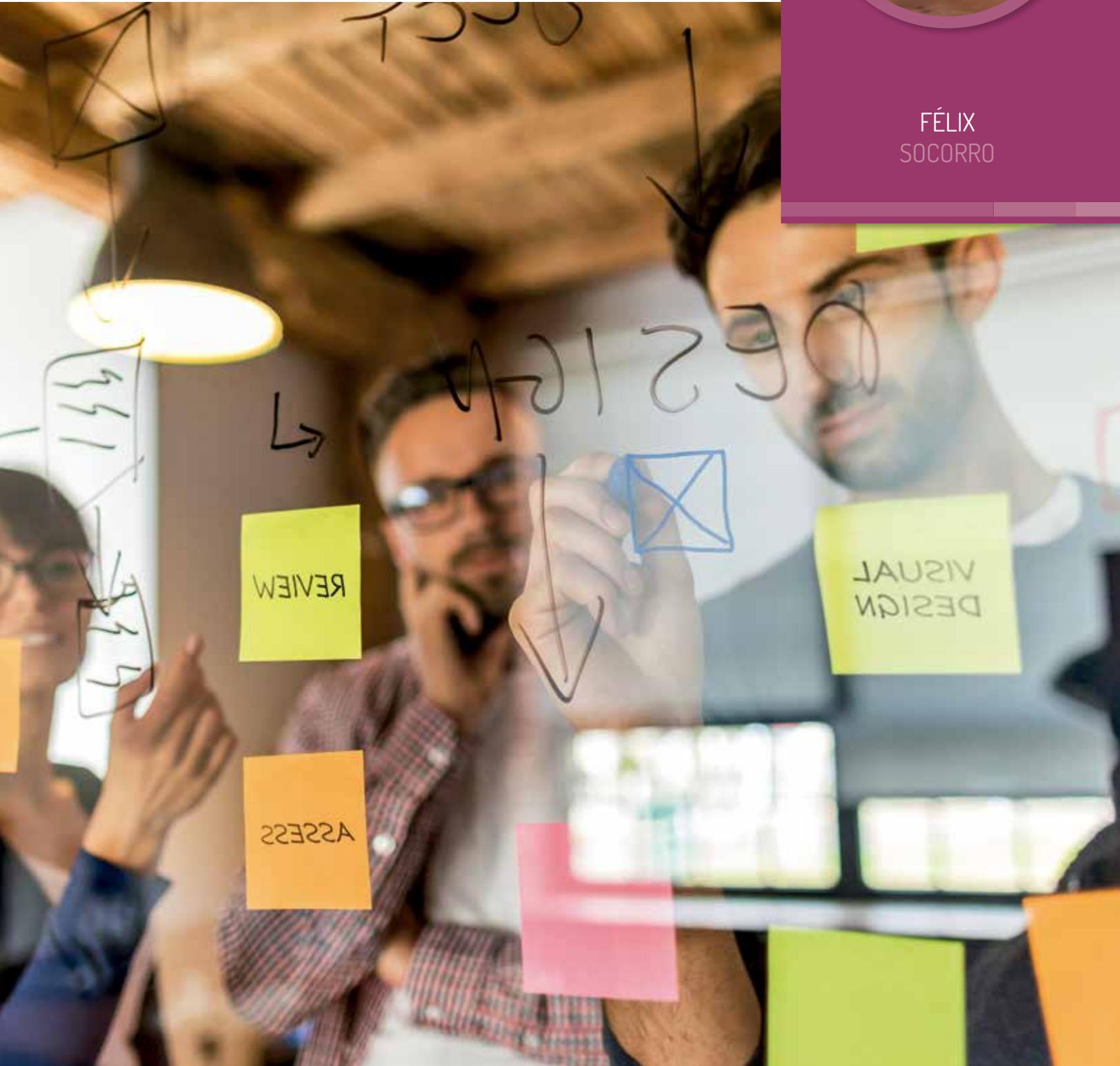
Disponible en:

This Artículo de divulgación is brought to you for free and open access by the Revistas de divulgación at Ciencia Unisalle. It has been accepted for inclusion in *Ámbito Investigativo* by an authorized editor of Ciencia Unisalle. For more information, please contact ciencia@lasalle.edu.co.

Emprendimientos y microempresas: las sutiles diferencias de dos grandes herramientas



FÉLIX
SOCORRO

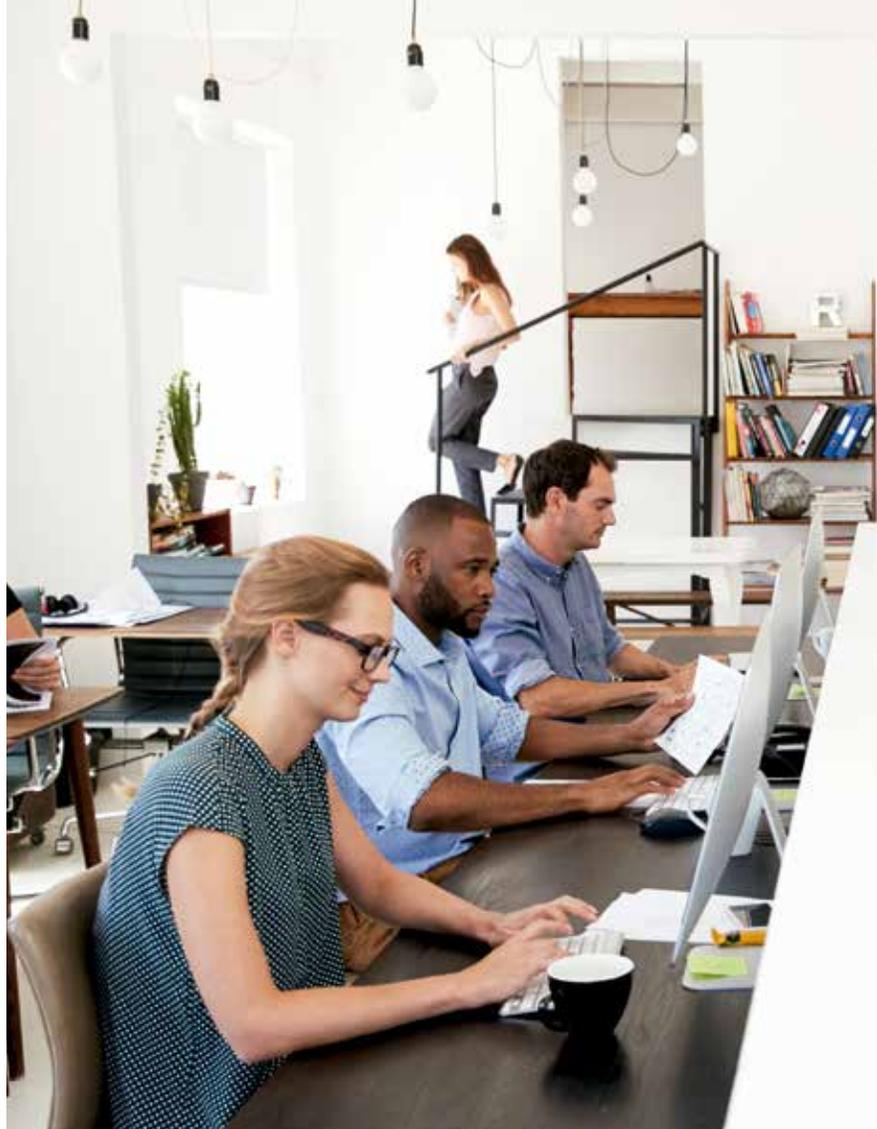


Resumen

Hablar de emprendimiento no necesariamente significa hablar de microempresas y viceversa, ambos conceptos, aunque propios de la gestión de negocios y relativos a la generación de ingresos; responden a motivaciones diferentes e, incluso, poseen un origen diferente. A veces, por desconocimiento (o por sus similitudes), el emprendimiento o la microempresa son entendidos como sinónimos cuando en la práctica, en el mercado real, no lo son. Este artículo busca despejar las dudas que surgen en cuanto al uso y finalidad de ambos, distinguiendo de manera sencilla las sutiles diferencias que poseen y señalando los elementos que suelen hacer que se confundan.

Introducción

Antes de que el término 'emprendimiento' tuviese tanta importancia y sonara en diferentes y variados escenarios, era común hablar de 'microempresarios' para referirse a las personas que iniciaban negocios pequeños con capital y alcance limitado. Con el tiempo, debido a las similitudes que poseen ambos términos, se comenzó a utilizar uno como sinónimo del otro, sin profundizar en sus diferencias, por lo que resulta prudente preguntarse: ¿es correcta esa práctica? ¿hablar de emprendimientos y microempresas es hablar de lo mismo? Este artículo intenta dar respuesta a esas preguntas de manera sucinta.



El emprendimiento y sus características

Puede pensarse que el siglo XXI es el siglo del emprendimiento. En las dos últimas décadas los términos 'emprendimiento' y 'emprendedor', se han usado con más frecuencia de lo que se usaron en el siglo XX. Hoy día se puede observar, en algunas hojas de vida, el autoreconocimiento como emprendedor por parte del candidato, mostrado como un valor agregado del profesional contemporáneo, también como parte de los roles de un conferencista, profesor u orador, así como se le pueden ver



como parte del contenido de una cátedra y hasta como la temática central de un curso o diplomado.

Tal y como lo señala el sitio Concepto de la palabra emprendimiento:

[...] proviene del francés *entrepreneur* que significa pionero, y se refiere etimológicamente a la capacidad de una persona de realizar un esfuerzo adicional para alcanzar una meta, aunque en la actualidad se limita su uso para referirse a la persona que inicia una nueva empresa o proyecto. (24 de febrero de 2019, p. 1)

Pero esa nueva empresa o proyecto no puede tratarse de cualquier actividad, especialmente, si es conocida y preexistente; debe estar relacionada con algo nuevo, innovador y desafiante, o al menos esto puede inferirse de lo que Formichella y Massigoge (2004) afirman: que el emprendimiento se trata del "desarrollo de un proyecto que persigue un determinado fin económico, político o social, entre otros, y que posee ciertas características, principalmente, que tiene una cuota de incertidumbre y de innovación" (p. 5)

Formichella y Massigoge (2004) también afirman que ser emprendedor exige "ser capaz de crear algo nuevo o de dar un uso diferente a algo ya existente, y de esa manera generar un impacto en su propia vida y en la de la comunidad en la que habita" (p. 7). Entre las características que se le atribuyen al emprendimiento, se pueden listar las siguientes: es una actividad orientada a la innovación, busca atender o dar respuesta a una necesidad del mercado, representa un riesgo de aceptación, persigue el apoyo por parte del mercado y, usualmente, está asociado a un proyecto o idea de negocios.

Las microempresas y sus características

La mayoría de los autores coinciden en que el término 'microempresa' varía de acuerdo con un conjunto social, económico y político propio de cada país y región, por ejemplo, para la

Secretaría de Economía Mexicana (2010), las microempresas son:

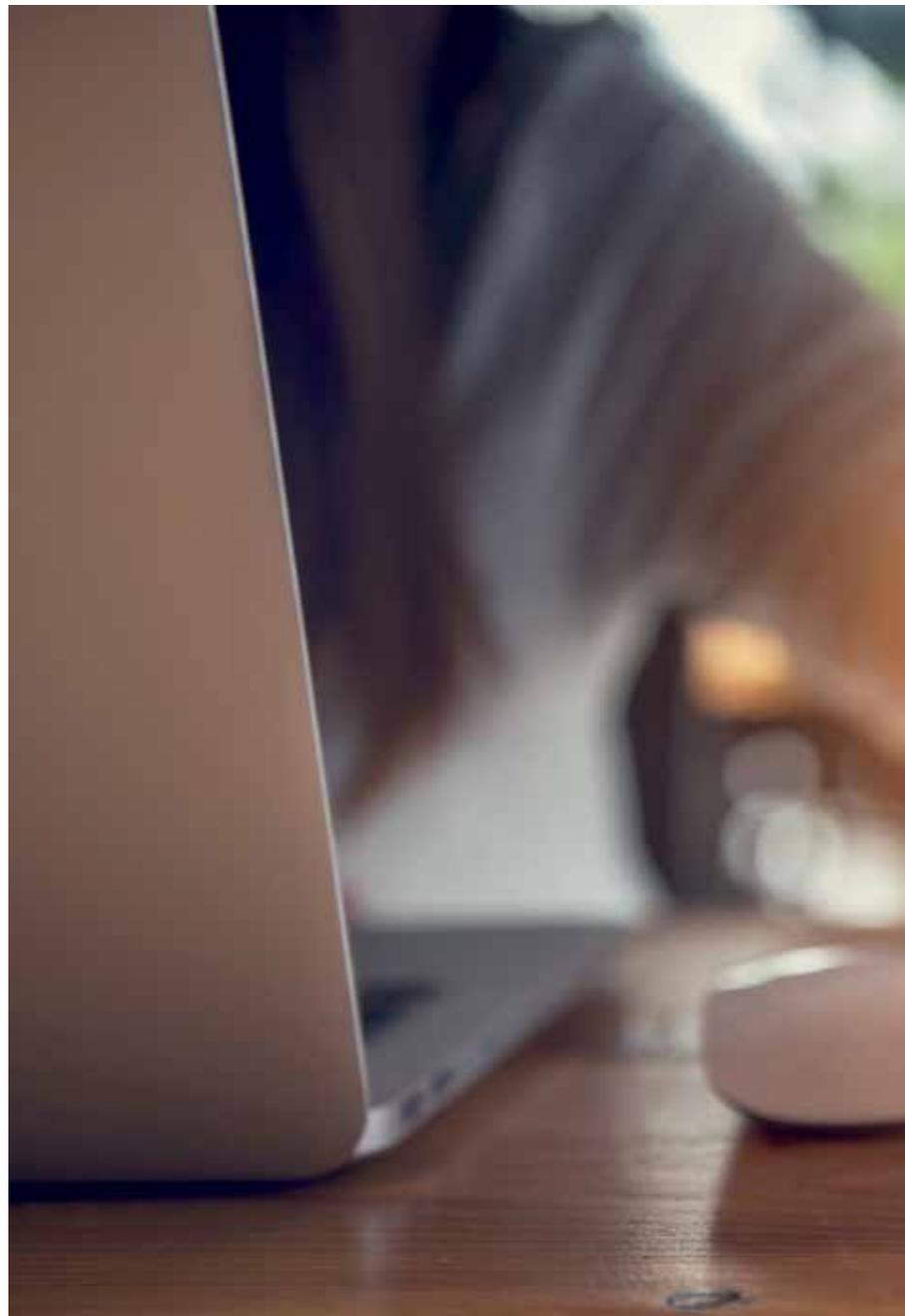
[...] todos aquellos negocios que tienen menos de 10 trabajadores generan anualmente ventas hasta por 4 millones de pesos y representan el 95 por ciento del total de las empresas y el 40 por ciento del empleo en el país; además, producen el 15 por ciento del Producto Interno Bruto. (p. 1)

Para el sitio web español Economía Simple.Net (2016) una microempresa es:

[...] una empresa independiente de tamaño pequeño, por lo que en algunos países se conoce como pequeña empresa. Dependiendo de la legislación del país, los requisitos de las microempresas varían, pero en España debe cumplir las siguientes condiciones para considerarse como negocio [cuando] su número de empleados no sea superior a 10, el importe neto de la cantidad anual de negocios no supere los 2 millones de euros y [...] el total de las partidas del activo no ascienda más del millón de euros. (p. 1)

Como puede observarse, en el concepto anterior, la microempresa es entendida como una actividad económica con características muy específicas que pueden responder o no a la visión política y estructural de un Estado o sector económico.

Pero esa no es la única manera de verlas. En lo que corresponde al término 'microempresas', Monteros (2005) explica que una microempresa



es aquella orientada a ofrecer "productos y/o servicios que [...] suministran a consumidores, obteniendo un margen de utilidad luego de cubrir sus costos fijos variables y gastos de fabricación". (p. 15). Para Ruiz (2004), citado por González-Alvarado (2005), algunos autores "explican la creación



y existencia de las microempresas como resultado de la incapacidad de un país para ofrecer empleo formal y como un elemento de subsistencia". (p. 409)

Tomando en cuenta lo explicado anteriormente, pueden listarse, como características de las microempresas,

la cantidad de empleados que posea, los ingresos que genere y los activos que la compongan. Usualmente, al conceptualizarlas, no se mencionan elementos asociados a la innovación, la creatividad y el riesgo, como se hace con el emprendimiento.

Tal vez, lo anterior responde a que las microempresas usualmente surgen, en el sentido más estricto, como la respuesta del colectivo, o de un individuo, ante la necesidad de subsanar una coyuntura económica, especialmente ante la carencia de empleo formal, por lo que está orientada a suplir las necesidades económicas de quien o quienes la crean y destinada a ofrecer productos o servicios preexistentes, sin que signifique necesariamente que se han introducido innovaciones, por lo que, sea lo que sea que se ofrezca, puede ser parte de la oferta general del mercado.

Una microempresa puede surgir sin la necesidad de contar con una idea innovadora y sin ser parte de un proyecto de negocios.

Sutiles diferencias

Si bien es cierto que tanto el emprendedor como el microempresario comparten la responsabilidad de hacer de su negocio algo rentable y sostenible, en el primer caso, se cuenta con una idea innovadora que espera responder a alguna necesidad del mercado, mientras que, en el otro, es la necesidad económica del empresario la que debe ser atendida, tal y como se muestra en la Figura 1:

Figura 1. Sutiles diferencias entre el emprendimiento y la microempresa

EMPRENDIMIENTO

VERSUS

MICROEMPRESA

SUTILES DIFERENCIAS

By Félix Socorro, PhD (2019)



Fuente: elaboración propia

Conclusiones

Con base en todo lo anterior se puede afirmar que, al hacer referencia a un emprendedor y a un microempresario, etimológicamente; se estaría hablando de lo mismo, no obstante, en la práctica, estos dos conceptos no se refieren a la misma actividad y, por ende, no se recomienda usar ambos términos como sinónimos, especialmente, en el contexto académico y laboral.

El emprendedor no está motivado, necesariamente, por la carencia de empleo para emprender, en algunos casos su motivación surge de requerimientos académicos, retos personales, su propia visión de los negocios e, incluso, de su agudeza al observar la necesidad de dar respuesta a un nicho del mercado que, por alguna razón, no ha sido explorado suficientemente (o en lo absoluto) por las empresas existentes.

Con frecuencia el emprendedor hace uso de tecnologías emergentes o la combinación de tecnologías existentes para ofrecer un producto o servicio de una manera innovadora, que rompe con los estándares comunes y usualmente aceptados. El término, entonces, está más asociado a la persecución de sueños y metas personales, a hacer uso de la creatividad e innovación y, además, a correr riesgos.

Por el otro lado, un microempresario no necesariamente busca dar respuesta a una necesidad del mercado, puede ser una persona o un grupo de ellas que deciden formar

una empresa para satisfacer su necesidad de ingresos y/o responder a sus responsabilidades financieras.

Los microempresarios pueden elegir un modelo de negocios existente, asimilado como seguro y, simplemente, replicarlo. Por ejemplo, algunas personas desempleadas suelen dedicarse a la venta de comida, ropa o calzado (por citar algunos) ya que representan necesidades intrínsecas de los individuos y por ende no representan un riesgo considerable a la hora de invertir en ellos, o al menos no el mismo riesgo al que se enfrenta una idea innovadora. Véase de esta manera, un alumno que decide comprar golosinas al por mayor, variadas y de marcas reconocidas por el mercado, para ofrecerlas entre sus compañeros puede ser catalogado como un microempresario, lo mismo ocurriría si hace *sandwiches* o tortas, pues su principal motivación no es la de satisfacer la necesidad de merendar que ellos poseen sino la de generar ingresos para sustentar sus gastos, por lo tanto, en la práctica, un emprendedor no necesariamente es un microempresario y viceversa.

Referencias

- González-Alvarado, T.E. (2005). Problemas en la definición de microempresa. *Revista Venezolana de Gerencia*, 10(31),408 - 423. Recuperado de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=290/29003104>
- Concepto.de. (24 de febrero de 2019). ¿Qué es *Emprendimiento*? Recuperado de <https://concepto.de/emprendimiento/>



Economía Simple.Net. (16 de agosto de 2016). *Definición de Microempresa*. Recuperado de <https://www.economia-simple.net/glosario/microempresa>

Formichella, M. M., y Massigoge, J. I. (2004). El concepto del emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local. *VII Congreso Nacional e internacional de Administración, y XI CO-NAMerco (Congreso de Administración del MERCOSUR)*, Buenos Aires. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/281465619_El_concepto_de_emprendimiento_y_su_relacion_con_el_empleo_la_educacion_y_el_desarrollo_local

Monteros, E. (2005). *Manual de Gestión de la Microempresa*. Ibarra: Editorial Universitaria.

Secretaría de Economía Mexicana. (2010). *Microempresas*. Recuperado de <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/mexico-emprende/empresas/microempresario>

Secretaría de Economía Mexicana. (2010). *Microempresas*. Recuperado de <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/mexico-emprende/empresas/microempresario>