



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE ECONOMÍA

**IMPACTO DE LAS MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESAS EN LA GENERACIÓN DE EMPLEO Y
RIQUEZA EN EL CONTEXTO DEL MODELO DE
LIBRE MERCADO. EL CASO DE MÉXICO.**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADA EN ECONOMÍA

P R E S E N T A :

KENYA GARCÍA CRUZ

ASESORA: DRA. ISABEL RUEDA PEIRO



CIUDAD UNIVERSITARIA, D. F.

2005

M. 347797



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Índice

Introducción

Planteamientos metodológicos

i

Capítulo uno: El significado económico y social de la empresa para el capitalismo

1.1 El surgimiento del pensamiento económico liberal en el marco del Siglo de las Luces y sus implicaciones para el estudio de los fenómenos económicos	2
1.2 Cambio en la interpretación del concepto riqueza durante el siglo XVIII y el sujeto histórico-económico creador de la misma	7
1.2.1 La transformación en la concepción de 'riqueza' de fondo a flujo: la consideración de la Fisiocracia	9
1.2.2 La introducción de la División del Trabajo, la Acumulación y el Comercio Exterior: la visión de Adam Smith	13
1.2.3 El funcionamiento del sistema económico en una pugna de intereses: la tesis de David Ricardo	19
1.3 El significado económico asignado al empresario y la empresa	21
1.3.1 Cantillon	23
1.3.2 Jean Baptiste Say	24
1.3.3 La Escuela Austríaca	25
1.3.4 Joseph Alois Schumpeter	30
1.3.5 Otras aportaciones que dieron forma al concepto de empresario	31
1.3.5.1 Frank Hyneman Knight	31
1.3.5.2 Johann Heinrich von Thünen y Hans von Mangoldt	32
1.3.6 El significado social y económico de la empresa actualmente: el planteamiento de la Corporación Financiera Internacional y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos	33

Capítulo dos: el surgimiento de las empresas de menor tamaño desde un contexto histórico

2.1 Definición de las empresas de menor tamaño	46
--	----

2.2 La recomposición de los procesos productivos, las nuevas tecnologías y el surgimiento de un nuevo tipo de empresa de menor tamaño.	47
2.2.1 El significado de las empresas de menor tamaño en los casos de Estados Unidos, Japón e Italia	50
2.2.2 La experiencia de América Latina en materia de pequeña empresa	56
2.3 Cambio en el patrón de acumulación, transformación del sujeto histórico-económico y la agudización del desempleo: el caso de México	59
2.3.1 El estallido de la crisis manifiesto a través del problema de la deuda	61
2.3.2 La reconfiguración del modelo económico y sus consecuencias en el aparato productivo y el empleo	63
2.3.2.1 Ajustes en el aparato productivo	63
2.3.2.2 Ajustes en el mercado laboral	67

Capítulo tres: estructura y características del aparato productivo mexicano en el marco del patrón de acumulación de mercado libre

3.1 Ubicación del objeto de estudio.	75
3.2 Composición heterogénea del universo empresarial	78
3.3 Generación de Empleo	95
3.4 El desempleo como una condición estructural del sistema capitalista	103
3.5 Contribución a la generación de valor agregado como aproximación de la riqueza	115
3.6 Distribución sectorial y por estratos del valor agregado	117

Capítulo cuatro: propuesta de líneas generales del contenido de una política pública a favor de la MIPyME en México

4.1 Líneas generales para una política pública a favor de las empresas de menor tamaño	130
4.1.1 Un nuevo enfoque hacia el espectro empresarial	131
4.1.2. Implantación sistémica de las políticas	132
4.1.3 El papel del Estado en el fomento económico	135

Conclusiones	139
---------------------	-----

Bibliografía	143
---------------------	-----

Introducción

El presente trabajo consta de cuatro capítulos en los cuales se destaca el significado de la micro, pequeña y mediana empresa (MiPyMEs), dadas las condiciones del patrón de acumulación basado en el libre mercado. En general, se ubican las particularidades que han definido al capitalismo en los últimos años, con el fin de situar el contexto que permitió el resurgimiento de las empresas pequeñas. Del mismo modo, se resaltan las características que identifican la base productiva integrada por las MiPyMEs mexicanas y el papel que éstas juegan en el desarrollo de la economía nacional actual, así como el nivel y calidad de empleo que establecen.

En primera instancia, se presentan los planteamientos metodológicos que sustentan este trabajo. Posteriormente, dado que la unidad de análisis será la empresa capitalista, se juzgó necesario conocer, en primer lugar, el sentido económico y social adjudicado a ésta desde la perspectiva del propio sistema. Posteriormente, la función concreta desempeñada por las empresas pequeñas a lo largo de distintas facetas cubiertas por el capitalismo en la organización productiva, así como su relación con la gran empresa. Por último, un acercamiento al significado de las empresas mexicanas de menor tamaño desde la lógica capitalista actual, caracterizada por el libre mercado y la intensificación de la competencia.

El primer capítulo rastrea el proceso de construcción teórica de los conceptos 'empresa' y 'empresario' desde la perspectiva de la teoría económica tradicional, a partir del nacimiento de la economía como ciencia y hasta las concepciones recientes. Se parte del hecho, de que una teoría es tan sólo la imagen de los fenómenos del mundo exterior reflejada en la conciencia humana, como tal la explicación del funcionamiento económico ha estado sujeto a la evolución del capitalismo y sus instituciones así como a las condiciones de producción determinadas en un momento dado.

Conocer el significado económico y social conferido a ambos términos permitirá situar el tema empresarial desde la importancia intrínseca para el

capitalismo. Se menciona el papel que cubre una empresa capitalista dentro del propio sistema, con la finalidad de dimensionar y comparar el rol que juegan las empresas de menor tamaño en México.

Adicionalmente, se pretende comprender el alcance de la exaltación de las virtudes empresariales en el marco de un modelo que propugna por el libre cambio y la libre competencia. Así, la exacerbación de la función empresarial queda como una expresión de los principales valores del capitalismo: derechos de propiedad y cultivo de la iniciativa individual productiva en un ambiente de libertad.

El capítulo dos señala las razones históricas y económicas que permiten, hoy día, el auge de las pequeñas empresas. Primero se expondrán los cambios en los procesos productivos y cómo las innovaciones ofrecidas por la revolución tecnológica propiciaron la inserción de las empresas menores como parte de la cadena de producción. Es importante incluir el rol asumido por estas empresas en otros países, concretamente en aquéllos señalados como modelos paradigmáticos: Italia, Estados Unidos y Japón; esto con la intención de comparar la dinámica nacional con la de otros países.

En el caso de México, a la tendencia histórica antes descrita se unió a partir de los años setenta, la necesidad de integrar los recursos abundantes de la región (como la mano de obra y organización familiar) dentro de la industrialización en marcha. Así, se consideró a las pequeñas empresas como unidades productivas capaces de incorporar estos elementos convirtiéndose en un mecanismo de cohesión e integración social. Estas empresas se adhirieron entonces a la discusión sobre la renovación del aparato productivo por dos vías; una, en el marco de la revolución tecnológica internacional y la otra, ante la necesidad de diseñar estrategias para el desarrollo del país.

Posteriormente y bajo esta misma perspectiva, la pequeña empresa adquirió mayor sentido por razón de la agudización del desempleo natural característico del capitalismo, intensificado a partir del agotamiento del patrón de acumulación anterior a la crisis de los ochenta y la modificación de la conducta, las prioridades, objetivos y estrategias de los agentes económicos. En

primer lugar, la reducción del Estado como ente económico concentró la atención en la iniciativa individual como sujeto económico dinámico y, al mismo tiempo, generador de su propio empleo. Con base en este panorama, las empresas menores debieron cumplir con una función socio-productiva, sin entrar en contradicción con la racionalización del gasto público y la apertura comercial, derivada del libre mercado.

En general, el nuevo orden capitalista demandó de las micro, pequeña y mediana empresas la ejecución de una parte de la producción; asimismo, legitimar y consolidar el principio *laissez-faire*; pero sobre todo amortiguar la tendencia natural, creciente y a últimas fechas potenciada, del desempleo.

Finalmente, con el telón de fondo mostrado en el capítulo dos, el tercer capítulo pretende establecer la condición mediante la cual funcionan las pequeñas empresas en México. Se piensa que mediante el monitoreo de algunas variables relevantes para la actividad económica y que son resultado de las operaciones de estas empresas, se puede determinar que la naturaleza y condiciones en las cuales funcionan no sólo son insuficientes para las exigencias del medio en el cual interactúan; sino que preparan y perpetúan la situación actual en la cual se desarrollan.

A partir de las fuentes primarias, como las proporcionadas por los Censos Económicos de 1989, 1994 y 1999, del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI), se distinguirán las principales características de la estructura de la planta productiva mexicana, los patrones de competencia y en general la revisión de los agentes económicos en un intento de acercamiento a la tipología y capacidad de las empresas en la economía mexicana. A menudo se habla acerca de la existencia de un enorme sector de empresas de subsistencia en contraste con un sector moderno, vanguardista y estrechamente vinculado al mercado mundial.

Aun cuando se utilice el personal ocupado como el criterio más generalizado para la clasificación de las unidades económicas, será recomendable dimensionar las empresas en virtud de otros factores como su distribución sectorial, la tecnología de la planta productiva, su capacidad de

oferta en el mercado, su estrategia de crecimiento y competencia, potencialidad en términos de generación de divisas y sustitución de importaciones, así como en la creación de empleo. En la elaboración de esta perspectiva se trata de no perder de vista la importancia de las pequeñas empresas ante la flexibilidad de la oferta y la demanda, pero sí reconocer los diferentes tipos de empresa y como tales los distintos significados que cobran desde lo económico y social. Sobre todo, como podrá apreciarse, dadas las características socioeconómicas de un país como México.

Una de las principales variables estadísticas utilizada, se refiere a la generación de Valor Agregado (VA). Esta variable, considerada como básica, puede mostrar, de manera indirecta, cómo se estructura la producción en México. El VA como aproximado a la creación de riqueza supondría el potencial de crecimiento del sector de las empresas pequeñas; además, por su contrapartida como pago a los factores de la producción acercaría a las posibilidades de distribución de la misma.

La reunión, descripción y explicación de estos elementos pretenderá estimar los alcances y los límites de las empresas pequeñas para el tipo de estructura productiva mexicana, con ello cumplir con el principal objetivo trazado para efectos de esta investigación. Posteriormente, en un primer capítulo se expone el sentido económico conferido a la empresa privada, por parte de la teoría económica, como sujeto generador de riqueza, agente de cambio y promotor del progreso social. Se parte del hecho, de que una teoría es tan sólo la imagen de los fenómenos del mundo exterior reflejada en la conciencia humana, como tal la explicación del funcionamiento económico ha estado sujeto a la evolución del capitalismo y sus instituciones así como a las condiciones de producción determinadas en un momento dado. En realidad, también se procura estimar el significado de las MiPyMEs en un contexto histórico, económico y político, más allá de esta suerte de apología volcada hacia el tema, de manera más o menos reciente.

El capítulo dos particulariza sobre las circunstancias en las cuales cobra mayor relevancia el tema de la pequeña empresa. En un primer plano, desde la

óptica de una reestructuración capitalista, caracterizada por la recomposición de los procesos productivos y en general a raíz de las innovaciones ofrecidas por la revolución tecnológica, donde las empresas de menor tamaño se insertan como parte de la cadena de producción y la especialización flexible.

Finalmente, el último capítulo señala las pautas generales sobre las cuales podría integrarse una política pública a favor de la MiPyME en México. Se trata simplemente de enunciar aquellos elementos que deberían estar presentes en las acciones e instrumentos de esta política, encaminándola sí, hacia la construcción de una perspectiva sistémica para el tratamiento de los problemas y sus soluciones.

México, D. F. a 6 de septiembre de 2005.

Planteamiento metodológico

Título

Impacto de las micro, pequeña y mediana empresas en la generación de empleo y riqueza en el contexto del modelo de libre mercado. El caso de México.

Objetivo general

Reconocer, en virtud de las características de la estructura del aparato productivo mexicano, los alcances y los límites de las empresas de menor tamaño en cuanto a potenciales generadoras de crecimiento económico y empleo, así como en el marco de un cambio en los sistemas de producción.

Objetivos particulares

- Mostrar las razones históricas y económicas que explican el auge de las empresas de menor tamaño con base en una recomposición de los sistemas de producción y el sentido que cobran estas empresas en dichos cambios. Asimismo, ubicar un punto de inflexión de este proceso, para el caso de México, a partir del cambio estructural de la década de los ochenta.
- Determinar el significado económico y social de las nociones 'empresa' y 'empresario' desde la perspectiva de la teoría económica tradicional y rastrear el proceso de construcción teórica de ambos conceptos, a partir del nacimiento de la economía como ciencia y hasta las concepciones recientes de estos términos.
- Mostrar cómo la exaltación de las cualidades empresariales contribuye a la legitimación de los principales valores del capitalismo: derechos de propiedad y cultivo de la iniciativa individual productiva en un ambiente de libertad. Asimismo, reconocer esa legitimidad como adecuada a las transformaciones económicas, políticas, sociales e ideológicas para un modelo de crecimiento basado en el libre mercado.

Preguntas de investigación

¿Cuál es el papel que juegan las micro, pequeña y mediana empresas en México, a partir de la década de los años ochenta, en la nueva configuración capitalista, manifiesta esta última a través de un cambio en el patrón de acumulación hacia el libre mercado y la aparición de sistemas de producción flexibles?

Con base en las características de la estructura de la planta productiva mexicana, ¿cuáles son los alcances y los límites del significado económico, político y social que adquiere este sector en virtud de la recomposición del capitalismo?

Hipótesis

En México, la proliferación e impulso actual de las micro, pequeña y mediana empresas (MiPyMEs) se relaciona en gran parte con una nueva forma de sobrevivencia social en respuesta a la crisis socioeconómica y política mexicanas y a la dificultad de encontrar un empleo asalariado; más no con un proceso de acumulación, antecedente para la expansión de la riqueza y la generación de nuevos empleos.

El desconocimiento de la naturaleza histórica y reciente de este conjunto empresarial, las presenta como un conjunto homogéneo con la capacidad de insertarse con éxito en los nuevos procesos y cadenas productivas; empero, el carácter heterogéneo de estas unidades es el determinante principal del papel y grado de integración económica real de estas unidades productivas dentro del sistema económico.

La diversidad de esta estructura económica marca la vocación de este tipo de empresas, así como una nueva división del trabajo en la fragmentación del proceso de producción, ello también explica el intercambio desigual entre naciones en el comercio mundial.

Metodología

El desarrollo del presente trabajo se sustenta de tres formas. En primer lugar, en información obtenida a partir de medios documentales y de campo, asimismo de fuentes primarias y secundarias. El tercer componente proviene de la experiencia como

colaboradora en la Fundación para el Desarrollo Sostenible en México (FUNDES México)¹, sitio donde permanecí por poco más de tres años.

La fase inicial de esta investigación consistió en la revisión de diversos textos tales como libros, artículos, ponencias y/o ensayos sobre el tema de la pequeña empresa. En FUNDES tuve acceso a documentos de este tipo, así como a estadísticas oficiales, encuestas de otras instituciones o de la propia Fundación. Al mismo tiempo, como producto de los eventos organizados por ésta u otras entidades, pude acceder al intercambio de ideas vertido por los mismos empresarios, por funcionarios públicos y privados, en mesas de trabajo, en seminarios académicos, conferencias, foros, etc., en torno a este tópico.

Justificación

El consenso entre los sectores académico, político, gubernamental y de la sociedad organizada, así como de los organismos internacionales en torno a la importancia económica de las MiPyMEs, se ha convertido casi en un axioma tanto para el ámbito nacional como internacional.

En México, desde hace varias décadas esta relevancia se ha manifestado en los planes y programas de desarrollo económico desde administraciones pasadas hasta el Programa actual. En este último documento se señala la empresa como "pilar de la economía, sustento de desarrollo, generador y distribuidor de riqueza,"² así como instrumento para el crecimiento y desarrollo incluyentes y de calidad. A través de la Secretaría de Economía, el intento de fortalecimiento de este sector se reforzó por medio de la creación de la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa y la permanencia de 130 programas federales de fomento y apoyo empresarial.

En el terreno jurídico, el Poder Legislativo renovó la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y la Actividad Empresarial (vigente desde enero de 1988) con la aprobación de la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, el 30 de diciembre de 2002.

¹ FUNDES es una organización del sector privado Suizo con presencia en 10 países de Latinoamérica. Su misión es promover la creación y desarrollo de pequeñas empresas en la región, mediante formación empresarial, consultoría especializada, modificación del entorno, servicios financieros y E-business.

² Secretaría de Economía, Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006.

Por su parte, el sector privado y el académico intervienen en la discusión e implementación de políticas de fomento para este sector, mediante asociaciones empresariales, confederaciones, cámaras, o por medio de análisis, investigaciones, estadísticas, publicaciones y documentos de trabajo.

Finalmente, en el orden internacional, la Organización de las Naciones Unidas (ONU), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Banco Mundial (BM) y la Organización Internacional del Trabajo (OIT), entre otros organismos multilaterales, han contribuido junto con los gobiernos nacionales a la formulación de proyectos, herramientas y/o instituciones para el impulso de estas empresas.

No obstante, la realidad económica nacional reciente, caracterizada por un proceso de pauperización y precariedad de las condiciones de trabajo y en general de la población, una tendencia a la concentración de la riqueza, amén de un reconocido proceso de desindustrialización a partir de los años ochenta del siglo XX, entre otros factores, sugiere una revisión de la óptica desde la cual se ha abordado el tema y el consecuente diseño de proyectos acerca de los beneficios resultantes de este sector. No se busca sobreestimar la función de las MiPyMEs en el país, sino ubicar su papel dentro de la realidad mexicana.

Hoy día, las demandas de permanencia en el mercado, impuestas por la apertura comercial, rebasan las posibilidades de acumulación en gran parte de la planta productiva mexicana, factor que agudiza la dicotomía del universo empresarial. Por un lado, las grandes empresas y la Industria Maquiladora han generado sectores de enclave dedicados al sector exportador. Por el otro, los mecanismos de subsistencia o refugios para el desempleo especializados en áreas de muy poco valor agregado también han cobrado importancia. En ambos casos la desarticulación del aparato productivo se profundiza y los estratos medios, es decir las pequeñas y medianas empresas tienden a desaparecer, acentuando las debilidades estructurales.

En ese sentido, el estudio de la composición de la estructura productiva mexicana puede ser una herramienta útil para identificar las carencias y posibilitar la creación de una política económica que tienda a revertir y fortalecer el potencial real del aparato productivo.

Capítulo uno: El significado económico y social de la empresa para el capitalismo

Introducción

Este primer capítulo expondrá el sentido económico conferido a la empresa privada como sujeto generador de riqueza, agente de cambio y promotor del progreso social. Se trata de mostrar la relevancia del tema más allá de la oleada transitoria, manifiesta en el diseño de los planes de política económica recientes.

El capítulo consta de dos partes. La primera, en el marco de la influencia del pensamiento liberal del siglo XVIII y el punto de inflexión que implicó, para el estudio de los fenómenos económicos, el viraje en la interpretación del concepto 'riqueza' y la consideración del hombre, en general, como sujeto histórico-económico responsable de producirla. En este sentido, al tiempo que se situó un grupo social en particular, diligente y dirigente de este proceso, se ocultaron algunas relaciones económicas y conceptos fundamentales como aquella donde el trabajo se creyó como el único creador del valor.

Escudriñar en los orígenes del liberalismo permitió establecer un vínculo y continuidad con las interpretaciones económicas actuales. Asimismo, resaltar algunos puntos de contraste establecidos de manera crítica. Cuando los distintos sectores referidos con el desarrollo empresarial plantean que su actividad requiere incluirse en un entorno que les deje desplegar todo su potencial creador y promotor del beneficio social (entendido este último como el intercambio mutuamente beneficioso entre las demandas no satisfechas y el espíritu y la aptitud para satisfacerlas), aparentan evocar la libertad exigida para el desarrollo de la economía durante ese siglo; de igual forma apologizan sobre su actividad productiva olvidándose que en ella intervienen, además, otros factores .

La segunda parte del capítulo particulariza el sentido económico asignado al empresario y la empresa por parte de la teoría económica. Este apartado reconoce el vínculo existente entre la forma de concebir ambos conceptos y la concepción del conjunto u orden económico donde éstos llevan a cabo su actividad productiva. Si se

admite que una teoría es tan sólo la imagen de los fenómenos del mundo exterior reflejada en la conciencia humana, es posible afirmar que las categorías requeridas para la explicación del funcionamiento económico, sus cualidades, rol e importancia, han estado sujetas a la evolución del capitalismo y sus instituciones creadas, las condiciones de producción determinadas, así como sus necesidades y requerimientos en un momento histórico. Por tal motivo, el realce de la actividad empresarial y los actores involucrados en el mismo, encuadra dentro del contexto en el cual se desenvuelve el capitalismo actual.

A lo largo de estas líneas, se expondrán los puntos de vista propios, acerca de estas interpretaciones y el significado que cobran para el desarrollo y funcionamiento del sistema económico capitalista.

1.1 El surgimiento del pensamiento económico liberal en el marco del Siglo de las Luces y sus implicaciones para el estudio de los fenómenos económicos

El pensamiento económico liberal constituyó una crítica al mercantilismo ejercido por las monarquías, a lo largo de los siglos XVI y XVII. Acompañado por la Revolución Francesa, en la parte política, e inscrito en el contexto de la Revolución Industrial, dio fundamento al nacimiento de una nueva clase en el poder y facilitó la creación de la empresa moderna como unidad productora inmersa en un ambiente de mercado libre.

Para los economistas liberales, el mercantilismo distorsionaba los precios y desincentivaba la producción nacional, este entorpecimiento del bienestar social engendró el individualismo como la opción reorganizadora de la actividad económica. Así, buscó los cauces que le permitiesen liberarse de la coerción de la sociedad feudal y trató de ensanchar los ámbitos para su iniciativa. A menudo un severo control engendra un movimiento opuesto, de la misma intensidad con la que el primero haya actuado, de manera tal que la intromisión extrema en materia económica incubó un movimiento antitético, el cual exacerbó la libertad como el medio para obtener una mayor expansión de la riqueza.

En el orden de las ideas aparecieron distintos contra-argumentos, con la pretensión de probar la innecesaria existencia de la dirección estatal. Una a una las premisas del mercantilismo fueron atacadas por los pensadores liberales en el momento en que aquéllas eran llevadas a la práctica. El deterioro de las condiciones económicas mercantilistas y la pujante expansión burguesa propiciaron las circunstancias ideales para que el liberalismo acabara con esos dragones que continuaban con vida y "palpitantes, aunque un poco fatigados."¹

En realidad, la trascendencia de los procesos de esta época significaron el arribo y la posterior consolidación de una nueva forma de concebir, producir y consumir las condiciones materiales de vida, donde "el mercado se convirtió en el corazón del conjunto de las relaciones sociales."² Como es de suponer, las ideas preponderantes de ese entonces coincidieron con el pensamiento de la clase hegemónica, no fue otra cosa que una condición que preparó el terreno para el ejercicio del poder; la legitimidad ideológica constituía la suya propia, se trató de la realidad explicada a través de los ojos de quienes comenzaron a detentar la autoridad.

Como cualquier otra interpretación acerca del mundo, el liberalismo económico, sumado al filosófico y político del siglo XVIII, surgió y recibió influencia de las condiciones históricas existentes y se expresó a partir del enfoque de quienes lo asimilaron. Bajo esta perspectiva, es que se nutrió de la confianza en el pensamiento racional, respondió a las condiciones históricas de la época, se construyó bajo el enfoque de un sector particular de la población; y finalmente se constituyó como un rechazo al centralismo ejercido por los Estados absolutistas apoyados por la Iglesia. Este periodo, conocido también como *Siglo de las Luces* o *Ilustración*, sentó las bases para el desarrollo de la ciencia moderna y la reflexión filosófica. Asimismo, se identificó por el optimismo en la posibilidad de reorganizar a fondo la sociedad con base en principios racionales: "se conoce por los sentidos, pero se interpreta por la razón."³

¹ Robert L. Heilbroner, *Vida y doctrina de los grandes economistas*. Aguilar. Madrid, 1982. p. 56.

² Edgar Acatilla, *Sobre los orígenes del pensamiento moderno*, p. 3.

³ Jean D'Alembert, *Discurso preliminar de la enciclopedia*. Sorpe. Madrid, 1985. p. 39.

La teoría de Newton acerca de las leyes naturales del cosmos, significó la coronación del hombre como el sujeto, quien a través de su razón es capaz no sólo de explicar con mayor precisión su entorno y existencia propia, sino que a medida que entiende el funcionamiento de los procesos es capaz de controlarlos e incluso reproducirlos de manera artificial. Así, la adquisición de un mayor grado de conciencia, por parte de la humanidad y la formulación de leyes que le permitan hacer predicciones sobre el comportamiento de los fenómenos, resultaron indispensables para el "mejor" encauzamiento de lo social.

Estas ideas que hicieron eco en las Ciencias Sociales, se manifestaron en su aspiración por interpretar el mundo a partir de leyes y categorías susceptibles de ser descubiertas y estudiadas mediante modelos lógico-matemáticos. Si bien esta concepción no logró arraigarse en el estudio de la historia, en la economía encontró tierra fértil. A partir de entonces y acorde con los esquemas seguidos en el ámbito de las ciencias, los modelos interpretativos en el campo de esta disciplina fueron análogos a los de los cuerpos biológicos y enmarcados desde el método de la física. Desde este prisma, sumado a la exacerbación de la libertad como el medio óptimo para la creación de riqueza, se construyó una definición de la realidad económica como un proceso objetivo y no como un campo de decisiones éticas subjetivas. Al respecto, resulta significativa la explicación de Quesnay⁴ hacia un problema de utilidad, con base en un Principio de Óptica desarrollado por Fermat⁵, el cual indica que un rayo de luz refractado en un medio no homogéneo, elegirá el camino que minimice el tiempo necesario para recorrerlo. Antes, las tesis fisiócratas fueron entendidas desde un planteamiento muy cercano al método de las ciencias naturales, donde cualquier inclusión desde el terreno de lo filosófico, lo ético y/o moral, implicaban abstracciones vacías que atentaban contra el orden natural preestablecido.

⁴ François Quesnay. 1694-1774. Francia. Médico quien a pesar de haberse dedicado al estudio de la Economía Política como actividad secundaria, es considerado como la figura principal de la Escuela Fisiócrata. Además de presidir reuniones intelectuales con otros estudiosos de la época, Quesnay dio cursos en aritmética económica y fue autor del *Tableau économique*.

⁵ Pierre, Fermat. 1601-1665. Francia. Abogado y gobernante. En el mundo de las matemáticas es recordado por su obra *Varia opera mathematica* y por su trabajo en la Teoría de números. Para la óptica geométrica formuló el siguiente Principio: "Para ir de un punto a otro, la luz sigue la trayectoria de mínima duración", el cual fue retomado por Quesnay para una argumentación de tipo económico.

La creencia secular en la existencia de un orden natural y dinámico del universo abrigó en el estudio de la economía la idea de identificar, separar y entender las leyes que operan en los procesos económicos. Adam Smith, por ejemplo, señaló que la finalidad de esta ciencia consistía en descubrir y aislar las fuerzas que disponen una determinada conducta en un marco social, con el fin de puntualizar y prevenir los resultados con una mayor precisión.

Ante la diferencia y separación manifiestas entre la Economía, como parte de una Ciencia Social y Política, frente al campo de la Filosofía y concretamente de la Ética o la Moral, el enfoque racional extremo se arraigó desde entonces y hasta las teorías actuales, en el estudio de los fenómenos económicos. Los debates en torno a la naturaleza y objeto de esta disciplina aún son comunes. Empero, si la Economía es ajena a toda subjetividad, o diseño ético y/o moral, entonces para qué existen campos como el de la Política Económica, el Desarrollo Económico o la Distribución del Ingreso.

Con el supuesto de armonía u orden natural del sistema económico, se estimó que la actuación y funcionamiento de los mercados, así como las relaciones entre los agentes que en él operan, se ajustan a ciertas leyes, tan objetivas como las físico-naturales; constituyéndose como un límite imparcial y un mecanismo automático que precisa y dirige la conducta de todos los integrantes. Visto de esta forma, no cabe lugar para el privilegio de nadie, por lo que el sistema resulta ser un mecanismo, además de eficiente y eficaz, justo. El mercado es su propio guardián y los precios, considerados espejo exacto tanto de las preferencias subjetivas de los consumidores, como de las disponibilidades objetivas de los productores, encuentran su equilibrio en la reconciliación de los intereses de ambas partes. De esta manera, la asignación de los recursos productivos obtenida es óptima, en tanto que refleja precios y cantidades bajo las cuales oferentes y demandantes quedan satisfechos.

Esta idea del mercado como mecanismo imparcial es trascendental para la interpretación de sus problemas. La economía vista como una estructura compleja y agregada, resultado de la sumatoria de la acciones de individuos libres, donde el desarrollo evolutivo de sí misma, sus leyes e instituciones existe por medio de un proceso

selectivo natural. filtra aquéllas que respondan a exigencias determinadas. De esta forma, se rompe con una organización social determinista, pues el mercado no da lugar a prerrogativas hacia algún grupo social. Sólo por medio del esfuerzo individual se asciende socialmente, pero al mismo tiempo se encuentra el límite de ello, en la naturaleza autorreguladora del propio mercado.⁶

La pieza clave de este esquema radica en la libre competencia entre oferentes y demandantes que buscan maximizar su beneficio. Por tanto, lo ideal para la actividad económica es que las leyes objetivas que la rigen funcionen solas, sin interferencias externas que intervengan o impidan la autorregulación misma que conduce al equilibrio del sistema. Sin embargo, para que éste garantice su óptimo ejercicio, se requiere que todos sus miembros conozcan y respeten las "reglas del juego", que los agentes accedan a información fluida, vasta y oportuna, sobre las posibilidades que ofrece el mercado, en el entendido que líneas de movimiento más seguras posibilitan un mejor funcionamiento.

Es así como una visión mecanicista acerca de los fenómenos económicos encumbró el método de la física como el único capaz de dar coherencia y objetividad al estudio de estos últimos. Sin embargo, esta pretensión llevada al campo de la Economía o cualquier otra Ciencia Social requiere de una amplia reflexión dada la naturaleza de su objeto de estudio. Por un lado, el hombre es un ser muy complejo y en esa complejidad radica la inabarcable dimensión de su existencia, "no hay balanza de precisión para medir el odio, el amor, el deleite, el miedo o la vanidad de un ser humano cualquiera... El hombre económico es una ficción, de igual manera que el hombre religioso, psicológico o biológico. El hombre es todo eso al mismo tiempo y mucho más. Todo hombre es muchos hombres y a la vez un todo integral."⁷

Por otro lado, los aspectos sociales analizan sucesos únicos e irrepetibles, no acontecimientos sistemáticos que puedan explicarse en términos de leyes en el sentido de las ciencias naturales. ¿Son distintas las leyes que pueden emitirse desde la perspectiva de estudio de lo social? Este no es el espacio para iniciar una discusión al

⁶ Heilbroner, *Op. Cit.*, p.p. 80-82.

⁷ Jesús Silva Herzog, "Homilía para futuros economistas," en *Imagen y obra escogida*. UNAM. México, 1989. p. 94.

respecto, baste decir que para el maestro Silva Herzog, las leyes de la Economía, excepto las de carácter económico-biológico implicadas, son leyes sujetas a cambios inevitables, impuestos por la estructura económica y las instituciones sociales existentes en un tiempo determinado.

Finalmente, el trasfondo metodológico importado de la Ciencias Naturales incorpora la concepción acerca de las conclusiones económicas como certezas absolutas, lo que justifica el supuesto del orden social natural. La adopción y adaptación de demostraciones que pueden resultar ajenas corre el peligro de subordinar la construcción de una realidad económica crítica, entendida como la identificación de los alcances y los límites de los fenómenos estudiados, a la obsesión de adjetivarle a la Economía un carácter eminentemente científico, desde un campo donde el grado de "cientificidad" no tiene que ser necesariamente compatible.

1.2 Cambio en la Interpretación del concepto 'riqueza' durante el siglo XVIII y el sujeto histórico-económico creador de la misma

El término 'riqueza' considerado a lo largo de esta exposición se refiere a la perspectiva capitalista; esto es, la posesión de un número creciente de cosas y/o bienes, las cuales representan la posibilidad formal de mejorar las condiciones de vida del ser humano y la potencialización de sus capacidades. Como tal, a lo largo de la historia del pensamiento económico, la riqueza ha sido asociada con la probabilidad de incrementar el beneficio social; por tanto, conocer los factores que le dan origen equivale a reconocer las mejores condiciones para su creación y crecimiento. Por el contrario, entorpecer estas condiciones corresponde a ir contra el bienestar de la sociedad.

Se trata de la riqueza creada "como consecuencia del perfeccionamiento del proceso de producción."⁸ Perfeccionamiento y evolución que rompen con la idea de William Petty⁹, en el sentido de señalar que "la tierra es la madre de la riqueza, de la

⁸ Luigi Pasinetti, *Lecciones de teoría de la producción*. F.C.E. México, 1987. p. 12.

⁹ William Petty, 1623-1687. Gran Bretaña. Pionero de la economía numérica, contribuyó a la teoría monetaria y a la política fiscal, observó la tendencia al crecimiento del sector servicios a

misma manera que el trabajo es el padre y principio activo de la misma"¹⁰ y; al mismo tiempo enmarca el ascenso del capitalismo dentro del preámbulo de la Revolución Industrial.

Simultáneamente, la Economía se desarrollaba y encaminaba hacia su consolidación como ciencia, estableciéndose entre otras formas de interpretación, la correspondiente a las fuentes de riqueza, sus medios de generación y sus sujetos productores. Con ello, se fijarían, además, las decisiones de política económica "necesarias" implementadas para su impulso, así como la remoción de aquellos mecanismos considerados como obstáculos para este proceso, por razón de representar un atentado para el progreso del país.

Los siguientes párrafos presentan el significado adquirido por la noción 'riqueza' a partir del siglo XVIII. Adicionalmente, se busca resaltar el sujeto económico calificado como generador de la misma, por situársele como dirigente de la actividad económica del mismo modo que al empresario. Aun cuando en un principio no se utilice esta última categoría, la función que cumple aquella clase protagónica y diligente encarna el antecedente de la noción 'empresario'. Se tomaron tres contribuciones, las cuales además de formar parte del marco descriptivo de los fenómenos económicos actuales, tienen aportaciones conceptuales muy precisas para la interpretación del tema que aquí se ocupa.

Primero, para los Fisiócratas, la 'riqueza' dejó de ser acervo y se percibió como flujo, con ello se hizo patente la necesidad de encontrar sus factores potenciadores. Posteriormente, Adam Smith encontró en la División del Trabajo, en la Ley de Acumulación y en el Comercio Exterior estos elementos; con la inclusión del trabajo humano, como un componente importante en el proceso de creación. Finalmente, David Ricardo quien a pesar de llegar a conclusiones menos optimistas que Smith respecto al funcionamiento del sistema económico, y no hacer una alusión explícita de la idea de riqueza, condensó las aportaciones analíticas realizadas en el marco del liberalismo del siglo XVIII y terminó de dar forma a la llamada Teoría Económica Clásica.

medida que crece una economía, conociéndose este fenómeno como Ley de Petty. Su publicación principal: *Political Arithmetic*.

¹⁰ Henry W. Spiegel, *El desarrollo del pensamiento económico*. Omega. Barcelona, 1973. p. 158.

1.2.1 La transformación de la 'riqueza' de fondo a flujo: la consideración de la Fisiocracia¹¹

La Fisiocracia concibió la 'riqueza', a diferencia del mercantilismo, como *flujo* y no como *fondo* o dotación determinada en función de la disposición de recursos económicos.

En el caso del mercantilismo, la 'riqueza' se asoció a la dotación de recursos disponibles a escala mundial, con especial énfasis en los metales preciosos. Al representar una constante, supuso que la riqueza de un país no podía acrecentarse si no a expensas de otro. Al mismo tiempo, al encarnar una fuente de poder, la creación de esta *riqueza-poder* no podía dejarse al azar, a la improvisación o al arbitrio de otros agentes económicos ajenos a la Corona. De ahí la explicación de implementar políticas económicas con el grado de agresividad que lo distinguió.

Para los Fisiócratas, la 'riqueza' hizo referencia a bienes realizados mediante un proceso de producción, renovado y acrecentado permanentemente. Las implicaciones de este cambio de visión fueron fundamentales pues la riqueza ya no fue vista como acervo o cosa dada, sino como algo susceptible de ser producido e incrementado. Así, sólo restaba ubicar los elementos que permitiesen reforzar este proceso. La supervivencia del hombre recaía en gran parte en sus propias acciones, éste se consideró a sí como un ente capaz de crear los medios para su propia subsistencia. Este nuevo horizonte de comprensión, marcó el interés por la actividad privada en un contexto de libertad, como motor para la creación de riqueza; por tanto, como eje de la actividad económica.

La tierra fue considerada como fuente de riqueza debido a que las características de la producción en ese momento hicieron ver una enorme capacidad productiva en este factor y por extensión en el trabajo agrícola. Se creyó que ambos eran los únicos factores capaces de generar riqueza, porque del trabajo en la tierra se

¹¹ Salvo donde lo indique y en aquellas citas específicas, la construcción de este apartado se basó en los siguientes textos: Luigi Pasinetti, *Op. Cit.*, p.p. 11-39. Leo Huberman, *Los bienes terrenales del hombre. Historia de la Riquezas de las Naciones*. Nuestro Tiempo. México, 1981. p.p. 165-191. Heilbroner, *Op. Cit.*, p.p. 44-133.

obtenía una cantidad de bienes (excedente) superior a los empleados al inicio de la producción. A pesar de la existencia de una reserva limitada de recursos, la expansión del bienestar era posible debido al aumento de la extensión de tierra trabajada. De igual forma, se pensó que si bien el artesano hubiese trabajado la materia prima para convertirla en un producto consumible, y éste incluso valiera más, el aumento de este valor correspondía a la cantidad pagada al artesano, por tanto, no había incremento de riqueza.¹²

En otras palabras, los productos de la tierra podían calcularse como valor real añadido, no así la transformación manufacturera, cuyo trabajo no agregaba valor al *natural* y además representaba, por el pago que recibía, un valor consumido. Probablemente esta tesis refleje la sobreestimación de lo *natural* frente a lo creado, conceptos considerados opuestos, debido a la orientación concebida en torno a la utilidad. En su planteamiento, el punto de partida era la exclusión mutua entre *natural* en contraposición a lo forzado (creado), considerada como equivalente a la de *útil* versus *inútil*. En sus ideas, correspondía al poder público gestionar como una propiedad y orientarse hacia la utilidad económica. Por tanto, era necesario lograr el mayor incremento posible en el disfrute de bienes por la mayor reducción posible de gastos. Justo para demostrar esta situación fue que Quesnay utilizó el Principio de óptica de Fermat mencionado con anterioridad.

En su interpretación de la composición social, el movimiento Fisiócrata, representado por Francois Quesnay, recalcó la productividad del sector agrícola. Su *Tableau économique*¹³ señaló la existencia de tres clases sociales, cada una con funciones y derechos particulares: a) *la clase productiva*, dedicada a las actividades agrícolas y mineras (arrendatarios); b) *la clase estéril*, compuesta por artesanos y personas dedicadas a la manufactura; y c) *la clase aristocrática*, integrada por el rey y la aristocracia nobiliaria y eclesiástica (rentistas).

¹² Pasinetti, *Op. Cit.*, p. 16.

¹³ Obra escrita por Quesnay y publicada en Versalles, en 1758. Centró su atención en el producto neto anual de una nación, desde la óptica de las interdependencias industriales, resaltó la importancia de considerar la interacción entre los distintos sectores de la actividad económica.

Según él, estos grupos sociales interdependientes entre sí, se vinculaban por medio del mercado, donde se efectuaba un intercambio económico mediante el cual se distribuía la riqueza. Visto como un conjunto de interrelaciones, los procesos económicos integraban una perspectiva organicista o de sistema. Del *Tableau économique* se dice que presenta una enorme influencia sobre el conocimiento de la circulación de la sangre, análogo al concepto de la circulación económica y el modelo gráfico de los flujos de la economía. De ser así, este enfoque resulta poco extraño en un médico, que además había estudiado botánica, química, matemáticas y filosofía, había vivido en el contexto del *Siglo de la Luces* y había escrito para la *Enciclopedia*¹⁴, a petición de sus amigos Diderot¹⁵ y Jean d'Alembert.¹⁶

Las condiciones de desarrollo del capitalismo en tiempos de Quesnay y los Fisiócratas no les permitieron incluir una clase burguesa o capitalista, como lo hicieron, de manera explícita, en su marco de explicación Smith y Ricardo. Tampoco hicieron clara, referencia hacia el empresario (como lo hiciera en su momento Cantillon, el cual, por cierto, se expondrá en un apartado posterior). Pero, aun cuando no exista una alusión evidente sobre este respecto, subyacen nociones del concepto empresarial, al considerar la existencia de una clase dirigente del progreso económico y social.

¹⁴ La *Enciclopedia* fue una obra que pretendió reunir el conocimiento humano desde un punto de vista ordenado y sistemático. En ella, Quesnay trató temas de economía rural, de la cual vivía el 85% de los franceses en condiciones precarias. Para él, el sistema era equivocado, pues en ausencia de competencia los precios se manipulaban en beneficio de los comerciantes; y si había excedente, los precios caían y los agricultores seguían en la pobreza. El sistema fiscal era arbitrario y predisponía al fraude.

¹⁵ Denis Diderot. 1713-1784. Francia. Al abandonar la carrera eclesiástica, cultivó un pensamiento ateo (derivado de Hume y de los psicólogos asociacionistas ingleses), el cual le causó severos problemas por atentar contra la moral de la época. Su obra *Pensamientos filosóficos*, fue ordenada quemar por el Parlamento francés y fue encarcelado por la publicación de *Carta sobre los ciegos*. Entre 1751 y 1765 se encargó de compilar y divulgar en la *Enciclopedia* el saber humano conocido hasta entonces. Esta obra se convirtió en el espacio para la difusión de las ideas ilustradas, como tal en arma contra el régimen político absolutista.

¹⁶ Jean D'Alembert. 1717-1783. Francia. Matemático amigo de Voltaire. En su *Tratado de Dinámica* ayudó a resolver la controversia en física sobre la conservación de la energía cinética y mejoró la definición de Newton acerca de la fuerza. Fue pionero en el estudio de ecuaciones diferenciales y en el uso de ellas en la física. Junto con Diderot fue director de la publicación de la *Enciclopedia*.

La Fisiocracia exaltó la labor realizada por el sector agrícola y pugró por la libre actuación de este grupo. Si bien el famoso *laissez faire* (dejar hacer), se convirtió en el grito de guerra de los Fisiócratas, lo hizo de manera indirecta al quedar vinculado al concepto de propiedad. Antes que el libre comercio (de bienes agrícolas), la Fisiocracia exaltó la propiedad privada y especialmente la propiedad de la tierra, dado que la expansión de la riqueza quedó constreñida a las actividades primarias. En efecto, respetar el derecho a la propiedad de esa tierra equivalía a fomentar el bienestar y progreso sociales. Un derecho se tiene en la medida que éste se pueda ejercer, entonces debían darse las condiciones de libertad tales, que permitiesen producir y vender lo que se quisiera, para que en efecto, el derecho a la propiedad y posibilidades de potenciar la riqueza existieran.

Como se ha pretendido asentar, el giro determinado por esta corriente en la noción 'riqueza', enmarcado en una idea secular del mundo, fue el embrión de la dinámica de la economía actual. Una vez que el ser humano depositó su existencia (incluido el progreso nacional) en la propia capacidad racional identificó distintos sectores o clases como vanguardia del beneficio colectivo. En la actualidad se confiere el turno a la capacidad empresarial en general y se otorga una función específica a las pequeñas empresas. Sin embargo, se olvida que esa capacidad paradójicamente, está en función del nivel de desarrollo económico existentes en cada país.

Los Fisiócratas, como antecedente del liberalismo económico del siglo XVIII, influyeron con sus tesis en los planteamientos de aquella corriente y la concepción de sistema económico. Sobre el funcionamiento de éste último, las conclusiones entre los Fisiócratas y Ricardo, como se podrá ver más adelante, observan cierto antagonismo. Para los primeros era la clase agrícola quien dirigía el progreso económico y social; en cambio para Ricardo, esta clase constituía un lastre.

Sobre estos puntos de vista, aparentemente contrapuestos, es imposible calificar alguno de ellos como falso o verdadero. Se mencionó ya el significado de las circunstancias históricas para la conformación del punto de vista personal, así como el sello propio que imprima cada estudioso de los fenómenos, como determinantes en la

conformación de una interpretación. No es posible mantener una perspectiva absolutamente atemporal sin adular el análisis, un juicio crítico se construye con la presencia de una mínima noción de tiempo y de espacio sobre el objeto de estudio.

1.2.2 La introducción de la División del Trabajo, la Acumulación y el Comercio Exterior como potenciadores de la riqueza: la visión de Adam Smith

Aunque Adam Smith suponía limitada la visión fisiócrata en cuanto a creer que la tierra era el único medio creador de riqueza, validó la idea de considerar ésta como un ingreso corriente o flujo, y no como una suma fija o acervo de bienes acumulados. En otras palabras, la 'riqueza' se encuentra en los bienes consumidos y reproducidos anualmente gracias al trabajo de toda la sociedad. La riqueza de una nación se encuentra en su capacidad para producir; como tal, es susceptible de ser incrementada y concierne al estudio de la Economía encontrar aquellos elementos que lo hagan, en última instancia, es su objetivo y finalidad única.

Al contrario de la creencia común, que lo ve como un apologista de la clase burguesa, Smith admiraba la actividad creadora de esta clase social, pero recelaba de sus móviles de actuación y precisaba: "no recurrimos a su humanidad, sino a su egoísmo, y jamás les hablamos de nuestras necesidades, sino de las ventajas que ellos sacarán."¹⁷ Sobre el egoísmo, más adelante se verá cómo es que forma el eje central de su argumentación acerca del mecanismo que impele a la sociedad. En cuanto a la generación de riqueza, para él se trató de una noción incluyente y le quedaba claro que "ninguna sociedad puede vivir floreciente y feliz si la parte que es con mucho la más numerosa de sus miembros vive pobre y miserable."¹⁸

Frente a la idea fisiocrática, la tesis de Smith extiende al trabajo, así como la organización de que el mismo puede disponer, como creador de riqueza, independientemente del sector donde se encuentre (agrícola o manufacturero). Este punto resulta particularmente importante, pues inaugura la Teoría del Valor-Trabajo, la cual marcó una radical modificación en los conceptos de 'producción', 'valor' y

¹⁷ Heilbroner, *Op. Cit.*, p. 58.

¹⁸ *Ibidem*, p. 65.

'riqueza'; pues se concibió que la sumatoria de la producción "natural" y de la producción "humana", en su actividad transformadora, agregaban valor. En realidad, este juicio trajo una auténtica revaloración del trabajo y abrió camino para la nueva forma de concebir la floreciente actividad industrial.

Dos premisas son básicas en la construcción teórica smithiana: i) Si "el trabajo anual es el fondo que surte originalmente de todas aquellas cosas necesarias y útiles para la vida que se consumen anualmente en ella"; ii) entonces el mecanismo que permita extender este potencial al máximo posible necesariamente debe provenir de éste. Así, "los mayores adelantos en las facultades o principios productivos del trabajo, y la destreza, pericia y acierto con que éste se aplica y dirige en la sociedad, no parecen efectos de otra causa que de la división del trabajo mismo."¹⁹

Tal cual lo presentó en el famoso ejemplo de los alfileres, la especialización y habilidad de un obrero en una parte del proceso productivo reduce el tiempo de ejecución de este último e incrementa la productividad con la cual se lleva a cabo la labor. El aumento de la productividad viene de la división del trabajo y aquella constituye el pilar para la expansión de la riqueza.

La extrapolación a escala mundial de este concepto indicaba que al igual que en una fábrica, los países deberían dedicarse a una parte de la producción. El conjunto reunido de todas estas partes brindaría la satisfacción de la demanda mundial. Como un gran sistema de producción, un país produciría sólo aquellas mercancías en las cuales presentara ventajas, su especialización incrementaría la productividad mundial, y por tanto, el progreso. Bajo esta perspectiva, y dado que el tamaño del mercado constituía el único límite para esta situación, correspondía al libre comercio el papel de extender al máximo esta capacidad productiva.

La división del trabajo, en este caso internacional, quedaba determinada por la dimensión del mercado; entonces, a medida que éste incrementara su tamaño, la productividad, y en consecuencia la riqueza, también lo harían. Visto así, el libre comercio mundial llevaba la capacidad del mercado hasta sus últimas consecuencias.

¹⁹ Adam Smith, *La riqueza de las naciones*, Tomo I. Folio. Barcelona, 1999. p. 45, 48.

la división del trabajo era lo más completa posible y sus resultados también los máximos posibles.

En resumen, a) la división del trabajo aumenta la productividad y esto último es el origen del incremento de la riqueza; b) la división del trabajo (y de manera implícita la productividad) se encuentra delimitado por la extensión del mercado, y; c) con el comercio libre mundial se extiende al máximo este mercado. Por tanto, el libre comercio exterior potencia la fuente de la riqueza en el mundo.

Bajo el influjo racionalista del pensamiento ilustrado, Smith creyó que el mejor fomento del mercado debería provenir primero del conocimiento de las leyes que determinan su operación y funcionamiento, al mismo tiempo, dio respuesta a una de sus principales preocupaciones y que consistía en descubrir y aislar las fuerzas que mueven y dan forma y cohesión a la sociedad.

Para Adam Smith, la economía era un simple reflejo de la sociedad en el cual se manifestaba la dinámica de los egoísmos humanos. Esto es, la economía aglutinaba los intereses individuales de quienes intervienen en ella. Esta conducta a su vez, se establece por efecto del marco social que rodea a los individuos, por lo que el resultado de su comportamiento adquiere un carácter definido y previsible en función del contexto en el cual se encuentren éstos.²⁰

El egoísmo deriva en el bienestar colectivo por el efecto moderador de la competencia que ejercen todos los concurrentes al mercado. En un ambiente de libertad, cualquier agente económico no puede transgredir los límites marcados de manera colectiva e inconsciente, porque hacerlo significa quedar fuera del circuito económico. Por ejemplo, en el caso de que algún productor o empresario quisiera elevar el precio de una mercancía, existen otros productores o empresarios igual a él, que están dispuestos y pueden ofrecer esa mercancía a un precio menor. Ante esta situación, el primero se ve obligado a reducir el precio de su producto o bien quedarse fuera de la competencia.

²⁰ Heilbroner, *Op. Cit.*, p. 58.

Este mecanismo autorregulador actúa como una suerte de mano invisible que permanentemente lleva el sistema al equilibrio. Mediante la actuación de la demanda, manifiesta a través de las señales emitidas por medio de los precios, se nivelan y dirigen los cambios en el mercado. Así, no sólo se establece el nivel óptimo de los precios, sino la asignación de los recursos requerida por la sociedad y la distribución de los ingresos de quienes intervienen en la producción. El mercado, conformado por la libre y mutua interacción entre el interés individual y la competencia, se erige como árbitro inapelable determinante de los precios y las cantidades que regirán la economía. Si la producción, los precios o las remuneraciones, se apartan de los niveles socialmente fijados, entonces se accionan las fuerzas necesarias para regresar al punto de consenso.

Aunque Adam Smith hubo reconocido la contribución del trabajo como factor creador de riqueza, fue ambiguo en cuanto a definir el concepto 'valor' y la diferencia entre éste y el 'precio', esta observación se hace conveniente en virtud de que si en el nacimiento de la Economía como ciencia, no se percibió la distinción entre ambas nociones y no se explica el origen del precio, el trabajo humano permanecerá escondido o inexistente como elemento creador de valor a lo largo de la evolución de este pensamiento. La presente observación adquiere importancia al reconocer que 'precio' constituye una categoría básica para los fundamentos teóricos económicos; y ocultar el trabajo como origen de valor encubre, además, las relaciones entre éste y el empresario y la empresa. Si a partir de estas premisas, como se podrá apreciar a lo largo de los planteamientos de la segunda parte del presente capítulo, se construyen una buena parte de los pilares ideológicos, teóricos y científicos capitalistas, las implicaciones en términos de conceptualización del sistema económico son básicas para exaltar la actividad empresarial privada como único motor productivo.

En cuanto a la competencia, ésta no sólo controla y orienta el interés individual hacia el beneficio social; también es el medio que estimula las facultades creadoras del ser humano. En su naturaleza egoísta, el hombre se ve obligado a inventar, innovar, expandirse y correr riesgos, con ello, se impulsa una espiral ascendente de productividad y como tal del progreso generalizado. Al respecto, Smith concluye su

idea del mejoramiento de la sociedad al incluir la acumulación, como una ley básica para la evolución económica y social.

Si los excedentes obtenidos eran empleados en mayores proporciones en maquinaria, éstos aumentan los privilegios de la división del trabajo en tanto prosiga el proceso acumulativo. La división del trabajo entonces se intensificaba a través de la acumulación y se extendía por medio del libre comercio. De nueva cuenta, aun cuando el objetivo único de los nacientes capitalistas fuera acumular ganancias, esta acción redundaba en la prosperidad de la comunidad por la ampliación de las ventajas de la división del trabajo; aquella clase capaz de llevar a cabo dicha acumulación, representaba el motor del mejoramiento de la sociedad. Los capitalistas perfilados como los agentes principales a través de los cuales la renta se convertía en acumulación debían actuar sin cortapisas; su cantidad de excedente determinaba el ritmo de la acumulación y, a su vez, de la expansión de la riqueza.

Todas estas conclusiones en manos de la clase capitalista de aquella época representaron la mayor justificación y sustento teórico y científico sobre la necesidad de eliminar cualquier legislación. Se argumentó de manera categórica, por medio de la obra *La Riqueza de las Naciones*, la relevancia de *dejar actuar solo al mercado* en aras del progreso nacional. Sin embargo, la adecuación en retazos de ésta o cualquier otra teoría hacia intereses de algún grupo, puede resultar peligroso para la evolución y crecimiento de una sociedad. Samir Amin²¹ advierte que "es un rasgo clásico de todos los totalitarismos conferir estatuto científico a una ideología."²²

La visión smithiana, en su búsqueda del bienestar social, encontró que "todo está inexorablemente determinado por el eslabón anterior, a condición de que nadie trate de perturbar el mecanismo del mercado."²³ Primero, los capitalistas obtienen beneficios los cuales son invertidos en maquinaria, lo que representa mayores medios de producción y una mayor división del trabajo. Segundo, una mayor división del

²¹ Samir Amin. 1931- . Egipto. Educado en París, hoy día es uno de los pensadores neo-marxistas más conocidos desde el enfoque del desarrollo económico como en su crítica relativista-cultural de las ciencias sociales. Una de sus obras es *Accumulation on a World Scale*.

²² Samir Amin, "De la pseudomatemática al cibermercado. Nueva brujería, la economía 'pura'", en *Economía Informa*, p. 33.

²³ Heilbroner, *Op. Cit.*, p. 71.

trabajo acarrea una mayor productividad y más riqueza para la nación. Tercero, la riqueza se intensifica debido a la acumulación y se amplía gracias al comercio exterior.²⁴

Con todos estos elementos, el marco explicativo de Adam Smith sobre el progreso de la sociedad resulta una concatenación lógica y dinámica de factores, semejante a una serie de proposiciones matemáticas enlazadas entre sí. Desde cualquier punto de arranque, las leyes actuantes del mercado igualan los beneficios de todos los factores productivos. Por razón de la demanda se dictan las cantidades a producir y los precios no sólo socialmente aceptados, sino además los más bajos posibles gracias a su tendencia decreciente, misma que encuentra origen en la constante reducción de los costos de producción por efecto de la competencia. Simultáneamente, surte efecto la acumulación, la cual traerá mayores facilidades para la producción y una mayor división del trabajo con sus respectivos beneficios. En caso de encontrar obstáculos, esta acumulación establecerá las pautas que contrarresten tales inconvenientes, iniciándose una nueva espiral en el ascenso de la sociedad, donde el bienestar puede crecer a un nivel virtualmente ilimitado, siempre y cuando no se interfiera en la operación de las leyes del mercado.

Sobre el giro en la concepción de 'riqueza' y la noción del orden natural impresa por los Fisiócratas, Adam Smith agregó la División del Trabajo, extendida a través del libre comercio e intensificada por un proceso de acumulación, como detonadores del beneficio social. En su enfoque, la clase burguesa o capitalista se apuntaló como el artífice de bien común a pesar de que sus móviles originales no hayan sido encaminados hacia éste; sino al contrario, hacia la satisfacción del privilegio exclusivamente individual. Al respecto, el mismo Smith advirtió "no son muchas las cosas buenas que vemos ejecutadas por aquellas que presumen de servir sólo el interés público."²⁵ De igual forma, Adam Smith previno acerca de los riesgos que representan los monopolios para el libre y claro funcionamiento del orden del mercado, así como las ventajas que adquiere un país con la gracia de un tratado de comercio sobre la carga de aquél que es menos favorecido. En otras palabras, el

²⁴ Heitbroner, *Op. Cit.*, p. 82.

²⁵ Smith, *Op. Cit.*, Tomo II, p. 191.

propio Adam Smith pone en tela de juicio la reciprocidad en el intercambio comercial de las naciones.

En el primer caso, se trataba de un privilegio, concedido a un individuo o reducido grupo de ellos, quienes no satisfacían jamás la demanda para vender más caro. Así, elevaban sus ingresos hasta un valor excesivo respecto a los costos reales de producción. “El precio monopolio es siempre el mayor y más alto a que puede ascender el valor de una cosa. El natural, por el contrario, como que es el precio de libre comercio o competencia libre, es el menor y más bajo a que puede cómodamente regularse.”²⁶ En el otro caso el poder de monopolio que adquiría y ejercía la nación favorecida elevaba el precio de las mercancías adquiridas por encima de aquel nivel en el cual éstas eran obtenidas a la libre competencia de todas las naciones. ¿Se puede decir que la estructura de mercado actual nacional e internacional propicia la competencia equitativa entre los concurrentes al mismo?

1.2.3 El funcionamiento del sistema económico en una pugna de Intereses: la tesis de David Ricardo²⁷

David Ricardo continuó y formalizó las ideas desarrolladas por Adam Smith, ambos se constituyeron como núcleo teórico de lo que hoy se conoce como Economía Clásica. Ricardo proporcionó al estudio de la economía la abstracción de los fenómenos como una herramienta para su comprensión; con ello generó el método de análisis propiamente económico; esto es, la elaboración de modelos que extraen los elementos esenciales del problema planteado y examinan la interacción entre sus partes integrantes. A partir de este momento y con mayor fuerza, los hechos del sistema económico comienzan a explicarse desde sí mismos y no desde factores

²⁶ Smith, *Op. Cit.*, Tomo I, p. 108.

²⁷ David Ricardo, 1772-1823. Inglaterra. Primero fue un exitoso corredor de bolsa y luego se convirtió en economista. Su obra principal *Principles of Political Economy and Taxation*, escrita en 1817, se convirtió en un texto fundamental de los temas económicos. Sus contribuciones fueron, además de tipo metodológico, en el terreno de la teoría del valor, la teoría de la renta, el comercio internacional y las finanzas públicas. Fue elegido miembro del Parlamento en 1813, como representante de Portarlington. Desde muy joven se interesó por la geología, la química y las matemáticas.

externos. Algunos autores señalan que pese a la aridez de su método deductivo y abstracto, Ricardo estaba muy orientado hacia la práctica política. Según él, la teoría era un requisito previo para el correcto y eficaz análisis del mundo real, así como para la toma de las decisiones.

Las conclusiones de David Ricardo acerca del progreso social fueron menos optimistas que las expuestas por Adam Smith. En primer lugar, aquél concibió la actividad económica como una pugna de intereses, primero por la exacerbada competencia entre capitalistas, y luego entre esta clase y la de los terratenientes. Por otro lado, la acumulación de capital a partir de los excedentes de los capitalistas tendía a reducirse hasta un estado estacionario en el cual ya no habría acumulación neta, por tanto el avance social se detendría.

Parte del origen de estas conclusiones se encuentra en la conceptualización que Ricardo hizo sobre la renta; y la creciente demanda de alimentos y restringida por la escasez de tierra fértil. Según él, la renta representaba la "parte del producto que se paga al terrateniente por el uso de las energías originarias e indestructibles del suelo"²⁸; retribución, por cierto, ajena al nivel de fertilidad poseído por una tierra.

Dado que se paga un monto similar, independiente de la calidad de la tierra, los costos marginales de la producción se incrementaban en la medida que se cultivaba la menos fértil; o bien, el costo marginal acrecentaba el costo total necesario para producir una cantidad mayor del producto final. El costo marginal de la última unidad producida por el productor menos eficiente determinaba los precios y al mismo tiempo, los precios fijaban la renta, ello aumentaba el precio de los productos de la tierra, y concretamente, la renta de la tierra. Con el fin de mantener los salarios en un grado equivalente a una canasta de bienes que proporcionara los medios de subsistencia necesarios para los obreros, era necesario un monto adicional.²⁹ Así, se tenía la existencia de dos factores que afectaban la distribución del ingreso en el largo plazo. De un lado, una tendencia al aumento de la renta de la tierra y, por ende, del valor de los productos. Del otro, la consecuente influencia alcista en el precio de la

²⁸ David Ricardo, *Principios de economía política y tributación*, p. 51.

²⁹ Heilbroner, *Op. Cit.*, p. 113 y 114.

fuerza de trabajo. El efecto de ambos acarrearía la baja de los beneficios y la reducción de la participación del capital, porque el industrial era afectado, más que por el trabajador, por el rentista.

Esta fue la causa considerada por Ricardo para concebir a la clase terrateniente no sólo como la única beneficiaria de la organización social, sino además como un sector que atentaba contra el proceso de acumulación. El trabajador recibía un salario por efecto de la labor que realizaba; el capitalista hacía de empresario y por ello merecía un beneficio; pero el terrateniente se favorecía sólo por la fertilidad de la tierra y su ganancia (la renta) no se veía reducida por ningún factor, al contrario, de acuerdo a los rendimientos decrecientes, los incrementos en la renta eran alcanzados a costa de otro grupo social.

La importancia conferida al sector capitalista como el responsable del progreso social proporcionó a esta clase mayores elementos para ratificar su necesidad de acción en un ambiente de libertad. En este contexto, todo aquello que contribuyera a disminuir el valor de los productos agrícolas era absolutamente favorable para el desarrollo económico. De aquí el planteamiento de Ricardo en favor del libre comercio con el propósito de la importación masiva de cereales de países en los cuales la renta de la tierra no fuera tan elevada como en Inglaterra.

Al igual que los Fisiócratas y Adam Smith, David Ricardo no abordó el tema empresarial de manera explícita, sus contribuciones giraron en torno al funcionamiento económico de la sociedad en general. No obstante, en su explicación surgió la existencia de un clase vanguardista y dirigente del proceso; para los dos últimos esta clase fue la capitalista o burguesa, motor de la economía y cuyo papel antecede al de la clase empresarial como se le conoce actualmente.

1.3 El significado económico asignado al empresario y la empresa

Una vez expuesta la concepción general del sistema económico y la existencia y función de un sector clave para el funcionamiento y crecimiento del beneficio social, corresponde identificar la importancia y sentidos específicos conferidos al sector

empresarial y el proceso de conformación del concepto actual de empresa y empresario. La segunda parte de este capítulo se dedicará a ello, así se trasluce además el significado de la promoción de estos productos capitalistas en la constante legitimación de sus propios valores.

La empresa se presenta como el impulso al uso eficiente de los recursos y el medio para extender los límites de la actividad económica (y se oculta como el medio para obtener ganancias). En su acción, se establece como el vector del cambio y del crecimiento, así como el medio de creación, divulgación y aplicación de nuevas formas de producir. Por su parte, el empresario como individuo encargado de conducir y organizar el proceso productivo, es el artífice del progreso, es quien asume riesgos, imprime su esfuerzo y en general posee una serie de cualidades por las cuales adquiere ciertos derechos y prerrogativas. Así, 'empresa-empresario' se presentan como conceptos indisolubles y primordiales para el desarrollo social y económico, amén que constituyen la unidad básica de producción.

La Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) señala que la existencia del "espíritu empresarial es esencial para el funcionamiento de una economía de mercado."³⁰ Si empresa y empresario actúan como producto capitalista, de su constante fomento dependerá asegurar la permanencia del sistema, por ello, además de exaltar las características conferidas a éstos, se enaltecen y buscan dos condiciones necesarias para la actividad económica actual: la iniciativa individual productiva inmersa en un ambiente de libertad y respeto a la propiedad privada.

Al mismo tiempo, los nuevos paradigmas en la producción aunadas a la situación social y laboral prevalecientes en el mundo (sobre todo en América Latina) generan las condiciones históricas adecuadas para el florecimiento de la empresa privada y en particular de las MiPyMEs, como eje articulador del conjunto de la actividad económica.

A continuación los principales aportantes doctrinarios mismos que contribuyeron a la conformación de la reciente conceptualización acerca de empresa y empresario.

³⁰ Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, *Estimular el espíritu empresarial. La estrategia de la OCDE para el empleo*. Francia, 1999. p. 11.

1.3.1 Richard Cantillon

Richard Cantillon³¹ introdujo el término *entrepreneur* para referirse al agente quien dirige la producción y el comercio, compra medios de producción tanto al propietario de la tierra como al trabajador a precios que le fueron ciertos, de cuya combinación saldrá un producto, mismo que venderá a precios que le fueron inciertos en el momento en el cual comprometió sus recursos. Con ello, Cantillon se convirtió en el precursor del problema del riesgo y la incertidumbre inherentes a la actividad empresarial.

Cantillon situó al empresario desde un horizonte individualista y clasista. El primer término se refiere al individualismo motivado por el interés propio y sujeto a un orden natural de la esfera social, inserto en un mercado competitivo, como una forma espontánea de cooperación económica. Como se podrá ver, esta idea persistió en la concepción de Adam Smith.

En segundo lugar, clasista por razón de considerar la existencia de dos clases sociales: a) los independientes, integrada por príncipes y grandes propietarios, y b) la de los dependientes, compuesta a su vez por empresarios y asalariados. La actividad empresarial resulta riesgosa porque dada la poca certeza ante los posibles beneficios que pudiera reportar el negocio, los empresarios reciben un ingreso inseguro, mientras que los otros, un salario seguro; no obstante, insisten en la satisfacción de las necesidades de los mercados mediante el suministro oportuno de los bienes necesarios en el sitio adecuado. El empresario es quien se compromete en el negocio sin la certidumbre sobre el beneficio que le pueda derivar.

Asimismo, Cantillon vio al empresario como el agente quien acciona y dinamiza las fuerzas económicas, como tal, el motor del ciclo productivo; impulsor, además, de la producción y el comercio en el cual se intercambiaban bienes. Puso especial énfasis

³¹ Richard Cantillon. 1682-1734. Irlanda. Vivió en Francia y trabajó en España, durante la guerra de sucesión, como contable del Pagador General de los Ejércitos Ingleses. Escribió *Essai Sur la Nature du Commerco en Général*. Creyó en el individualismo sujeto a un orden natural de la esfera social, motivado por el interés propio en el marco de un mercado competitivo como una forma de cooperación económica, espontánea y no planificada. Al paso del tiempo, este argumento se convirtió en un importante antecedente para el concepto de la 'Mano Invisible'.

en las características de dirección y especulación necesarias para el desarrollo de la actividad, pero no incluyó aún la idea de innovación como luego lo hizo Schumpeter.

Entendió la tierra como fuente o materia de toda riqueza y al trabajo como forma que la produce. En la combinación de ambos elementos en el balance comercial nacional afirmó la procuración de que los bienes importados tuvieran mayor proporción del factor tierra, y los exportados mayor parte del valor factor trabajo. Cuanto más producto natural tenga una economía nacional, tantas más personas podrá mantener, pues el hombre vive del consumo de la materia, no del valor creado en el trabajo.

1.3.2 Jean Baptiste Say³²

En el contexto de que la ciencia económica estaba fundada sobre cimientos muy sólidos y principios basados en deducciones rigurosas, Jean Baptiste Say desarrolló una noción de empresario, la cual no lo limitaba a simple donante de capital: sino que era la persona quien detectaba necesidades y descubría los medios para satisfacerlas. Era el factor que combinaba a los otros en un organismo productivo y con esta labor desempeñaba un papel de guardián del equilibrio en el mercado mediante el impulso de nuevas demandas.

Say fue el primero que vinculó al empresario con una función directiva, organizativa y tomadora de decisiones, misma que distinguió de la función del capitalista; es decir, comenzó a esbozar una posible separación de roles entre ambos individuos, aunque en su obra permaneció la ambigüedad al tratarlos.

Esta diferenciación entre empresario y capitalista que trazó Say se hizo más evidente a partir de la segunda mitad del siglo XIX. "Los cambiantes métodos de financiación de los negocios, produjeron un número rápidamente en aumento de casos en los que los capitalistas no eran empresarios y los empresarios no eran

³² Jean Baptiste Say. 1767-1832. Francia. Hombre de negocios, autor de la Ley bautizada con su nombre o ley de los mercados, acerca de que "toda oferta crea su propia demanda"; misma que fue refutada más tarde por Marx y luego por Kenyes. Introdujo el concepto 'empresario' en la teoría económica y la división de los factores de la producción en tierra, trabajo y capital. Publicó *Traité d' économie politique*.

capitalistas.³³ Para la teoría económica esto implicó centrar el cuerpo analítico básicamente en la función empresarial, aunque para algunos autores quizás no con la importancia que realmente merecía el tema.

Al igual que Cantillon, en lo que concierne a la dimensión de incertidumbre y riesgo, Say reconoció que el empresario adquiere los factores de la producción a un determinado (cierto) precio y el producto de la combinación de éstos se vende a otro, completamente incierto. En realidad los empresarios descritos por Say se encuentran inmersos en la inseguridad económica y la forma en la cual afrontan este factor, justifica y da origen a las utilidades empresariales. Agregó que la producción no se realiza por sí sola, se requiere de la intervención humana, de un elemento si bien diferente, también decisivo. El proceso económico requiere su existencia, más aún, un modelo de desarrollo que pretenda ser correcto debe incluir al empresariado como parte esencial.³⁴

1.3.3 La Escuela Austriaca

En continuidad con las teorías clásica y neoclásica, aunque con ciertos puntos de ruptura con ellas, surgieron una serie de economistas del círculo de Viena, conocidos como la Escuela Austriaca. Aunque los planteamientos de este grupo permanecieron ajenos a los aspectos sociales, ofrecieron un nuevo enfoque del papel del empresario al integrarle una función activa en la coordinación y asignación de los recursos disponibles, en el marco de la inseguridad del mercado, esta última característica sobresaliente y fundamental de la economía. Dentro de esta corriente, Ludwig von Mises, Israel M. Kirzner y Friedrich August von Hayek concedieron importancia al papel del empresario para su explicación del funcionamiento del sistema económico. A continuación una breve síntesis de sus aportaciones.

³³ Joseph A. Schumpeter, "La teoría económica y la historia empresarial," en *Ensayos*. Oikos, Barcelona, 1968. p. 258.

³⁴ George Taylor, *Historia Económica. Economía y empresa*. Prolam. Argentina, 1974. p. 16.

Ludwig von Mises³⁵ e Israel M. Kirzner³⁶ creyeron que el bien común era resultado del interés egoísta de los individuos, pero no de un mecanismo automático ni espontáneo, sino inducido y resultado de largos procesos de búsqueda y errores. Para ellos, el funcionamiento del mercado se explicaba desde la conciencia del individuo y su juicio subjetivo en relación a las circunstancias de un entorno caracterizado por la incertidumbre. El empresario es quien detecta oportunidades desaprovechadas e influye, mediante su actividad sobre las decisiones de los otros actores; con ello, la explicación de los cambios económicos se dimensionaron a partir de la esfera humano-creativa marcada por el empresario.

Si bien estas tesis forman parte de la tradición liberal, la Escuela Austriaca rompió con la noción del equilibrio en el mercado como consecuencia de su propia estructura. En efecto, de acuerdo al desconocimiento general acerca de las complejas condiciones reales, los desequilibrios que puedan surgir al interior del mercado pondrían en duda su capacidad para establecerlo como el mecanismo de coordinación económica por excelencia. En su lugar, la conducta de ciertos agentes económicos, quienes no buscan maximizar su beneficio, sino generar aquellas fuerzas idóneas para reestablecer el equilibrio (sean éstas, cambios en los precios, en los métodos de producción y/o en la asignación de recursos) era el determinante efectivo del comportamiento del mercado.

Estos agentes, denominados empresarios, impulsaban el movimiento de todo el proceso económico por medio de la difusión de la información. Una vez eliminados los errores de apreciación y desconocimiento naturales, se alcanzaba el equilibrio. En esta perspectiva, surgió el empresario ejecutor, quien no era simple maximizador de

³⁵ Ludwig von Mises. 1881-1973. Austria. Fue uno de los miembros principales de la Escuela Austriaca, se pronunció a favor del sistema de precios como el mecanismo más eficiente para la asignación de recursos. Explicó las fluctuaciones del ciclo económico con expansión y contracción del crédito bancario. Demostró la inviabilidad económica y política del socialismo, primero por la ausencia de un sistema de precios, y segundo por la consecuente destrucción de la democracia subyacente detrás de éste mecanismo. Escribió *Human Action: A Treatise on Economics* y *Economic Calculation in the Socialist Commonwealth*.

³⁶ Israel Kirzner. 1930-. Inglaterra. Discípulo y seguidor de von Mises. Kirzner se ha especializado en el desarrollo de la concepción dinámica de la economía y en el estudio de las consecuencias coordinadoras de la actividad empresarial. Ha publicado *Competition and Entrepreneurship* y *Discovery and the Capitalist Process*.

beneficios (ese rol recae sobre el propietario del capital), sino que en su interacción con otros igual a él, generaba la dinámica del mercado, obraba intencionalmente y en un estado de desequilibrio exploraba oportunidades antes no percibidas.

Como puede apreciarse, la Escuela Austriaca separa las funciones entre el dueño del capital y el individuo encargado de dirigir la empresa. El tipo de naturaleza de uno y otro, predispone la persecución de objetivos diferentes y como tal, de conductas distintas. El capitalista asume una actitud pasiva, en tanto el empresario participa del rol creativo y de cierta forma agresivo.

Ludwig von Mises vio que la actividad empresarial partía de la detección entre lo que se hace habitualmente y lo que debería hacerse. La decisión empresarial era una acción consciente de quien dirige el flujo de los recursos hacia la satisfacción de las necesidades del consumidor. Al empresario (emprendedor) le corresponde estar alerta ante la oportunidad de descubrir errores e ineficiencias, revela lo que otros han pasado por alto y obtiene una ventaja por ello.³⁷

Por su parte, Israel M. Kirzner percibió el mercado como un proceso en el cual las acciones económicas de los otros imponen restricciones a las decisiones del empresario. En cualquier momento el desconocimiento sobre la forma de coordinar las decisiones y acciones de los participantes en el mercado es muy grande. Sin embargo, en esta imperfección o ineficiencia generalizada, así como en el desequilibrio provocado en el mercado, se abren oportunidades de negocio y beneficio, mismas que no es deseable pasen desapercibidas. Ahí, las empresas con mayor capacidad de percepción y mejor informadas obtienen una ventaja competitiva. El éxito dependerá entonces de la posesión de información.³⁸

El empresario, al ocupar el puesto conductor en la empresa, detenta la responsabilidad sobre la actividad productiva y asume la inseguridad inmanente a ella. Su actuación no se limita a la asignación de recursos o la realización eficiente de ciertos planes en el marco de los fines y medios disponibles; sino reconoce nuevos

³⁷ José Rodríguez de Rivera, *Empresa y empresario*. Universidad de Alcalá de Henares. España, 1999. p. 37.

³⁸ Rodríguez, *Op. Cit.*, p. 36.

objetivos y formas de organización para conducirse. Él recopila, evalúa y utiliza información como base para el destino de los recursos; en su inventiva, no existe una mera reacción mecánica o un desempeño pasivo ante los eventos de su entorno, manifiesto en un cálculo que maximice los beneficios o economice recursos. Sus decisiones también se apoyan en procesos de aprendizaje, resultantes de experiencias anteriores, los cuales se configuran con la adquisición permanente de nuevos conocimientos.

Con estos elementos, Kirzner afirma que no es posible explicar la acción humana exclusivamente desde categorías económicas-maximizadoras pues se hace necesario recurrir a condiciones extraeconómicas, no obstante relevantes para el acontecer económico. El empresario posee un papel activo porque no sólo reacciona ante los sobresaltos del mercado (reacción automática programada y sin libertad); a través de su iniciativa interviene en el ambiente e introduce nuevos procesos. Ante una situación de desequilibrio, la competencia entre empresarios con distintas capacidades e informaciones (esto significa el reconocimiento de la no existencia de la competencia perfecta) empuja los precios del mercado hacia niveles que limitan las posibilidades de ganancia, y en este mismo proceso de competencia se superan equivocaciones (por el aprendizaje empresarial) y lagunas de información hasta que se llega a un nuevo estado de equilibrio. El empresario se convierte entonces en un mecanismo para la comunicación de informaciones.

Para Kirzner, lo empresarial queda vinculado a la capacidad de acción y aprovechamiento de las diferencias de información y conocimientos relevantes para la toma de decisiones en un ámbito de competencia y utilización favorable de las divergencias. Su empresario inventivo detecta fuentes de beneficios, sobre la base de diferencias de precios, utiliza las diferencias y ventajas de información para su favor, lo que traslada su fuerza a esta capacidad y le resta importancia al factor riesgo.³⁹

Finalmente, Friedrich August von Hayek⁴⁰ definió la actividad de los agentes económicos y al empresario en particular, en función del tiempo y las expectativas

³⁹ Rodríguez, *Op. Cit.*, p. 37.

⁴⁰ Friedrich August von Hayek. 1899-1992. Viena. Combatió en 1917 en el frente italiano, después

previstas, pues planificaban y adaptaban sus planes a los cambios inesperados. Dado que los empresarios se basaban en los precios previsible, los cambios inducidos por la inflación (crecimiento de la oferta de dinero sin base en aumento de producción, es decir se interpretaba como un fenómeno monetario) podían causar la retirada de la actividad empresarial. Así, los ciclos económicos tenían que ver con factores que irrumpían en el mercado como el propio dinero, donde su exceso quizás distorsionaba el mecanismo de precios correspondientes a bienes escasos.⁴¹

Según él, existía una limitación del conocimiento humano. No era posible recopilar toda la información que sería precisa para planificar el acontecer económico, sólo el mecanismo de un mercado dejado a su propia dinámica, movido por los precios sería capaz de coordinar las actividades de los agentes económicos con sus distintos niveles de conocimientos imperfectos. Así, Hayek no admitió, al igual que otros miembros de la Escuela Austriaca, sobre todo von Mises, que las explicaciones de los fenómenos sociales pudieran abordarse desde un enfoque sistémico. La acción humana constituía una respuesta surgida de su interpretación subjetiva a las circunstancias de su entorno interno y externo. Cualquier decisión humana requiere tiempo y se realiza siempre bajo la condición de las limitaciones del conocimiento, en un mercado heterogéneo, desagregado, característico de la subjetividad y la diferenciación entre los sujetos que actúan en él.

A lo largo de este apartado se ha expuesto la idea de que la empresa ejerce presión o control sobre las fuerzas que actúan en el mercado. Empero, solamente la empresa con capacidad organizadora interna superior a la media podrá influir y emprender inversiones innovadoras y así superar los retos impuestos por las fuerzas del mercado.

estudió Derecho y Economía en la Universidad de Viena, donde conoció a Ludwig von Mises. Se habilitó de profesor en 1929 y acudió a la London School of Economics en 1931. Allí permaneció hasta 1950 cuando fue a Chicago para impartir la cátedra de ciencias sociales y morales. Su trabajo se centró en la crítica al keynesianismo y al socialismo.

⁴¹ Rodríguez, *Op. Cit.*, p. 32.

1.3.4 Joseph Alois Schumpeter⁴²

Aun cuando Joseph A. Schumpeter formó parte de la tradición de la Escuela Austriaca, se le presenta aparte debido a que poco a poco se fue apartando de los planteamientos de esta corriente.

El modelo de empresario schumpeteriano es considerado como clásico. Dado que en éste la innovación, entendida como la aplicación de nuevas ideas en cuanto a técnica y organización que dieran lugar a transformaciones de la función de producción, era el componente estratégico de la actividad empresarial. La innovación además era el detonante del desarrollo económico en una posición de equilibrio. Schumpeter exaltó la innovación empresarial hasta considerar el poder del monopolio como un incentivo adecuado y una recompensa merecida aunque efímera en tanto no fuera roto y reemplazado en una cadena de *destrucción creativa*, por otro monopolio de innovadores.⁴³

Pese a estas características, la empresa también acarrearía males al sistema, los cuales incluso dirigirían el capitalismo hacia su derrumbe. En efecto, según Schumpeter, al interior del propio capitalismo se encontraba el germen de su desventura. Si bien el progresivo influjo del racionalismo, permitió el nacimiento del capital, lo hizo a costa de la destrucción de las condiciones sociales donde se insertó. La tendencia creciente del tamaño de la empresa, la llevaría a conformarse como una unidad despersonalizada y de gran escala. La innovación, ejecutada en un principio por dirigentes de la industria, se transformaría en una rutina administrativa manejada más por asalariados, que por hombres que reciben beneficios. Los accionistas ausentes, separados de la dirección, pierden su adhesión a la propiedad, consecuentemente se disipa la lealtad característica de un mayor arraigo hacia la propiedad.

⁴² Joseph Alois Schumpeter. 1883-1950. Austria. Se nacionalizó americano. Estudiante de la historia del pensamiento económico. Elaboró una teoría de los ciclos económicos basada en tres periodos: corto, mediano y largo, atribuyéndoles causas diferentes a cada uno de ellos. Escribió *The Theory of Economic Development: An inquiry into profits, capital, credit, interest and the business cycle* y *Economic Doctrine and Method: An historical sketch*.

⁴³ Spiegel. *Op. Cit.*, p. 635.

1.3.5 Otras aportaciones que dieron forma al concepto de empresario

Sin el ánimo de hacer una lista exhaustiva de cada uno de los teóricos que han conferido al sector empresarial un papel relevante para el análisis del funcionamiento del sistema económico, en el transcurso de esta investigación se encontraron aportaciones que resultaron convenientes para dar un marco de referencia lo más amplio posible acerca del tema.

Esta revisión del concepto empresarial concluye con la breve exposición de Frank Hyneman Knight, J.H. von Thünen, y H.K. von Mangoldt, para luego dar paso a la consideración actual del tema, referenciada por la Corporación Financiera Internacional y la Carta de Bologna, es decir, la visión del Banco Mundial y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, instituciones influyentes no sólo en la concepción, sino en la toma de decisiones para el desarrollo de la vida económica.

1.3.5.1 Frank Hyneman Knight⁴⁴

Frank H. Knight aseguró que la empresa libre y el empresario son factores básicos para asegurar y dirigir el esfuerzo de cooperación dentro del sistema económico. Desarrolló una teoría dinámica del beneficio empresarial y complementó las ideas de Schumpeter sobre la función innovadora del empresario y su beneficio como recompensa por asumir la incertidumbre.

El beneficio empresarial lo definió como el residuo entre los ingresos conseguidos en el mercado y el consumo de factores necesarios para la producción de bienes. El beneficio no sólo compensaba la toma del riesgo, sino también era el resultado de la diferencia (derivada de la inseguridad) entre el valor esperado y el valor fáctico de los productos colocados en el mercado. Con esta idea, Knight incluyó un nuevo elemento en la consideración del papel del empresario: los beneficios no sólo dependen de sus

⁴⁴ Frank Hyneman Knight, 1885-1972. Estados Unidos. Desde 1913 estudió filosofía y economía en la Cornell University. Hizo un doctorado en Chicago. Enseñó en la University of Iowa hasta 1927 que pasó a la de Chicago. Allí fue nombrado profesor en ciencias sociales y filosofía en 1945. Su obra *Risk, Uncertainty and Profit* y otros trabajos continúan marcando caminos en la investigación de la realidad económica.

propias capacidades, sino igualmente de la medida en el ambiente de mercado donde se desarrollan iniciativas, capacidades y formas de conducta.

Para Knight, el empresario era quien buscaba su beneficio en un mercado dinámico, era quien no temía asumir riesgos ante la imprecisión y el constante cambio; cambio proveniente del tiempo necesario para los procesos productivos y la toma de decisiones. El empresario además era aquel que brindaba seguridad a los otros integrantes del sistema económico, entre ellos los trabajadores, imponía su propio juicio y decidía sobre el plan de producción y el destino de los recursos precisos para la producción. Si bien el beneficio era el premio a su temeridad, se recomendaba reducir la incertidumbre económica por medio de fondos comunes (por ejemplo la constitución de una gran firma o holding). Knight argumentó sobre las ventajas de una empresa con mayores dimensiones, porque le permitía obtener mejores herramientas para enfrentar los vaivenes económicos y le posibilitaba conseguir los mejores hombres para hacerlo.

La principal cualidad atribuida al empresario por Knight era la previsión. Los individuos con mayores capacidades preventivas debían especializarse en la toma de decisiones. Pero no en el sentido de que tales se autoemplearan, sino en la medida en que entrasen como dirigentes en las empresas de otros. De manera tal, que en Knight se hace una distinción entre el empresario (quien toma las últimas decisiones y afronta la incertidumbre) y el rol del directivo, el cual decidiría sobre asuntos cotidianos en dependencia del propietario.⁴⁵

1.3.5.2 Johann Heinrich von Thünen y Hans von Mangoldt

Johann Heinrich von Thünen⁴⁶ especificó la ganancia del empresario como el beneficio menos el interés del capital invertido. En la misma línea que los otros autores expuestos, von Thünen supuso que el empresario debía tener un ingreso que compensara el riesgo

⁴⁵ Rodríguez. *Op. Cit.*, p. 35.

⁴⁶ Johann Heinrich von Thünen. 1780-1850. Alemania. Economista matemático. Desarrolló un modelo del uso de la región agrícola antes de la industrialización, el cual le ha valido para considerarlo el autor precursor de la teoría de la localización clásica. Su modelo explicativo de la distribución espacial de las actividades agrarias apenas ha sido superado.

asumido ante las contingencias presentadas en el acontecer económico. De esta forma, integró la idea del empresario innovador y tomador de riesgos; ante la adversidad, la actitud empresarial lo convierte en explorador o inventor.⁴⁷

En cuanto a Hans von Mangoldt⁴⁸, él creó un planteamiento de la empresa según las categorías de producción y riesgo. Su teoría planteaba la actividad del empresario específicamente en la innovación y la toma de riesgos, como respuesta frente a las fuerzas externas provenientes del mercado.

El origen del empresariado es de orden individual, no social, aun cuando su función sea una actividad esencial para el sistema económico. Su existencia se justificaba por el hecho de producir bien y barato, pues si así no fuera, el propio consumidor asumiría por sí mismo dicha producción. Adicionalmente, el empresario simplificaba las transacciones o intercambios necesarios para lograr un producto.⁴⁹

Durante este apartado, se mostraron las primeras consideraciones del tema empresarial como agente principal en la actividad económica. Desde Richard Cantillon, poco a poco se incorporaron nuevos elementos que señalaban la relevancia empresarial para el conjunto de la economía y se recalcó su importancia dentro de la cadena productiva y social; es notoria la descripción de la actividad del empresario y su capacidad de movilizar recursos. A la idea central de tomar riesgos, innovar y aprovechar las oportunidades, se agregaron otros aspectos adicionales como la anticipación, la imaginación, la inteligencia, la toma de decisiones, de acuerdo a un contexto a veces presentado como lejano y otras como interactor por demás cercano.

1.3.6 El significado social y económico de la empresa actualmente: el planteamiento de la Corporación Financiera Internacional y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos

⁴⁷ Rodríguez, *Op. Cit.*, p. 22.

⁴⁸ Hans von Mangoldt, 1824-1868. Alemania. Reconoció la innovación como un factor importante dentro de la empresa, sin distinguirlo aún como un método dinámico del crecimiento. Su empresario, además de innovador, constituyó un agente tomador de riesgo.

⁴⁹ Rodríguez, *Op. Cit.*, p. 22.

Este último apartado está diseñado con la intención de exponer el sentido social y económico conferido a la empresa hoy día; al mismo tiempo tratará de empatar los planteamientos vertidos en párrafos anteriores sobre este tópico y los recientes. Se pretende construir una línea conceptual entre ambos planteamientos. La importancia de establecer este ejercicio radica en el reconocimiento que adquiere el tema de la pequeña y mediana empresa en la agenda internacional. Sobre este punto, está de más mencionar la injerencia de los organismos multilaterales en la formulación e implementación de políticas públicas en la mayoría de los países, incluido México y como tal, la dirección que cobra el capitalismo por razón de su influencia.

Los textos básicos elegidos para este propósito fueron ***Caminos para emerger de la pobreza***, propuesta hecha en 2000 por la Corporación Financiera Internacional, integrante del Grupo del Banco Mundial. ***Estimular el espíritu empresarial***, publicación editada en 1999, por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, así como el capítulo correspondiente a las políticas sobre pequeña y mediana empresa en la Conferencia Ministerial de Bolonia en el año 2000, de la misma institución. Por último, ***la Guía operativa para programas de competitividad para la pequeña y mediana empresa***, del Banco Interamericano de Desarrollo, junto con los departamentos regionales, el departamento de investigación, el Fondo Multilateral de Inversiones y a la División de Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

En general todos los documentos asocian el desempeño positivo del sector empresarial, dado el aumento de la productividad de los factores, así como la contribución al crecimiento y a la competitividad de las economías sin contradecir los lineamientos del libre mercado.

Para el Banco Mundial (BM) la actividad empresarial y los mercados son herramientas para aumentar la productividad y generar oportunidades laborales para la población. El mismo organismo, mediante la Corporación Financiera Internacional (CFI), agrega que la empresa es un detonante de riqueza; como tal, mecanismo para la erradicación de la pobreza. Por su parte, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) expresa que dadas las presiones crecientes en los países miembros para encontrar soluciones innovadoras al problema del desempleo, estimular

el espíritu empresarial es una de las formas multiplicadoras en la creación de empleo y potenciación de la economía, sin distorsionar las reglas del mercado. Finalmente, el Banco Interamericano de Desarrollo señala la importancia de las pequeñas y medianas empresas por su contribución al crecimiento económico, al empleo, a la cohesión social y al desarrollo local. Al respecto señala: "las pequeñas empresas tienen que jugar un importante papel en cuanto a aliviar la pobreza y a sacar a regiones y países del subdesarrollo, o a facilitar la transición de la economía dirigida a la economía de mercado."⁵⁰

Como podrá apreciarse, actualmente, continúa vigente la idea de la empresa como motor de la economía y aunque cada uno de los organismos pone énfasis en un aspecto distinto (la CFI, en la reducción de la pobreza y la OCDE, en la creación de empleo); en conjunción, las dos propuestas confieren atributos que la ubican como detonante de riqueza y atenuante de pobreza, generadora de empleo, agente de movilidad, así como de ascenso social, amén de cualidades adicionales como la ampliación de activos, la innovación tecnológica, la transferencia de conocimientos y la contribución con recursos fiscales, los cuales no sólo financien las obligaciones del gobierno, sino permitan el ataque frontal contra la pobreza.

En realidad, como sociedad se persiste en la búsqueda de aquellos factores que permitan potenciar la riqueza y el bienestar de los individuos; así, conforme a estos organismos, corresponde a la empresa asegurar estos propósitos, conocidos hoy día como objetivos del desarrollo y entendidos desde la óptica de la CFI como "liberarse del hambre, vidas prolongadas, salud, más opciones y, en general, mayor realización humana;"⁵¹ todo ello en el marco de asegurar una gama de oportunidades (llamadas condiciones de encuadre por la OCDE) como condición-necesaria para la expansión de la actividad económica, asimismo debilitar los nexos entre el privilegio y los acuerdos de conveniencia que perpetúan la pobreza en muchos países. En realidad, bajo estos planteamientos, persiste la concepción clásica de que la oferta determina

⁵⁰ Banco Interamericano de Desarrollo, *Guía operativa para programas de competitividad para la pequeña y mediana empresa*. BID. Washington D.C. 2002. p.1.

⁵¹ Corporación Financiera Internacional, *Caminos para Emerger de la Pobreza. El Rol de la Empresa Privada en los Países en Vías de Desarrollo*. CFI. Washington D. C., 2000. p. 2.

el crecimiento económico y consecuentemente incide en la creación de empleo y riqueza. Con ello, los modelos derivados plantean el fomento de esta variable como motor para el desarrollo.

Al igual que la Fisiocracia y las posteriores demandas capitalistas basadas en las tesis de Adam Smith, hoy día, estos organismos en general, insisten en la necesidad de crear un ámbito de competencia perfecta, el cual estimule las empresas competitivas y sea la base de un crecimiento largo y sostenido al debilitar el favoritismo, eliminar el exceso de trabas burocráticas, regular los monopolios naturales y estimular la liberalización ya que se socavan las fuerzas que sostienen el privilegio de unos y perpetúan la pobreza de otros; o sea, que análoga a la visión smithiana, los beneficios creados se extienden al ampliar el mercado libre. Al respecto, cabe reflexionar si la competencia perfecta constituye una realidad o se trata de un supuesto o ideal teórico. Algunos autores por ejemplo, mencionan el predominio de una estructura oligopólica en la economía de los Estados Unidos y para el caso de México se dice que la industria "se ha caracterizado por un grado relativamente alto de concentración desde etapas tempranas de su desarrollo";⁵² se calcula, además, una tendencia creciente del índice de concentración del mercado⁵³ de 35 por ciento promedio en 1970 a 48 por ciento para 1998.⁵⁴

Asimismo vale cuestionar, si en verdad la internacionalización y liberalización del mercado minan los acuerdos de conveniencia; consecuentemente si la corrupción tiende a disminuir, la eficiencia a incrementar y las oportunidades para quienes no estén vinculados a la elite se amplían. En el caso de la realidad mexicana, existe un grupo de "empresarios notables", élite de hombres de negocios dominantes vinculados con los Poderes Ejecutivo y Legislativo, quienes por medio de la fortaleza de sus

⁵² Lilia Domínguez y Flor Brown, *Estructuras de mercado de la industria mexicana*. UNAM-Facultad de Economía-Miguel Ángel Porrúa, México, 2003. p. 35.

⁵³ Este índice expresa el porcentaje de las empresas más grandes en el total industrial respecto a las ventas, el empleo o la producción.

⁵⁴ Lilia Domínguez y Flor Brown, *Op. Cit.*, p. 36.

empresas y el poderío económico que por ende alcanzan marcan las pautas en aquellos temas que pudieran incidir en el rumbo de sus proyectos empresariales.⁵⁵

Desde la visión de estas instituciones se considera que las capas sociales "menos favorecidas" y las empresas de menor tamaño son especialmente vulnerables ante un gobierno sobrerregulador. Las grandes empresas están en posibilidades de asumir los costos de un mercado obstaculizado, pero para las empresas menores, la salida se encuentra en el sector informal, lo que significa alimentar un sistema no registrado legalmente, refugio para actividades de poco potencial productivo y condenadas a crear menos trabajos.

En otras palabras, las empresas privadas que operan bajo condiciones que les resultan favorables, esto es, en "entornos competitivos y libres", son impulsoras de progreso social y económico, incrementan la productividad y en consecuencia alientan la movilidad de aquellas actividades con niveles inferiores hacia aquellos con una productividad mayor, crean y diseminan tecnología; convirtiéndose en base de un crecimiento económico sostenido como condición esencial para reducir la pobreza. Como en una hilaridad automática y virtuosa, en un ambiente competitivo las microempresas de hasta 10 empleados pueden servir de tránsito entre el sector informal y la empresa de pequeña escala. Las pequeñas y medianas empresas (entre 50 y hasta 100) son significativas por el número de personas que emplean, por lo que en ellas descansa el mayor peso de movilidad ascendente social. Las empresas grandes tienen la capacidad de captar los conocimientos de economías más avanzadas, y adaptarlos a su propio entorno. Así, Para el Banco Mundial y la OCDE la tarea consiste en reducir el costo de hacer negocios, nada más.

Aunque es cierto que los costos administrativos representan un problema para el inicio de operaciones y conservación de las unidades productivas, este marco regulador no aplica más que para un pequeño grupo de éstas. Las MiPyMEs, al menos en América Latina, no son un conjunto homogéneo, por ello "el tamaño físico del equipo y la planta no deben confundirse con la dimensión económica de la empresa", existen pequeñas unidades económicas cuya existencia no constituyen un símbolo de

⁵⁵ *El Financiero*, México 19 de noviembre de 2004, p. 38.

estancamiento. En cambio, otras inician operaciones sólo para engrosar las filas de la informalidad y de actividades por cuenta propia, mismas que completen un ingreso familiar. Desde esa perspectiva, un marco sobrerregulado no aplica para la gran mayoría de las empresas porque de inicio la consideración de entrar a la formalidad no forma parte de sus expectativas.

En otro orden de ideas, cabe mencionar que cuando la CFI y la OCDE señalan 'empresa', hacen referencia a la unidad productiva de carácter privado; es decir, la empresa capitalista, en contraste con la pública, la cual desde la perspectiva de estas instituciones confirma su ineficiencia e ineficacia para satisfacer las necesidades sociales. Así, la empresa privada inserta en las condiciones adecuadas para que la competitividad, el buen gobierno, la democracia, la transparencia, la desregulación, la liberalización y la apertura comercial estrechen vínculos, constituye el vehículo mediante el cual se generará un círculo de prosperidad entre el crecimiento económico, la creación de empleo, la disminución de la pobreza y el dinamismo empresarial. Con este enfoque, el cual además responde al contexto económico, político y social (como más adelante se podrá observar), trae consigo implicaciones de orden ideológico (por medio de los mensajes emitidos) básicas para la permanencia, conservación y funcionamiento del sistema económico; es decir, se contribuye al proceso de legitimación del orden institucional, entendida ésta como "explicación" y justificación del mismo.⁵⁴ En ese sentido, aquellos entes interesados en su mantenimiento, se verán obligados a aceptar la maquinaria social y económica con regularidad.

Para el sector privado, con la exaltación del ejercicio de la propiedad privada en condiciones de la mayor libertad posible se abre la oportunidad para recalcar constantemente dos de los valores fundamentales en el capitalismo. En cuanto al Estado, dado que detrás de la iniciativa empresarial radica el interés por ascender socialmente como motivación principal, se considera entonces que al igual que en el modelo de Adam Smith se obtendrá gran parte del desarrollo económico nacional.

⁵⁴ Peter L. Berger y Thomas Luckmann, *La construcción social de la realidad*. Amorrortu Editores, Buenos Aires, 1972. p. 122.

La pequeña empresa no sólo produce bienes y servicios sino también mensajes, signos y símbolos consumidos socialmente.⁵⁷ El más común de ellos señala que el conjunto de la pequeña empresa representa un semillero de empresarios inmerso en el modelo de una sociedad liberal en la cual el esfuerzo individual concretado en la empresa pequeña constituye el principal atributo que fomenta, con esta concepción no resulta extraño atribuirle mecanismos de movilidad social y económicos, formalmente abiertos como una oportunidad para todos. Cualquiera con el sólo hecho de ser tenaz y trabajador puede alcanzar el éxito como empresario.

En versión más estricta esta idea advierte que en un terreno donde la competencia sea limpia y abierta, los más aptos, con mayor empuje y por tanto, más capaces serán los victoriosos. Esos son los "emprendedores" a quienes el bienestar de las naciones requiere. Desde esta perspectiva, en el potencial de estos empresarios descansa el crecimiento económico, como tal se requiere de la contribución de estos sujetos para lograr las metas de desarrollo planteadas por los gobiernos en turno.

Como puede apreciarse en ambos casos, desde esta concepción la expansión económica viene a consecuencia de aspectos psicológicos y méritos individuales por parte de los dueños de las pequeñas unidades económicas. Sin embargo, conviene recordar que provenientes de sujetos sociales, las acciones ejecutadas por estos emprendedores "no pertenecen al sujeto que las ejecuta sino al sistema total de relaciones en las cuales, y por las cuales, se realizan."⁵⁸ En otras palabras, las relaciones sociales no pueden ser reducidas a relaciones entre subjetividades o aspectos psíquicos individuales, sino que se establecen entre condiciones y posiciones sociales, como tales, estas últimas son más reales que los sujetos a quienes engloba.⁵⁹ De manera tal, que aun cuando el éxito económico pueda ser, en efecto, mérito del esfuerzo estrictamente personal, no constituye la generalidad para todos aquellos que decidan convertirse en empresarios aunque este prototipo sea difundido como el más jugoso de los productos capitalistas. Como podrá corroborarse en el capítulo 3, la

⁵⁷ Carlos Alva Vega, *La utilidad de lo minúsculo*. El Colegio de México. Jornadas 125. México, 1975. p. 104.

⁵⁸ Pierre Bourdieu, *El oficio del sociólogo*. Siglo XXI. México 1985. p. 33.

⁵⁹ *ibidem*.

ausencia de empleo no hace emprendedores sino sujetos empobrecidos cuyas necesidades los obliga a ocuparse en cualquier actividad que represente un ingreso, por marginal que éste sea.

Otra variante que promueve la iniciativa empresarial, como fuente de progreso socioeconómico, son las acciones impulsadas por parte de las fundaciones y asociaciones civiles. En el funcionamiento de estos organismos es notorio cierto aire de ambigüedad, pues no afirman que todos los pequeños empresarios puedan llegar a ser grandes, como tampoco lo hacen en el sentido de considerar la supremacía de unos cuantos privilegiados y por tanto el éxito seguro para ellos. En su óptica, la falta de fondos no constituye en realidad un obstáculo, sino que resalta un síntoma de algunas deficiencias del individuo, mismas que van desde la personalidad poco apta para los requerimientos del sistema económico, como la carencia de una mentalidad triunfadora; hasta la insuficiencia de conocimientos necesarios para funcionar de manera óptima dentro del mercado, como la poca preparación o la administración inadecuada de los recursos; es decir de nueva cuenta destacan los aspectos psicológicos. Finalmente, desde la generalidad y la ausencia de compromisos sostienen que la propagación de oportunidades para un mayor número de población a la larga derivará en pequeños agentes económicos susceptibles de participar en la riqueza y en el poder social.

Como sea, la importancia de estas fundaciones y asociaciones no radica en los resultados económicos obtenidos, sino en la afirmación del mensaje ideológico: es importante promover la pequeña empresa capitalista. Mediante el manejo de las aspiraciones sociales por medio de la confianza y la ilusión que la minoría de los empresarios en rápido ascenso transmite al conjunto social, se puede mantener al resto identificado en una experiencia ajena al vivir las hazañas del otro como si fueran las propias. Estos mensajes operan y tienen éxito, tanto "en los países, las regiones y las épocas donde la práctica no los contradice y se nutren de experiencias sociales exitosas"⁶⁰ como en los países donde los resultados distan de ser lo que se propaga,

⁶⁰ Carlos Alva Vega, *Op. Cit.*, p. 104.

pues en ambos casos significan un incentivo para actuar con ahínco en el mismo sentido.

Adicionalmente, el Estado mexicano además ha volcado su interés hacia el sector de la MiPyMEs al representarle elementos de integración social y nacional dado el papel encubridor de conflictos raciales y de clase que permite un mecanismo como el descrito en el párrafo anterior.

No obstante lo anterior, afirmar que la exaltación de la empresa como promotora del progreso social y económico responde sólo a un elogio y necesidad ideológica de fomento de los principios bajo los cuales opera el sistema, resultaría sólo parcialmente cierto, además de un planteamiento muy categórico y de cierta forma simplista.

Algunos autores señalan a la pequeña empresa como un factor fundamental durante las depresiones subsecuentes a la crisis. En efecto, dado que la competencia se agudiza y aun cuando el capital social global no deja de crecer, ciertos capitales particulares, que no están a la altura de las nuevas circunstancias del mercado, caen en el estancamiento, la paralización y en muchos casos la desaparición por quiebra.

Desde la óptica marxista, se dice la tasa decreciente de ganancia llega al punto donde los capitales más grandes se retraen en tanto aquélla permanezca deprimida. Esta "ausencia" de capitales mayores provoca un exceso de oferta, tanto en el mercado de bienes de producción como en el de fuerza de trabajo, traducida en un menor precio de los factores de la producción. La contracción del mercado supone un descenso en la escala de la producción y así, estas dos circunstancias concurren para que disminuya el capital mínimo exigible para competir. Esta disminución de las barreras de entrada posibilita el ingreso de pequeños y medianos capitales, cuya existencia no está determinada por el nivel de la tasa media de ganancia, sino por su capacidad de sobrevivir en medio de la crisis.

Si bien una crisis afecta a todo el aparato productivo, y particularmente tiene un impacto fuerte sobre muchos pequeños y medianos empresarios, la propia crisis es la que permite, tanto sobrevivir, como la entrada de capitales menores, por razón de lo expuesto anteriormente.

Por todo lo antes expuesto, es posible afirmar que estos pequeños y medianos capitales son los que en períodos de crisis toman el relevo que en condiciones normales lideran las grandes empresas oligopólicas.

"Según la teoría marxista, los pequeños capitalistas juegan en el curso del desarrollo capitalista el papel de exploradores del perfeccionamiento técnico. Desempeñan este papel en un doble sentido. Inician nuevos métodos de producción en ramas industriales bien cimentadas; son instrumentos en la creación de nuevas ramas de producción que todavía no han sido explotadas por los grandes capitalistas. (...) Las capas medias capitalistas se encuentran justamente como los trabajadores, bajo la influencia de dos tendencias antagónicas, ascendente y descendente. En este caso, la tendencia descendente es la continua alza de la escala de la producción que periódicamente sobrepasa las dimensiones de las parcelas medias de capital y las remueve repentinamente desde el terreno de la competencia mundial."⁶¹

"La otra, tendencia ascendente es, en primer lugar, la depreciación periódica del capital existente, la que disminuye otra vez, por un cierto tiempo, la escala de producción, en proporción al valor de la suma mínima de capital. Se representa, además, por la penetración de la producción capitalista dentro de nuevas esferas. (...) Si uno admite que los pequeños capitalistas son exploradores del progreso técnico, y si es verdad que tal cosa viene a ser el pulso vital de la economía capitalista, entonces es evidente que los pequeños capitalistas constituyen una parte integral del desarrollo capitalista y desaparecerán solamente con él."⁶²

Para salir de la depresión, tanto el precio de los elementos del capital constante, como el salario (es decir, el correspondiente al capital variable) deberán bajar y subir el plusvalor, siempre en magnitud suficiente como para elevar la tasa de ganancia hasta un nivel en el cual, la inversión del capital adicional creado compense al capital previamente acumulado. En este momento, los grandes capitales se apropian de los adelantos tecnológicos aplicados en pequeña escala durante la depresión; de esta forma se generaliza su implementación misma que se hará efectiva durante la fase de expansión. Así, es notorio que bajo el capitalismo existe un desarrollo constante de las

⁶¹ Rosa Luxemburgo, *Reforma o revolución*, Grijalbo. México, 1967. p. 28.

⁶² *Ibid.*, p. 28 y 29.

fuerzas productivas del trabajo, en unas épocas más lento, en otras más acelerado, pero invariablemente permanece.

Desde esta perspectiva, queda establecido un significado distinto para el florecimiento de la pequeña empresa, explicado ahora por la dialéctica existente entre la gran y la pequeña burguesía; cuya convivencia simultánea forma parte de una ley general del desarrollo capitalista. Así, el grupo de emprendedores, ensalzados por los organismos internacionales y en general por quienes realizan y ejecutan políticas públicas en materia empresarial, se transforma en una pequeña empresa en la que se explota a un puñado de obreros en condiciones realmente que les permiten tan sólo reproducir su propia pobreza.

El fomento a la empresa cobra importancia actualmente por tres aspectos básicos: primero, en efecto, con el arribo de un modelo que favorece y apologiza las iniciativas del sector privado como patrón óptimo de acumulación, crecimiento y desarrollo, dentro de un contexto jurídico y económico que les sea favorable, el cual requiere como parte de su conservación sublimar los pilares ideológicos sobre los cuales se sostiene.

Segundo, con la transformación del sujeto histórico-económico se percibió al Estado en oposición al sector privado, como una entidad ineficiente, por tanto, con la necesidad de restringir su intervención y sustituirla por la privada. Adicionalmente, la obligación de mantener finanzas públicas sanas, las cuales contribuyan a la estabilidad del mercado financiero, crearon un Estado minimalista no sólo ausente de la actividad de la economía, sino en ocasiones como elemento intensificador de los problemas de esta última, como la reconocida desinversión, el aumento del desempleo, la pauperización de las condiciones sociales, etc.

Esta circunstancia junto con la creciente automatización de los procesos productivos (sobre todo en las grandes compañías) se traduce en una tendencia natural por desplazar mano de obra y el consecuente auge cobrado por la empresa privada en la promoción del crecimiento económico y en el caso de las MiPyMEs, con el añadido de contribuir a la creación de empleo.

Así, no es causal el apogeo que cobran las campañas que promueven el autoempleo y las actividades empresariales propias, todas ellas con la necesidad de contribuir a la reducción del déficit de empleo y creciente desempleo. En México, esta tendencia comenzó a acentuarse desde el "Empléate a ti mismo", promovido por el gobierno de Miguel de la Madrid, hasta el "emprendedurismo" fomentado por la administración actual.

El tercer y último factor tiene que ver con una recomposición productiva donde ni técnica ni económicamente comenzó a ser justificable producir en gran escala. La manufactura flexible dio mayor prioridad a la producción en pequeña escala. Apoyada en la microelectrónica y la informática se gestó una nueva faceta en las relaciones interindustriales y las empresas de menor tamaño se insertaron como proveedoras de la gran empresa. Al mismo tiempo, la pequeña producción fue vista como una alternativa de desarrollo regional más equitativo en cuanto a distribución del ingreso.

Visto así, el segundo y tercer elementos permiten suponer que la atención volcada al sector de la empresa de menor tamaño, también responde a condiciones históricas concretas. Unas, que tienen que ver con las posibilidades de creación de empleo menores a la demanda del mismo; las otras, en el terreno de la producción, se refieren a la mayor flexibilidad, maniobrabilidad y autonomía de las empresas de menor tamaño en relación a lo inoperable e incosteable de las empresas de enormes dimensiones. Empero, ambas razones serán abordados con detalle en el siguiente capítulo.

Capítulo dos: el surgimiento de las empresas de menor tamaño desde un contexto histórico

Introducción

El eje central del presente capítulo pretende esbozar el contexto histórico reciente en el cual cobra mayor relevancia el tema de la pequeña empresa. En un primer plano, desde la óptica de una reestructuración capitalista, caracterizada por la recomposición de los procesos productivos, su modernización y en general a raíz de las innovaciones ofrecidas por la revolución tecnológica, donde las empresas de menor tamaño se insertan como parte de la cadena de producción y la especialización flexible.

Para América Latina y los países en desarrollo (PED), el impulso a las empresas de menor tamaño se integró además, a un proceso de industrialización en marcha, considerándoseles como unidades económicas capaces de integrar los recursos más abundantes de la región: mano de obra, materias primas y organización familiar, entre otros elementos. Así, estas unidades económicas se unieron por dos vías a la discusión sobre la renovación del aparato productivo; una, en el marco de la revolución tecnológica internacional y la otra, ante la necesidad de diseñar estrategias para el desarrollo latinoamericano.

De manera simultánea, la pequeña empresa adquirió mayor sentido por razón de la agudización del desempleo natural característico del capitalismo, a partir del agotamiento del patrón de acumulación anterior a la crisis de los ochenta y la modificación de la conducta, las prioridades, objetivos y estrategias de los agentes económicos. Rasgos distintivos de la reordenación económica fueron, por un lado, las acciones defensivas por parte de las grandes empresas, las cuales incluyeron el despido de trabajadores; y por el otro, la marginalidad hacia la política de empleo e incluso la exacerbación del desempleo por efecto del adelgazamiento del Estado. La nueva dinámica resultante de la apertura sumo a la necesidad de aumentar las fuentes de empleo, la búsqueda de un desempeño más eficiente de todo el aparato productivo. De manera tal, que las empresas pequeñas debían cumplir con una

función socio-productiva, sin entrar en contradicción con la apertura comercial y la racionalización del gasto público.

2.1 Definición de las empresas de menor tamaño

Antes de abordar el tema central de este capítulo, es importante establecer los motivos por los cuales esta investigación prefirió adoptar la denominación 'empresas de menor tamaño', en sustitución de la generalización de micro, pequeña y mediana empresas (MiPyMEs).

En primer lugar, se trata de una caracterización la cual abarca una enorme heterogeneidad de tipos de empresa, cuyos potenciales de desarrollo son muy diferentes; amén que su definición se basa en acuerdos, la mayor de la veces legislativos y/o políticos, de corto plazo. Baste decir que, en el caso de México, el periodo de vida de la penúltima clasificación de MiPyMEs fue de 1999 a 2002,¹ lo que significó, por ejemplo, que el conjunto de empresas consideradas como micro, en el sector manufacturero, en 1999, se redujo de manera considerable, de atender la clasificación de 2002; no así en el comercio, donde este mismo tamaño de empresa, incrementó. Como es de suponer, estos aspectos representan un obstáculo tanto para el análisis cualitativo como el cuantitativo, debido a la dispersión al interior del objeto de estudio, así como a la discontinuidad estadística, en el caso de necesitar una observación a lo largo del tiempo.

En general, las variables de estratificación; es decir, los criterios que permiten definir entre sí el conjunto de MiPyMEs, son adaptados a los intereses y objetivos políticos y económicos perseguidos en un momento, y en una región determinados, por lo que adquieren una naturaleza dinámica y regional. Entre algunos de los elementos que se pueden identificar como variables de estratificación se encuentran los niveles de inversión, los estratos de personal ocupado, la forma de organización, el monto de utilidades percibidas o la dotación de tecnología. A menudo, la

¹ El 30 de marzo de 1999 el Diario Oficial de la Federación publicó los criterios que definían la micro pequeña y mediana empresa, los cuales fueron redefinidos el 31 de diciembre de 2002, con la aprobación de la nueva ley de fomento.

diferenciación responde también al sector donde la empresa desarrolla sus actividades y se pueden considerar una o más variables o la relación analítica de algunas de ellas para hacerla.

Todos estos criterios, aun sin perder de vista los factores sociales y culturales, responden a necesidades de carácter contable, jurídico y/o económico. En ese sentido, la conceptualización MiPyME adquiere una orientación pragmática, más no un carácter teórico. No obstante, se reconoce la necesidad de un marco de definición para la estratificación empresarial, el cual establezca una categoría homogénea entre las unidades productoras. De momento, esa salida recae en el término 'empresas de menor tamaño' (a veces pequeñas empresas, o incluso MiPyMEs, pero ambos sólo como un recurso de redacción), mismo que será cuestionado y discutido durante el capítulo tres; numéricamente (aunque también discutible) se hará referencia al conjunto de empresas de entre 0 y 500 empleados sólo por corresponder a clasificación empresarial vigente hasta antes de 2002.

2.2 La recomposición de los procesos productivos, las nuevas tecnologías y el surgimiento de un nuevo tipo de empresa de menor tamaño.

La historia del capitalismo implica la evolución del tamaño de la empresa a lo largo de los distintos estadios de desarrollo que lo conforman. En esta historia, el destino de la pequeña empresa quedó estrechamente vinculado, y de hecho determinado por el sentido y dimensiones cobrados por la grande. En un proceso muy largo, ésta última, producto de la Revolución Industrial, se transformó continuamente y eliminó, paso a paso, pequeñas empresas; a pesar de este proceso, una serie de elementos inciden en la creación de pequeñas empresas, de modo que éstas siempre se crean aunque otras desaparezcan. Sin embargo, para mediados del siglo XX, cuando éstas casi se reducen a su mínima expresión por la empresa industrial de enormes dimensiones, se perfiló, de manera paralela, un nuevo tipo de empresa de menor escala, requerida para producir, de forma artesanal, bienes modernos y sofisticados como equipo médico y científico, instrumentos fotográficos, y aparatos electrónicos; así como productos demandados por las cadenas productivas. Con ello, se incrementó la división del

trabajo entre las empresas y se conformó un nuevo orden para el sistema capitalista; bajo el liderazgo de las grandes, las empresas menores se acomodaron como proveedoras, subcontratistas, operaron bajo alianzas estratégicas o se constituyeron bajo la modalidad de distritos industriales.²

Durante este tránsito, se puede considerar la existencia de tres grandes etapas, cuyos periodos de inicio y conclusión no pueden ser determinados categóricamente, sino como periodos superpuestos, en los cuales la dimensión y complejidad de las empresas se transformaron, a la par de la relación entre las grandes y las pequeñas.

La primera de estas fases se sitúa con la aparición de la industria maquinizada resultante de la Revolución Industrial del siglo XVIII, la cual elevó poco a poco la escala de la producción y el tamaño de las unidades productivas, con base en la creciente especialización. Fue la época de la manufactura a partir de pequeños talleres, seguidos por fábricas mayores, ambos antecedentes para formas industriales de notables proporciones. Para la empresa menor, esta situación representó el inicio de una brecha entre sus formas de producir y las de la gran empresa. Muchas pequeñas desaparecieron y aquellas que permanecieron, fue en niveles marginales de operación y con una técnica cada vez más obsoleta, constituyéndose en un sector atrasado –también denominado más adelante, en esta investigación, sector tradicional- incapaz de modernizarse, como lo mostró la experiencia de industrialización en América Latina.

El inicio del siguiente periodo arranca con la consolidación de la estructura monopólico-industrial a finales del siglo XIX. Los cárteles y las fusiones empresariales elevaron no sólo el tamaño sino el poder económico de algunas firmas. En el marco del avance que cobraba el capitalismo, la pequeña empresa tendía a disminuir y reemplazarse por la grande debido a las ventajas proporcionadas por las economías de escala. Aunque las empresas de menor tamaño sobrevivieron gracias a que se insertaron en los resquicios de la producción dejados por las grandes (éstas no

² La información de este apartado se apoya (excepto donde se indicase) en Estela Suárez y Miguel Ángel Rivera, *Pequeña empresa y modernización: análisis de dos dimensiones*. UNAM-Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias, 1994. p.p. 13-43.

requerían poseer el cien por ciento de la producción para controlar los precios), el grado de dinamismo entre el nacimiento y la mortandad registrado entre ellas fue alto.

En realidad, la subsistencia de pequeñas empresas se justificaba bajo la consideración de imperfecciones de mercado y ventajas de localización; en aquellos casos donde los cambios requerían una rápida adaptación a las condiciones de la demanda, o la capacidad de respuesta a ésta era rebasada; cuando los costos de transporte eran demasiado caros o la proliferación de nuevas plantas resultaba inviable. No obstante, se consideró que a medida que la industrialización avanzase, los intersticios que permitían la reproducción de las firmas pequeñas se cerrarían, pese a ello, no se nulificaban las posibilidades de crecimiento para algunos productores, potenciales beneficiarios de la difusión tecnológica.

La consolidación del sistema fordista representó un reajuste para la pequeña empresa y el arranque de una tercera y nueva etapa de relaciones entre éstas y aquéllas de mayor extensión. Mediante esquemas de subcontratación, los establecimientos menores ampliaron su radio de actividad a través del abastecimiento de las partes y los componentes requeridos. Aun cuando la producción en masa comenzó a llevarse a cabo en Estados Unidos, desde principios del siglo XX, el fordismo se robusteció, en el mundo capitalista, casi cuarenta años después. Al mismo tiempo, otras fuerzas convergieron durante los años cincuenta y abrieron nuevas formas de coexistencia entre las empresas.

En sus inicios, la fábrica fordista se integró de manera vertical, ello le permitió su completa independencia hacia los pequeños talleres; empero, desde la segunda mitad del siglo XX, empezó a revertirse la tendencia a la desaparición de las empresas menores, pues la producción fordista se había transformado en una corporación que solicitó, por razones de eficiencia operativa, el suministro de ciertas partes, dado que en muchas ocasiones la gran fábrica no producía todo lo que necesitaba, con lo cual se tejó una compleja red de relaciones interindustriales entre empresas proveedoras de insumos, mismos que fueron integrados posteriormente a otros bienes producidos en serie.

Adicionalmente, la aparición de la manufactura flexible basada en la microelectrónica y la informática hizo más eficiente y rentable la producción en pequeñas series, al tiempo que la adaptación a las exigencias del mercado se hacía más rápida; estos elementos se conjugaron para disminuir gradualmente el tamaño promedio de las organizaciones. A la fecha, aunque con diferencias basadas en las características socioeconómicas, culturales e institucionales de un país a otro, y de una época histórica a otra, ésta ha sido la propensión seguida por el capitalismo, en el contexto de su recomposición productiva; sin que ello signifique que la gran empresa haya perdido relevancia. En algunos países de la OCDE, las grandes empresas predominan en la estructura industrial, asimismo las relaciones funcionales entre ésta y la pequeña empresa intensifica el hecho de que la dinámica de las menores sea determinada por el liderazgo ejercido por las otras. Se trata de la redefinición de "un nuevo balance entre unidades grandes y pequeñas que explotan sus respectivas fortalezas y se complementan."³

Sin duda, de esta generalidad se desprenden contrastes significativos entre los países, resultantes del proceso seguido por su propia industrialización, configurándose un rol distinto para la pequeña empresa en cada uno de ellos. A continuación se ofrece un panorama general de la experiencia norteamericana, japonesa, italiana como ejemplos representativos en la materia, así como la dimensión cobrada, por estas empresas, en América Latina debido a la importancia inherente que implica la región.

2.2.1 El significado de las empresas de menor tamaño en los casos de Estados Unidos, Japón e Italia

El primer caso presentado, es el de las grandes corporaciones de Estados Unidos, las cuales como resultado de su organización separada entre los procesos de innovación y producción con base en principios fordistas, abrieron espacios para el florecimiento de un sistema basado en pequeñas organizaciones dinámicas, amparadas en la

³ Tilman Altenburg. *Pequeñas y medianas empresas en los países en vías de desarrollo. Fomentando su competitividad e integración productiva*. Instituto Alemán de Desarrollo. Berlín, 1999. p. 8.

infraestructura ya creada, las cuales aparecieron como principales vehículos para la comercialización y creación, sobretodo de semiconductores, computadoras, periféricos, software y biotecnología⁴.

Este sistema, concretado hacia finales de la década de los cincuenta, a partir de tres nuevas e importantes compañías, Fairchild Semiconductors, Digital Equipment y Control Data (mismas que se transformaron en el centro de complejos tecnológicos desarrollados a su derredor como el Valle del Silicio, California; Ruta 128, Massachussets y Minneapolis, Minnesota); junto con la asociación entre el capital de riesgo y el apoyo a firmas de servicios dieron origen, desde los últimos años de los sesenta, a una red de pequeñas empresas altamente integradas y vinculadas al sector financiero y en general a la actividad económica.

A pesar de que algunos estudiosos han evidenciado ciertas deficiencias en este modelo, como el hecho de que los productos desarrollados en una primera innovación se vuelven obsoletos; "los fondos internos necesarios para financiar el crecimiento declinan a medida que decaen las ventas y el mercado se vuelve más competitivo. Los empleados empiezan a desertar para crear su propia fortuna empresarial. El conocimiento de los propietarios se vende frecuentemente a firmas extranjeras, para captar fondos; esos competidores usan el conocimiento para abatir los precios y las ganancias. Las firmas norteamericanas, incapaces de mantener la tasa de inversión requerida, salen del mercado."⁵ La confianza y orgullo mostrados en la literatura norteamericana sobre el tema, saltan a la vista: "la velocidad y crecimiento de estas compañías medianas es tres veces mayor que las de *Fortune 500*, tanto en ventas como en ganancias."⁶

⁴ Con el desarrollo de la especialización funcional, poco a poco la innovación-producción (investigación básica, aplicada, desarrollo del producto, producción piloto y manufactura) fue separándose. Esta división llevada al extremo, en el caso de la segmentación territorial del trabajo, reubicó los laboratorios alejándolos de las plantas. Si bien las grandes corporaciones continuaron con la generación de importantes descubrimientos, si vieron mermada su capacidad para convertir éstos en nuevos productos, en cambio las miniempresas surgieron como portadoras de esa innovación.

⁵ Estela Suárez, *Op. Cit.*, p. 39.

⁶ Peter F. Drucker, *La innovación y el empresario innovador. La práctica y los principios*. Hermes. 1991. p. 21.

En Japón por su parte, la inserción de la pequeña empresa data de la época de la segunda posguerra, cuando luego de un intenso debate por el camino que debería adoptar su industrialización, se optó por un acelerado desarrollo industrial apoyado por la incorporación de la mejor tecnología del mundo occidental, lo que representaba, después del proceso de aprendizaje, competir en las industrias más avanzadas. Simultáneamente, las relaciones obrero patronales se modificaron, otorgándole a los trabajadores involucrados en la producción directa el derecho a empleo de por vida, siempre y cuando renunciasen al control de la producción y al ejercicio de una función única en sus puestos de trabajo. Las ventajas de una organización de este tipo se tradujeron en un incremento de la productividad, por medio de la internalización de las inversiones en recursos humanos y la delegación de responsabilidades gerenciales a los trabajadores de piso.

Los grandes empresas japonesas comenzaron a externalizar sus procesos de producción, organizándose por medio de una intensa red de proveedores, denominados 'contrataciones al alcance de la mano', estrechamente integrados. Bajo el sistema 'justo a tiempo', estas minúsculas firmas comenzaron a absorber procesos, los cuales hoy día representan entre el 60 y el 90 por ciento de las partes utilizadas por los gigantes de la electrónica o de la industria automotriz.

Queda claro que en ambos niveles se debe operar para instrumentar las innovaciones tecnológicas tales, que eviten gastos excesivos a lo largo de la cadena productiva, o que los patrocinios otorgados se conviertan en productos o compañías mayores, reconocidas como parte de la red industrial.⁷

Hoy día, la manufactura flexible del sistema japonés realiza un mayor número de innovaciones que su contraparte estadounidense. Encabezado por corporaciones diversificadas como Fujitsu, Hitachi, Matsushita, Mitsubishi, Sharp, Sanyo, Sony y Toshiba, domina los sectores de microelectrónica, semiconductores, computadoras y telecomunicaciones. Parece ser que en este país la absorción y adopción de la

⁷ Estela Suárez, *Op. Cit.*, p. 43.

manufactura flexible fue más sencilla, dado que no se encontró con el obstáculo que representó para los norteamericanos la jerarquización organizacional del fordismo⁸.

La maduración del modelo italiano en torno a las empresas de menor tamaño, llevó poco más de veinte años. Los niveles de productividad e inversión entre estas empresas y las grandes en la actualidad se han equiparado; y aunque en algunas ramas tienden a concurrir ambos tipos de compañías, en general, se encaminan a procurarse un espacio productivo propio. En cuanto a las primeras, prevalecen sobre todo, en la industria siderúrgica, química, fibras artificiales, automotriz, maquinaria de oficina y eléctrica. Por su parte, las empresas menores se ocupan de minerales no metálicos, productos metálicos, maquinaria no eléctrica, maquinaria e instrumentos de precisión, calzado, textiles, papel, imprenta, caucho, plásticos, cuero y piel. Como puede observarse, la cobertura de las empresas pequeñas se amplía tanto para la fabricación de bienes de capital, como de consumo final.

En el caso de la industrialización italiana, la producción doméstico-artesanal recibió el apoyo estatal, dentro de un sistema altamente flexible; se benefició del desarrollo de la infraestructura del transporte y del crecimiento de los centros urbanos. La desigualdad regional se trató de revertir mediante el aprovechamiento y potenciación de las ventajas locales e históricas, proyectándose cada vez más a mercados más amplios, como parte de una estrategia de complementación productiva, la cual impulsaba distintos grados de integración entre las llamadas 'área-sistema'. Varios autores han empleado este concepto para referirse a "la concentración de pequeñas empresas en un espacio geográfico delimitado que producen bienes similares o complementarios"⁹, bajo la dirección y coordinación de la fabricación por parte de una mayor, desempeñada como líder.

Al cabo de varias generaciones, la experiencia acumulada permitió disponer no sólo de más capacidad de respuesta a las condiciones cambiantes, sino de la gradual disminución de la asistencia estatal como factor determinante del desarrollo. Ante la incertidumbre de los años sesenta, las empresas italianas de menor tamaño

⁸ *Ibidem*.

⁹ *Ibid.*, p. 40.

respondieron a través de la adopción de tecnologías tanto dura, como blanda. Ejemplo de ello, constituye la incorporación de maquinaria de control numérico, sistema que posibilitó el aprovechamiento de los beneficios de la revolución tecnológica emergente en ese momento. Posteriormente, al estrechar los esquemas de integración productiva, se facilitó la creación de economías de escala, sin sacrificar la independencia comercial de las compañías; "se establecieron consorcios de inversión y de investigación y desarrollo en la tecnología del producto."¹⁰

Es común asociar la experiencia italiana con la forma de cooperación empresarial descritas por Marshall. Para él, un 'distrito industrial', entendido como la aglomeración espacial de ramas industriales, permitía a las empresas pequeñas la especialización en determinados eslabones de la cadena productiva, favorecía el aprovechamiento de externalidades positivas y daba origen a la eficiencia colectiva. Contrariamente, la existencia de muchas de estas características modernas, no impedía que muchas de las empresas integrantes del distrito, operaran en condiciones tradicionales. "Su flexibilidad muchas veces no se basaba en formas de división del trabajo que impulsaban las innovaciones y eran beneficiosas para todos los participantes, sino, con frecuencia, en la explotación del trabajo familiar no remunerado, en la evasión fiscal, la defraudación de la seguridad social y en otros síntomas de la economía sumergida."¹¹

En resumen, la reaparición en la escena económica, social y productiva de las pequeñas empresas, se fomentó con el uso sistemático de tecnologías flexibles, de la informática y las telecomunicaciones, las cuales restaron importancia a las tradicionales ventajas basadas en el costo de factores. Las economías de escala perdieron relevancia "frente a las economías de flexibilidad, es decir, frente a una fabricación orientada a las necesidades del cliente en lotes pequeños"¹². La microelectrónica, por ejemplo, fue la base de la automatización de los procesos de producción, junto a las máquinas de control numérico programables que pudieron

¹⁰ *Ibid.*, p. 41.

¹¹ Tilman Altenburg, *Op. Cit.*, p. 8.

¹² *Ibid.*, p. 1.

fabricar, de acuerdo a los datos establecidos, con las ventajas de los costos de producción pero con la precisión y maleabilidad de un pequeño taller.

Esta realidad sumada a los cambios en la organización interna de las empresas, potenciaron la productividad de las nuevas tecnologías, redujeron los costos de producción, mejoraron la calidad, el desarrollo y lanzamiento de los productos, bajo un esquema de fabricación en la cantidad y momentos exactos en los cuales el segmento consecutivo de la cadena o el cliente final lo demandasen.

Los modernos sistemas industriales, sostenidos por un nuevo tipo de cooperación entre las compañías, comenzaron a funcionar a través de una dinámica interconexión empresarial e institucional. En muchas ramas económicas, las grandes empresas optaron por la producción solamente de ciertas partes esenciales en su propia planta y encargaron las funciones empresariales complementarias a socios externos. El tamaño promedio de las unidades productivas no sólo tendió a reducirse, sino que las empresas de menor tamaño fueron integradas como productoras de partes o proveedoras. Asimismo, ingresaron al mercado mundial mediante la creación de alianzas estratégicas con el fin de obtener mayores beneficios sea en la compra de insumos, financiamiento común o la utilización conjunta de instituciones.

Otra modalidad de cooperación y especialización empresarial se evidencia en los llamados distritos industriales. Se trata de aglomeraciones regionales formadas por pequeñas empresas localizadas en ciertos eslabones de la cadena productiva para aprovechar las vocaciones y tradiciones industriales locales, así como la confianza y la complementariedad de las firmas.

Las modificaciones ocurridas en los procesos de producción y el propio desarrollo del capitalismo necesitaron un nuevo tipo de empresa de menores dimensiones, en el momento en el cual la gran empresa comenzaba a extender su cobertura aun en los productos fabricados por las compañías tradicionales. Aunque la expansión de las grandes empresas y la disparidades tecnológicas entre éstas y las pequeñas se intensificaron con el paso del tiempo, los precios de monopolio y otras imperfecciones del mercado evitaron la completa desaparición de las últimas. En el contexto de una recomposición general del capitalismo, la pequeña empresa resurgió

y adoptó diferentes modalidades en función de factores socioeconómicos, culturales e institucionales de cada país. En el terreno de lo concreto, las naciones emprendieron, aunque con ciertas insuficiencias, diversas reformas político-económicas; innovaciones en tecnología; en la administración de las empresas; así como en los métodos gerenciales, con lo cual se conformó e intensificó una nueva división del trabajo tanto al interior de las unidades productivas, como en la organización del sistema industrial mundial.

2.2.2 La experiencia de América Latina en materia de pequeña empresa

En América Latina, esta nueva configuración emprendida por el capitalismo enmarcó un proceso de industrialización iniciado en la región, más o menos desde los años treinta. El tema de la pequeña empresa, aunque de manera implícita, empezó a manifestarse como parte de la preocupación sobre el desarrollo económico con base en los estudios acerca de la estructura productiva y los patrones de progreso técnico en estos países.

Dentro de las teorías 'centro-periferia' y 'de la dependencia' se partió de la caracterización de la estructura dual del aparato productivo en los países periféricos, para explicar la existencia de dos polos, uno subdesarrollado y otro capitalista, cuyas condiciones técnicas de producción, entre ambos, eran diametralmente distintas. En el primer caso, se trataba de mecanismos de producción intensivos en mano de obra, donde se podían ubicar las empresas pequeñas. En el otro extremo, existían procesos altamente tecnificados; es decir, intensivos en capital, los cuales pertenecían a un sector moderno asociado con la producción de artículos de lujo para estratos de altos ingresos, a diferencia de las industrias intensivas en mano de obra, identificadas como tradicionales, las cuales producían bienes salario.

De acuerdo a una tipología respecto al tamaño, las empresas modernas serían las medianas y grandes; y las tradicionales corresponderían a procesos de producción doméstico-artesanales, cuyo tamaño sería muy reducido, así como las posibilidades de reproducción de la fuerza de trabajo que en ellas operaba. Se trataba, en realidad de un tipo de producción en escala pequeña, organizada de acuerdo a técnicas

atrasadas y primitivas, propias de un régimen precapitalista, el cual con la introducción de un capitalismo desarrollado, no desaparecía de inmediato, subsistiría y de hecho, "competiría" con el sector denominado moderno. En este tenor, "los salarios no desempeñan un papel en la realización del excedente del sector moderno"¹³; sino que la mano de obra se reproducía en el sector precapitalista, de baja rentabilidad, en empresas familiares que empleaban mano de obra pagada con los salarios más bajos.

La existencia de este tipo de empresas expresaba el atraso económico de la región, como tal, estaban destinadas a desaparecer a medida que evolucionara la industrialización. La dinámica de cambio habría de diferir entre un país y otro, pero el nivel de industrialización y el tamaño de empresas se dirigiría de acuerdo a las tres etapas descritas por el modelo de evolución económica de Rostow.¹⁴

Sin embargo, con todo y su baja productividad, las pequeñas empresas representaban ciertas ventajas, en tanto que utilizaban recursos no requeridos por la gran empresa moderna, tales como la fuerza de trabajo, factor más importante por razón de su abundancia en toda la región. De ahí, que organizaciones como las Naciones Unidas o la Organización Internacional del Trabajo consideraron que las empresas de menor tamaño podían ser tan eficientes como la grande, al tiempo que portaban beneficios sociales como el empleo. La rentabilidad de la escala pequeña quedaba asegurada en virtud de la "ilimitada mano de obra". Naturalmente, las tendencias apologéticas en torno a la utilidad de este tipo de empresas no se hicieron esperar, más aún, si se recuerda, que las nuevas tecnologías y las técnicas de producción flexible también las necesitaban.

De cierta manera, la coexistencia en América Latina de un sector tradicional y otro moderno, se debe, asimismo, a las condiciones mediante las cuales se produjo su industrialización. Así, factores socioculturales e históricos influyeron en el rol adquirido

¹³ Estela Suárez, *Op. Cit.*, p. 30.

¹⁴ Según Rostow el proceso de industrialización de un país pasa por tres etapas. La primera, del predominio de la empresa doméstica preindustrial. La de rápido despliegue de talleres y factorías, mismas que desplazan a las primeras, debido a métodos más avanzados de producción; y la tercera, de la proliferación de empresas productivas que operan en gran escala.

por las empresas menores al interior de cada país y este último en la división internacional del trabajo.

Las características históricas dadas en el proceso trunco de industrialización, impidieron la permanente modernización del aparato productivo, así como es natural en el capitalismo, se creó un espacio para la proliferación de empresas menores, las cuales, a pesar de producir con métodos poco eficientes, lograron sobrevivir bajo el amparo de los precios de monopolio. Si bien estas unidades llevaron a cabo sus actividades en una escala, calidad y precio menores, confinándose a mercados regionales restringidos, se mantuvieron gracias a sus ventajas de localización, igualmente por otorgar elasticidad a la oferta global.

En la actualidad pervive un grupo heterogéneo de empresas con capacidades productivas y de desarrollo muy diferentes. Por regla general, son muy pocas las empresas capaces de identificar nichos de mercado por su propia iniciativa y organizar la producción y comercialización adecuadas, o bien adoptar los procedimientos estandarizados de empresas líderes en el ámbito internacional. Operan en ramas y segmentos de mercado poco exigentes y caracterizados por un exceso de oferta, de carácter estructural dado el excesivo número de las mismas. Muchas de ellas deben su existencia al hecho de que no haya posibilidades de obtener trabajo asalariado en otras actividades, por lo que su número aumenta en época de crisis. Como tal, es común sólo el objetivo del autoempleo. En estas circunstancias, los ingresos son escasos lo que, a su vez, conduce a bajas inversiones en medios productivos, insumos y capacitación. Consecuentemente, los salarios son bajos, la fluctuación de la mano de obra grande y la calidad de los productos mala.

Todo esto constituye una diferencia esencial frente a los países industrializados, donde los fundadores de la empresa, casi sin excepción, disponen de conocimientos específicos en tecnología y/o administración de empresa y no se establecen por cuenta propia sin haber identificado oportunidades prometedoras en el mercado. Con este origen, en la mayoría de los países en desarrollo, el entorno de las empresas se vicia y no es propicio para su crecimiento. La división del trabajo y la cooperación interempresarial e institucional es mínima y obstaculiza la creación de redes de

proveeduría integradas a una empresa grande. En muchas ocasiones estas empresas prefieren efectuar todas las funciones productivas por ellas mismas, ya que las pequeñas suelen no ser competitivas respecto a precios, calidad y fiabilidad de entrega.

Otras veces, las grandes empresas se aprovechan de las pequeñas, castigándoles los pagos y convirtiéndolas en su principal fuente de recursos, debido a la escasa injerencia que las últimas pueden ejercer sobre las primeras, dado su escaso margen de organización y alto grado de atomización. Por ello mismo, son excepcionales los casos en los cuales se pueden aprovechar los beneficios de la especialización o de las alianzas estratégicas.

Aunque es cierto que la empresa pequeña proporciona empleo a una parte importante de la población, más adelante se podrá constatar su escaso aporte al valor agregado, por tanto, a la participación y apropiación de la riqueza creada. De manera tal, a las condiciones de reproducción y posibilidades de romper con un círculo de pobreza.

Por último, las instituciones de fomento económico y las asociaciones empresariales, dado que están poco comunicadas y no tienen ningún paradigma ni patrón de especialización en común, experimentan un crecimiento desordenado, carente de una estrategia industrial o si existe, no definido claramente.

2.3 Cambio en el patrón de acumulación, transformación del sujeto histórico-económico y la agudización del desempleo: el caso de México

En el apartado anterior se sentó el antecedente del desempleo en el capitalismo, como un problema estructural y regulador del sistema. Baste sólo agregar que se trata además, de una condición funcional, inhibidora de la rebeldía obrera, pero que si alcanza proporciones mayores corre el riesgo "de desencadenar conflictos sociales, a la vez que merma la demanda y, por tanto desalienta las inversiones productivas,

como tal, obstaculiza la dinámica de la actividad económica,¹⁵ misma que será necesario reordenar.

En el mundo occidental, a partir de los setenta, inició la repuesta dada por el capitalismo, a una situación en la cual se agotaron los elementos que le permitieron un largo periodo de crecimiento, desde la segunda posguerra. Ante la intensificación de algunos de sus problemas, entre ellos el desempleo, se recurrió a la exacerbación de las empresas pequeñas, como contenedoras de esta circunstancia; ello sin olvidar la recomposición productiva del capitalismo que sucedió de forma simultánea y en la cual la empresa menor, como ya se mostró, adquirió también relevancia.

Los elementos hasta ahora reunidos permiten distinguir al menos tres líneas de convergencia a favor de la importancia de las empresas pequeñas. La de los valores capitalistas; la de los procesos productivos en su modalidad flexible; y finalmente la que pretende atenuar el desempleo a través de éstas, sobre todo en la región de Latinoamérica dada la abundancia de la mano de obra. Si se hubiera de identificar un periodo histórico concreto en este punto concurrente, se puede señalar su punto de partida en la década de los setenta; una fase transitoria en la siguiente y su algidez a partir de los noventa, fecha en la cual, su impulso se hace explícito específicamente mediante planes, programas y políticas de apoyo, percibiéndoseles como una moda.

Pero atender este proceso desde una perspectiva genérica resulta demasiado complejo y ambicioso, de ahí la necesidad de guardar las proporciones debidas y tomar la decisión de concentrarse en el caso de México. Con ello, este apartado adquiere no sólo un carácter transitorio entre el marco teórico expuesto y el estudio de una situación clara y concreta; sino además, un puente en la propia estructura de la presente investigación entre este capítulo y el precedente.

Se expondrá la crisis de la deuda como la ruptura entre un patrón de acumulación, donde el Estado representa el sujeto económico dinámico, a otro, donde el libre mercado adquiere dicho papel. Posteriormente, las consecuencias de este cambio sobre el aparato productivo y el empleo, y, finalmente el sentido que cobran las empresas menores en este proceso.

¹⁵ Isabel Rueda, *Crisis, política neoliberal y desempleo: el caso de México*, p.1.

2.3.1 El estallido de la crisis manifiesto a través del problema de la deuda

Aunque fueron múltiples los factores que empujaron el viraje del rumbo de la economía mexicana, al inicio de los ochenta, la deuda externa fue el elemento que desencadenó la crisis y la reestructuración del sistema.

Históricamente, la adquisición de deuda ha sido el instrumento empleado con recurrencia por los gobiernos mexicanos como mecanismo para equilibrar las finanzas comerciales. En efecto, fuera por razones estructurales o eventuales en una transición hacia el desarrollo; lo cierto fue que la necesidad de mantener un índice de endeudamiento, el cual permitiera la adquisición de maquinaria y equipo en un camino para la industrialización y la gradual sustitución de importaciones, constituyó un ejercicio sistemático.¹⁶

Aun cuando la agricultura financió gran parte del proceso de industrialización, la necesidad de dólares inauguró, más o menos desde los años cuarenta, una etapa de "endeudamiento desarrollista". Las condiciones para los préstamos de la banca internacional y en general el ambiente que privaba en el contexto de la Guerra Fría hicieron que los flujos de recursos hacia los países de América Latina se consideraran como saludables en la medida que representaran la base para el desarrollo de estas naciones carentes de bienes de capital. Adicionalmente los fondos se emplearon para el equilibrio en la cuenta corriente.

Los niveles de deuda crecieron con rapidez en el transcurso de los sexenios y llegaron a un punto crítico durante la administración de José López Portillo (ver cuadro 2.1), cuando se creó la faceta de la "deuda de la petrodependencia."¹⁷ En esta época, el auge petrolero representó la principal fortaleza para el desarrollo de México, los altos precios del energético, sumados al descubrimiento de nuevos yacimientos, fomentaron una creencia casi absoluta en este sector. El gobierno en turno apostó todos los recursos y comprometió la creación de infraestructura en la rama productiva al financiamiento externo, en virtud de dirigirse hacia un camino de prosperidad continua. La velocidad de estos incrementos se tradujo en 235.4 por

¹⁶ Salvo donde se indique, la conformación de este apartado se apoyó en: Arturo Ortiz Wadgymar, *Introducción al comercio exterior de México*. Nuestro Tiempo, México, 1990. p.p. 63-73.

¹⁷ *Ibid.*, p. 70.

ciento más, entre el inicio y término de estos seis años (ver cuadro 2.2). La dimensión que cobró la deuda, en combinación con los factores externos, desembocaron en la crisis de 1982, la cual significó el punto de inflexión en materia de política económica.

Cuadro 2.1
Niveles de la deuda pública externa por sexenio
1940-1982

Sexenio	Año de terminación	Millones de dólares
Manuel Ávila Camacho	1946	278
Miguel Alemán Valdés	1952	346
Adolfo Ruiz Cortines	1958	602
Adolfo López Mateos	1964	1,723
Gustavo Díaz Ordaz	1970	3,280
Luis Echeverría Álvarez	1976	19,349
José López Portillo	1982	65,419

Fuente: Arturo Ortiz Wadgymar, *Op. Cit.*, p. 70.

Cuadro 2.2
Niveles de la deuda pública externa
1976-1982

Año	Millones de dólares
1976	19.5
1977	22.9
1978	26.2
1979	29.7
1980	33.8
1981	52.9
1982	65.4

Fuente: *Ibid.*, p. 71.

En realidad, la deuda sólo evidenció las insuficiencias sobre las cuales descansaba el modelo económico ejecutado hasta entonces, permitió que la inercia y presión ejercidas por algunos sectores, desde mediados de los setenta, en el sentido de

renovar la política económica, cobrarán mayor sentido.¹⁸ Inmerso en un proceso de cambio del capitalismo mundial, el mexicano, por su parte, aprovechó la coyuntura abierta por la crisis para reordenar su funcionamiento e insertarse en los nuevos cánones económicos mundiales.

2.3.2 La reconfiguración del modelo económico y sus consecuencias en el aparato productivo y el empleo

En el contexto de la crisis, el patrón de acumulación operado en México hasta esa fecha, comenzó a correr en sentido inverso. Los rasgos principales de la nueva estrategia fueron la redefinición del papel del Estado y la transformación de una economía regulada y protegida a una economía abierta y orientada al mercado. Las consecuencias de esta reestructuración sobre el aparato productivo, entendida aquella como el inicio de una nueva modalidad del funcionamiento de la industria (incluidas sus relaciones intersectoriales y con el mercado mundial), fueron tan diferentes como la composición de la propia estructura productiva. Al mismo tiempo, los esquemas de creación de empleo experimentaron también una amplia reordenación; la reorganización industrial y la búsqueda de una mayor eficiencia por parte del Estado propiciaron, muchas veces, la auto-ocupación.

2.3.2.1 Ajustes en el aparato productivo

Las consecuencias del cambio en el patrón de acumulación y el rol definido en la reestructuración productiva para los distintos tipos de empresa quedó en función de la jerarquía económica, el papel jugado y en general por la tipología del conjunto empresarial resultante de la etapa previa.

En el principio de la crisis, la disminución de la demanda no impactó de manera severa a las empresas menores. Baste recordar que las elasticidades del tipo de producto hacia el cual se dirigían unas y otras, era muy distinta. En el caso de la gran

¹⁸ Torben Huss, "Proyectos empresariales y reestructuración del capitalismo mexicano", en *Economía Informa*, Núm. 159, Diciembre. FE-UNAM. México, 1987. p. 21.

empresa, ésta satisfacía una demanda de bienes de capital y de consumo duradero; mientras que en las pequeñas, una buena parte de sus productos eran bienes de consumo básico; es decir, anticíclicos. Sin embargo, la pequeña empresa, en el mediano plazo, las secuelas de la apertura las resintieron con mayor intensidad y con un menor margen de maniobra en relación a las grandes.

Por un lado, la fuerza económica y capacidad de organización de las grandes empresas determinó la instrumentación de una estrategia financiera en conjunto con el gobierno, con la cual se preparó la futura inserción de estas compañías en la reestructuración económica. Primero, con la congelación del tipo de cambio, a través del Fideicomiso para la Cobertura de Riesgos Cambiarios (FICORCA) y la renegociación de la deuda externa privada; y después, al convertirse en discretos prestamistas del sector público mediante operaciones de mercado abierto; la ingeniería financiera implantada por los grandes productores "les permitió reducir sustancialmente su exposición deudora o extraer ganancias netas. Hacia fines de 1987 se puede considerar concluido el proceso de saneamiento financiero y por lo tanto sentadas las bases para la reestructuración productiva de las empresas líderes a través del aumento de la formación bruta de capital fijo."¹⁹

Por el otro lado, los resultados de la reordenación económica en las pequeñas empresas se ejecutaron desde dos frentes y en consideración a la diversidad manifiesta también en este conjunto. En primer lugar, se puso en juego la existencia de muchas unidades económicas, sobretodo de un grupo medio, el cual pese a su escaso potencial productivo encontró amparo en el tipo de industrialización operado previamente; pero que ante una situación de abierta competencia con el mercado internacional, fue incapaz de dar respuesta a las nuevas exigencias. En segunda instancia, creció la proliferación de un tipo de microempresa juzgada por algunos autores como de autoempleo o de subsistencia como instrumento de autoempleo.²⁰ Este sector será abordado con mayor amplitud más adelante y de momento sólo se mencionarán los repercusiones sobre el primer orden de empresas.

¹⁹ Estela Suárez, *Op. Cit.*, p. 63.

²⁰ Isabel Rueda, *Op. Cit.*, p. 4.

La liberalización comercial formó parte fundamental de la reorganización económica, en cuanto a que perseguía el incremento de las exportaciones mexicanas, el aumento de la competitividad de la industria nacional y la contención de la inflación (dado que los precios internos no podían crecer más que los internacionales). Si bien desde 1985 se introdujo el sistema DIMEZ, a través del cual los exportadores obtenían el derecho de importar y negociar libres de aranceles un valor equivalente a 40 por ciento de las exportaciones de cada empresa; fue hasta el año siguiente, cuando el ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) marcó el inicio formal de la apertura.²¹

En 1989, conforme a lo acordado, la desgravación progresiva de los aranceles se fijó en 20 por ciento, con ello, la amenaza sobre las empresas menores fue mayor, en virtud de que por primera vez los consumidores tuvieron la posibilidad de adquirir una gama de productos extranjeros, los cuales les podían representar mejores opciones en cuanto a calidad y/o precio. El caso específico de la industria de la confección señala que no se estableció una concurrencia en el mercado de productos nacionales e importados, sino se dio un desplazamiento de proveedores nacionales por importaciones más competitivas, debido a que de éstas se podían obtener las ventajas suficientes para recuperar los segmentos de los grandes mercados urbanos perdidos por los mayoristas.

Finalmente, las consecuencias de la transformación económica sobre el comportamiento de cada una de las ramas productivas tiene que ver con el tamaño y tipo de empresas que las conforman. De acuerdo al patrón de comportamiento observado en cada una de ellas, es posible establecer tres distintos tipos de ramas:

- a) Dinámicas. Dirigidas al mercado internacional, en ellas la reestructuración productiva ha avanzado de manera notable.
- b) Intermedias. Las cuales a pesar de manifestar algunos indicios de modernización, se observa una destrucción de capacidad productiva y pérdida de empleos.

²¹ Torben Huss, Op. Cit., p. 25.

c) Atrasadas. Aquéllas que no han podido iniciar su proceso de cambio, rezagándose, principalmente respecto a las dinámicas.²²

Como es de esperarse, las empresas de mayor tamaño y más grado de desarrollo se ubican en las ramas consideradas 'dinámicas'; en contraste con una parte de las 'intermedias y 'atrasadas' cuya integración es, en su mayoría, por pequeñas empresas las cuales pueden alcanzar niveles de desarrollo tan altos como las firmas ubicadas en las industrias dinámicas, o tan ínfimos que sólo constituyen un refugio al desempleo.

En resumen, los efectos de la crisis y la reconfiguración económica se dejaron sentir en mayor o menor medida sobre el conjunto del aparato productivo, de acuerdo al tipo de bien producido y mercado al cual dirigían sus respectivas mercancías, así como al grado de desarrollo de las compañías.

Este proceso comprometió, en general, dos tipos de actitudes: una activa, por parte de las mayores, y otra pasiva, en el caso de las más pequeñas o tradicionales. En primera instancia, 1982 significó el inicio de la intensificación de la heterogeneidad estructural característica de la industria y la ampliación de la brecha en cuanto a crecimiento y calidad de vida de los sectores productivos y de la población destinados a cada uno de ellos.

La reordenación productiva implicó una nueva fase de la industrialización una vez agotada aquella modalidad definida por la protección del mercado interno. En un sentido, involucró la transformación de los reductos que aún operaban con técnicas atrasadas o primitivas; en el otro, forzó a las ramas de la industria a equiparar sus niveles de competitividad con los imperantes en el mercado internacional. Sus tres componentes fundamentales, demandados tanto por las condiciones internas como por las mundiales, fueron: la renovación tecnológica; los cambios en la organización del trabajo y las relaciones obrero-patronales; así como la modernización de los sistemas de gestión y organización de las empresas. Como en el resto del mundo capitalista, la nueva configuración económica y productiva abrió en México espacios

²² Estela Suárez, *Op. Cit.*, p. 65.

para la empresa pequeña modernizada, en aquellas ramas donde las economías de escala no era el determinante principal.

2.3.2.2 Ajustes en el mercado laboral

Una condición para la reorganización económica fue la redefinición del papel del Estado, traducida ésta, de manera general, en una reducción de su intervención en todas las esferas de la economía, con el fin de evitar distorsiones en el funcionamiento del mercado y fomentar la asignación eficiente de los recursos.²³

La reducción del déficit público fue el instrumento principal para limitar la demanda interna, disminuir la inflación y corregir el desequilibrio externo. Además de una menor inversión pública, se optó por la desincorporación de empresas estatales, vía privatización o desaparición de aquéllas calificadas como innecesarias, todo ello con el fin de sanear las finanzas del sector público.

No sólo se obtuvieron mayores ingresos, sino que se eliminó, de manera permanente, el gasto de operación de estas compañías. Durante el gobierno de Carlos Salinas de Gortari se registró un avance significativo en este proceso, quizás entre las ventas más conocidas llevadas a cabo se encontraron las dos principales líneas aéreas nacionales, Mexicana y Aeroméxico; la Compañía Minera de Cananea, considerada una de las minas de cobre más grandes en el mundo; la compañía de telefonía nacional, Teléfonos de México y; la totalidad de los bancos comerciales. En esa época se informó que "de las 1,115 compañías estatales que había en 1982 más de 80% fueron desincorporadas hacia fines de 1991... los ingresos totales por las ventas se aproximan a los 14 500 millones de dólares que se usaron en gran parte para reducir el monto de la deuda interna."²⁴

Como es natural, las empresas vendidas debieron operar bajo estándares de eficiencia y maximización de los beneficios, característicos de cualquier entidad

²³ Enrique Dussel, "Características de las actividades generadoras de empleo en la economía mexicana (1988-2000)", en *Investigación Económica*, Vol. LXIII:243, Enero-Marzo, México, 2003, p. 127.

²⁴ Pedro Aspe, *El camino mexicano de la transformación económica*, F.C.E. México, 1993. p. 37.

privada. Con la desincorporación de ciertos procedimientos y funciones comenzaron a subcontratarse empresas menores, las que a su vez amortiguaron el desempleo por razón de que emplean más fuerza de trabajo en relación al capital invertido.²⁵ Asimismo, se redujo la planta laboral como parte de una estrategia de reducción de costos. "En aras de una mayor productividad se acelera el desarrollo de las fuerzas productivas convirtiéndose en una verdadera revolución que torna obsoletos – desechables- los capitales que no se modernizan; el consumo de las fuerzas de trabajo se intensifica mediante nuevas formas de organización productiva y administrativa, las cuales junto con los cambios tecnológicos originan la expulsión de sus puestos de una gran contingente de trabajadores.²⁶

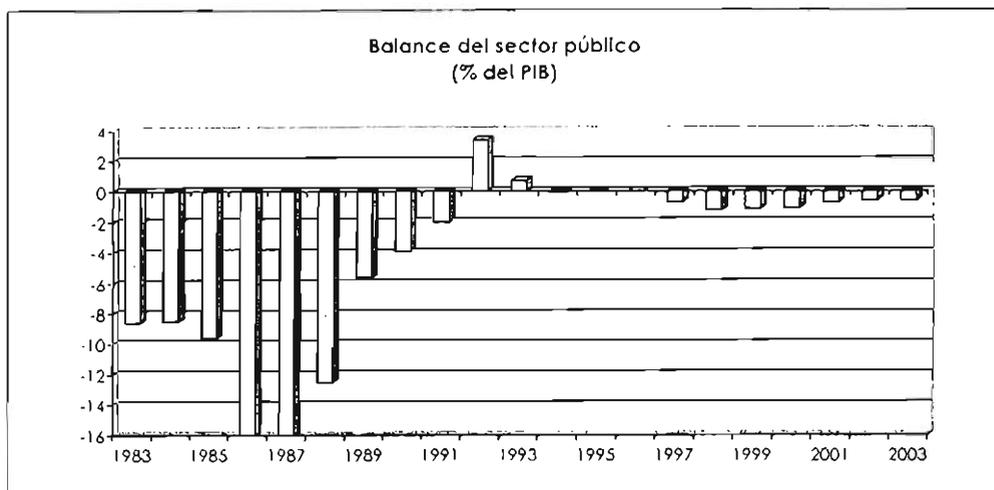
Efectivamente, luego de un accidentado proceso de estabilización, el resultado de las políticas de ajuste y reformas globales emprendidas por la economía mexicana, comenzó a apreciarse en un mayor balance de las finanzas públicas (ver gráfico 1). El cambio de funciones del Estado "liberó" fuerza de trabajo, por medio de distintos mecanismos tendientes al ahorro, la eficiencia o racionalidad económica necesarias para la ejecución del nuevo patrón de acumulación capitalista y la actuación de su nuevo sujeto económico: el mercado. En este proceso, el mercado laboral mostró ser muy flexible, según la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), la tasa de participación del empleo continuó "más o menos constante durante la década de 1980, a pesar de la creciente participación femenina en la población activa"²⁷ y de la incorporación de un número significativo de fuerza de trabajo como resultado de la explosión demográfica de los sesenta y setenta.

²⁵ Isabel Rueda, *Op. Cit.*, p. 2.

²⁶ Isabel Rueda, *Op. Cit.*, p. 1.

²⁷ OCDE, *Estudios económicos de la OCDE, México 1991-1992*. OCDE. 1992. p. 58.

Gráfica 1



Fuente: Enrique Cárdenas, *La política económica en México, 1950-1994*, p. 182.

La moderada tasa de desempleo, incluso en años como 1983 ó 1986, encontró su explicación al menos en tres razones fundamentales. Primero, un fuerte y rápido ajuste de los salarios reales, sumado a la falta de un seguro de desempleo, razón que obliga al desempleado a buscar una solución inmediata, antes que esperar la recuperación de los mercados laborales. "Sin red social pública y/o seguridad de desempleo, la población no puede estar desempleada bajo estos términos... en su conjunto se ve en la necesidad de realizar algún tipo de actividad, formal o informal, para su supervivencia."²⁸

"Entre 1982 y 1988, la fuerza de trabajo creció en más de 20 por ciento. A medida que se abatieron los salarios reales todo este incremento fue absorbido por una creciente ocupación, aun cuando no se registró aumento alguno en el volumen de la producción durante el periodo. El descenso relativo en los salarios reales sobrepasó la tasa de crecimiento de la fuerza de trabajo, y la participación de los salarios en el PIB bajó de 35 por ciento en 1982 a 26 por ciento en 1988, situación que

²⁸ Dussel, *Op. Cit.*, p. 134.

refleja una baja global en el salario real promedio por asalariado al año del 40 por ciento."²⁹

Segundo, la migración hacia Estados Unidos que liberó de presiones el mercado laboral. Si bien se reconoce que el movimiento migratorio constituye un proceso dinámico, donde la importancia y peso específico de sus causas varían con el tiempo;³⁰ la migración como mecanismo instintivo, de garantía para la conservación humana una vez que las condiciones propicias se han agotado, se aceleró desde los años ochenta; es decir, a partir de la crisis. Al mismo tiempo el patrón de migración ha venido modificándose poco a poco. La imagen típica de un grupo compuesto de adultos y jóvenes de origen rural para trabajar temporalmente en la agricultura ha dado paso, en los años recientes, a una creciente diversificación regional y ocupacional en ambas naciones, principalmente una mayor presencia migrante procedente de las zonas urbanas y una tendencia progresiva a prolongar su estancia en Estados Unidos.

Aunque el incremento migratorio de la década de los ochenta se influenció del crecimiento de la población en edad laboral (producto de la inercia de la explosión demográfica), fueron la profunda reestructuración de la economía, las crisis recurrentes acompañadas de constantes devaluaciones del peso y la repercusión negativa de todo esto sobre el empleo y los salarios, los factores básicos que intensificaron las presiones migratorias hacia Estados Unidos.³¹ Ante esta circunstancia, la contraparte norteamericana reaccionó desde varios frentes, por ejemplo, en el jurídico, por medio de la promulgación de leyes como la Simpson-Rodino, la cual sancionaba a quienes contratasen trabajadores indocumentados; o la 187, aprobada en el estado de

²⁹ OCDE, *Op. Cit.*, p. 58.

³⁰ Los estudiosos del tema migratorio asocian su origen a tres grandes factores: a) los vinculados con la oferta-expulsión de mano de obra, por ejemplo, la insuficiente dinámica de la economía nacional para absorber el excedente de fuerza de trabajo; b) los factores asociados con la demanda-atracción, esto es, la composición de los sectores agrícola, industrial y de servicios de Estados Unidos, los cuales demandan fuerza de trabajo migrante; y c) los sociales, es decir, aquellos donde los lazos entre migrantes y la familia o amigos ubicados en las comunidades de origen reducen los costos y riesgos asociados con el movimiento migratorio.

³¹ Rodolfo Tuirán, et. al., "Las causas de la migración hacia Estados Unidos" en *Migración México-Estados Unidos Presente y futuro*. Consejo Nacional de Población, México, 2000. p. 31 y 32.

California que negaba servicios como la educación o la atención médica para esta población. En el terreno represivo, se intensificó el monitoreo de la Patrulla Fronteriza, así como la aparición de un mayor número de grupos extremistas, responsables de agresiones y homicidios contra migrantes y en general el incremento de la vigilancia generalizada.

Hoy día, el significado que ha cobrado la migración en la estructura económica de México es del orden de 14 mil millones de dólares por concepto de remesas en 2002, cifra ligeramente menor a los ingresos obtenidos por el petróleo. Del lado de Estados Unidos, de los 40 millones de hispanos residentes en ese país, casi 24 millones son de origen mexicano.³²

El tercer factor que moduló el mercado laboral es quizás el más importante para los fines que persigue esta investigación. Se refiere al auge cobrado por la auto-ocupación, seguida de un inminente proceso de pauperización o precarización del empleo.

Expresada en múltiples formas como el empleo a medio tiempo o empleo parcial; el trabajo asalariado a domicilio y pagado por pieza, entre otros; la pauperización laboral ha aumentado a un grado tal, que la mayor parte de los trabajadores no pueden resolver sus necesidades en materia de salud, alimentación, vivienda, educación, recreación, etc. Para el área de América Latina, por ejemplo, "tal como lo sugiere la creciente proporción de empleos de baja productividad, la precariedad de las ocupaciones se acentuó durante los años noventa. Desde 1990, la proporción de empleos informales en el área urbana se ha elevado en más de cinco puntos porcentuales, lo que equivale a un crecimiento del sector informal cercano a los 20 millones de personas. Más aún, la proporción de los nuevos empleos absorbidos por el sector informal pasó del 67.3% en el período 1990-1994 al 70.7% en el de 1997-1999".³³

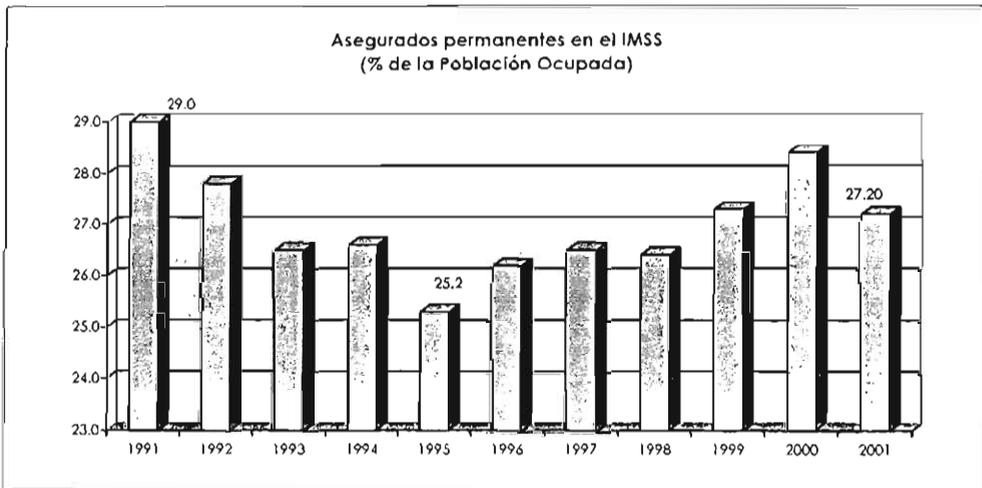
En cuanto a la problemática local, se ha señalado "que la debilidad del sector formal de la economía mexicana ha resultado en un significativo aumento del empleo informal y que

³² Ruta de arena: el espejismo del país de las maravillas en Encuesta, diciembre 2003.

³³ CEPAL, *Panorama social de América Latina 2000-2001*. Naciones Unidas. Santiago de Chile, 2001. p. 20 y 21.

paralelamente ha aumentado la tasa de participación de la población."³⁴ Del mismo modo, la proporción de asegurados en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) como porcentaje del total de ocupados se ha reducido (ver gráfica 2). Esto significa que la tendencia bajo la cual ha operado la creación de empleo, ha integrado un menor número de trabajadores a condiciones de seguridad social. En contraparte; las actividades de autoempleo, las cuales pueden abarcar negocios familiares, operaciones de pequeña escala, fuerza de trabajo intensiva con poca tecnología, mercados no regulados y bajos niveles de productividad,³⁵ se intensificaron.

Gráfica 2



Fuente: Dussel Peters, *Características de las actividades generadoras de empleo en la economía mexicana*, p. 134.

Comprendidas dentro de un marco general denominado 'sector informal' (relacionado también de manera estrecha con la pobreza),. "Estas unidades funcionan típicamente en pequeña escala con una organización rudimentaria, en la que hay muy poca o ninguna distinción entre el trabajo y el capital como factores de

³⁴ Enrique Dussel, *Op. Cit.* p. 134.

³⁵ Jorge Eduardo Mendoza C., "El TLCAN, el sector informal y los mercados de trabajo en la frontera norte de México," en *Comercio Exterior*, núm. 12. México, 2003, p.1133.

producción. Las relaciones de empleo –en los casos en que exista- se basan más bien en el empleo ocasional, el parentesco o las relaciones personales y sociales, y no en acuerdos contractuales que supongan garantías formales."³⁶

Aunque intenso el debate acerca de una concepción precisa sobre la naturaleza, composición y actuación del 'sector (economía) informal', lo cierto es que desde la funcionalidad del capital, estas formas se desarrollan fuera de los moldes propios capitalistas. Su lógica obedece a la necesidad de supervivencia de los trabajadores y sus familias, quienes en ausencia de un empleo optan por desarrollar cualquier actividad que les represente un ingreso cualquiera. Como tal, la permanencia laboral en este sector es forzada y no voluntaria; es decir, "preferirían trabajar con un contrato de trabajo, en el sector más capitalizado de la economía."³⁷

En la actualidad el sector informal "se ha convertido en una válvula de escape para miles de desempleados... de acuerdo con cifras del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) de agosto de 2000, en este subsector económico participa 28.5 por ciento de la población económicamente activa (PEA)."³⁸ Según la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA) "cada año se incorporan al mercado laboral alrededor de un millón 200 mil personas, por lo que en los últimos diez años representaron 12 millones, cuyo destino de trabajo para 3.5 millones fue Estados Unidos; tres millones se incorporaron al mercado formal y 6.5 millones hicieron lo propio en el subsector informal."³⁹

Los datos disponibles sobre las unidades económicas, unipersonales y creadas como una alternativa de empleo (representadas en este caso por establecimientos de entre 0 y 2 empleados), muestran que de 1989 a 1999, el crecimiento de estas microempresas fue tanto a nivel relativo como absoluto. En los tres sectores, el peso que cobraron estas unidades productivas respecto del total de empresas se

³⁶ Ricardo Rodarte, "Experiencias en la medición del sector informal en México", en *Notas*, núm. 5. INEGI. México, 1998. p. 21.

³⁷ Rolando Lazarte, "El 'sector informal': una revisión conceptual bibliográfica", en *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, vol. 31, núm. 121. Instituto de Investigaciones Económicas. México, 2000. p. 50.

³⁸ Eduardo Rincón, "La otra economía", en *Economía Nacional*, núm. 261. México, 2002. p. 9.

³⁹ Rincón, *Op. Cit.*, p. 10.

incrementó (ver cuadro 3), igualmente, la cantidad absoluta de establecimientos al menos se duplicó.

Cuadro 3
Unidades económicas de entre 0 y 2 empleados
(% respecto al total)

Sector	1989	1994	1999
Manufactura	49.4	57.5	58.8
Comercio	80.8	81.9	83.0
Servicios	68.3	70.9	71.2

Fuente: Elaborado con datos de INEGI, Censos Económicos 1989, 1994, 1999.

Como es natural, el grueso de estas microempresas corresponde a las formas descritas anteriormente características del sector informal, tipificado por algunos autores como "un sector residual de la economía capitalista: un sector que concentraría al subempleo y la subremuneración,"⁴⁰ "con el objetivo de la reproducción simple de su fuerza de trabajo, sin asalariamiento en el sentido estricto del término (existe una remuneración, una renta). El bien producido (o el servicio), no es una mercancía [en el sentido de relaciones de fabricarse bajo relaciones de producción capitalista], pues se trata de un valor de uso que no se inserta en una división del trabajo social, por lo tanto sin referencia en el tiempo de trabajo socialmente necesario que daría la medida de valor de cambio de su producto o servicio. Es una remuneración negociada de acuerdo con la renta del cliente. No hay un stock, por que se produce para una demanda inmediata."⁴¹

Con estos antecedentes se pueden advertir algunas de las características y configuración que ha tomado la planta productiva mexicana, como respuesta al nuevo patrón de acumulación del capitalismo. Sin duda este perfil adoptado fue resultado del proceso de industrialización seguido por México.

⁴⁰ Lazarte, Op. Cit., p. 43.

⁴¹ *Ibid*, p. 60.

En un marco general, por el momento, sin contrapropuesta económica y política, el capitalismo mostró de nueva cuenta su gran capacidad para cambiar sus formas de operar y conservar su esencia. No obstante, los resultados obtenidos con los cambios introducidos no fueron homogéneos, sino todo lo contrario, dado que los diferentes sectores se insertaron en el proceso de manera diferente o de la manera que pudieron. Así, la sobredimensión de la importancia de la gestión empresarial ha construido elementos esenciales los cuales ponen en duda la perdurabilidad de la estructura resultante del proceso de reestructuración productiva e industrial vivida.

Capítulo tres: estructura y características del aparato productivo mexicano en el marco de un patrón de acumulación de libre mercado

Introducción

Los capítulos anteriores situaron el significado de la empresa para el modo de producción capitalista, primero desde el punto de vista presentado por la teoría convencional y la importancia que tiene la legitimación e institucionalización de las ideas y concepciones acerca del funcionamiento de un sistema económico-social para su propio orden y continuidad. Después, se ubicó el caso específico de las unidades productivas de menor tamaño, su mayor inserción y demanda a partir del agotamiento de patrones productivos organizados con base en principios fordistas-tayloristas; es decir, en el contexto de una nueva etapa y reconfiguración del capitalismo. El tercer capítulo pretende establecer los alcances de estas empresas, para el caso de México, con base en las características de la estructura productiva que en su conjunto componen y en virtud de considerárseles como un sector capaz de integrar el crecimiento económico y la creación de empleo.

Se trata de establecer un juicio económico, descriptivo, basado en los datos empíricos proporcionados, en su mayoría por los Censos Económicos de 1989, 1994 y 1999, del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI). Se busca dimensionar básicamente el impacto de estas empresas en la generación de empleo y su potencial económico. En otras palabras, evaluar el papel ejercido y el efecto de las empresas micro, pequeñas y medianas durante los últimos quince años, en función del empleo dado e influencia en el crecimiento económico.

3.1 Ubicación del objeto de estudio

El capítulo dos señaló los inconvenientes metodológicos de las clasificaciones sobre micro, pequeña y mediana empresas (MiPYMEs), en el sentido de carecer de un criterio único y decisivo, el cual constituya un eje de análisis para el largo plazo. Se advirtió que estas categorías resultaban insuficientes en el sentido que no reflejan la diversidad

cuantitativa, así como los distintos roles de las empresas derivados de ésta. Como tal, se mostró cierta resistencia por acotarse a alguna de estas definiciones para la exposición de dicho capítulo, optándose por menciones genéricas como *empresas de menor tamaño*, *empresas menores* o *pequeñas empresas*, así como *MiPyMEs*, como equivalentes de acuerdo a un enfoque estrictamente gramatical.¹

El presente capítulo continúa en la perspectiva anterior y opta por efectuar el análisis a partir de los 12 estratos empresariales definidos por el INEGI (ver cuadro 3.1), y no de la clasificación oficial de MiPyMEs, aun cuando por motivos lingüísticos se utilice esta categoría. La estratificación permitiría determinar, de manera cuantitativa, la conformación del universo por estudiar, en función de la importancia que tiene la desagregación de todo el conjunto. Dado que la actividad económica no se conforma a partir de un todo homogéneo, con iguales posibilidades de innovación, productividad y competitividad, sino que lo hace con base en diferentes niveles de desarrollo. Es indudable que un argumento sobre el significado y alcances de la MiPyMEs deba transitar precisamente por este punto en particular. En tal sentido, se rompe con cualquier criterio que no tenga en cuenta un carácter heterogéneo dentro de la actividad económica para el diseño conceptual sobre el papel que les corresponde en el funcionamiento económico.

Cuadro 3.1
Estratos empresariales de los
Censos Económicos según INEGI

I	0 a 2
II	3 a 5
III	6 a 10
IV	11 a 15
V	16 a 20
VI	21 a 30
VII	31 a 50
VIII	51 a 100
IX	101 a 250
X	251 a 500
XI	501 a 1000
XII	1001 y más

¹ Para mayor información al respecto consultar el capítulo dos del presente estudio en el apartado 2.1.

Resulta importante agregar dos cosas. Primero, la restricción del análisis para el caso de los sectores manufactura, comercio y servicios, responde a que estos tres sectores concentraron la mayoría de las empresas durante los años en los cuales se dispone de cifras uniformes, a saber, 1989, 1994 y 1999. Este último año, por ejemplo, concentraron el 97.5 por ciento de las unidades productivas;² igualmente, como podrá observarse más adelante, comercio y servicios son los sectores básicos que tipifican la empresa en México.

Segundo, en el caso de estos sectores, la unidad de observación que utiliza el INEGI para recopilar los datos es el *establecimiento*, definido por la dedicación exclusiva o predominante "a un tipo de actividad económica en una sola ubicación física, asentada en un lugar de manera permanente y delimitada por construcciones e instalaciones fijas, combinando acciones y recursos bajo el control de una sola entidad propietaria o controladora, para realizar actividades de producción de bienes o compra-venta de mercancías o prestación de servicios, sea con fines mercantiles o no."³ Esto representa que el presente estudio deja fuera todas aquellas unidades económicas (distintivas de una parte de la realidad económica nacional, como el comercio ambulante, los tianguis, la venta y preparación de alimentos en la casa o en la calle, así como las pertenecientes al sector agrícola) las cuales por no cumplir los requisitos solicitados por el Instituto no forman parte de los Censos Económicos, sino que son captados por otras publicaciones como puede ser la Encuesta de Micronegocios.

Adicionalmente, aunque basar el análisis de este capítulo en el establecimiento como unidad de observación puede llegar a sobreestimar el número total de empresas por razón de que no se distinguen las relaciones de propiedad intraempresariales; esto es, no se toma en cuenta que a veces una empresa puede estar conformada por más de un establecimiento, como el caso de las cadenas comerciales, de los restaurantes o los cinemas, este indicador constituye la aproximación más cercana para determinar el número de empresas existentes. Como podrá atenderse más adelante (ver *gráfica 3.2, incisos a, b, c*), en los tres sectores predominan los estratos menores. Con ello, la

² Elfid Torres González y Kenya García Cruz, *Empresa Media: Potencial económico de México*. Fundación para el Desarrollo Sostenible en México. México, 2003. p. 106.

³ *Ibid.*, p. 39.

totalidad de estas empresas suponen entidades propietarias; en cambio niveles mayores, y en específico, las grandes empresas (donde puede suponerse la existencia de entidades propietarias y establecimientos) son poco significativas con respecto al total de unidades económicas. Por tanto, a lo largo de este capítulo también se utilizarán los términos empresa o establecimiento como similares sin un margen muy amplio de diferencia entre el número de uno y otro.

3.2 Composición heterogénea del universo empresarial

El primer punto de análisis sostiene que las MiPyMEs no constituyen un cuerpo homogéneo en sus dimensiones económicas y sociales; al contrario, se trata de una realidad heterogénea en todas las áreas que comprende una empresa: organización, ventas y producción, nivel de empleo, dotación tecnológica, acceso a crédito y servicios empresariales, registros legales, estrategias de crecimiento y competencia, etc.

Dentro de la industria manufacturera, por ejemplo, lo mismo se inserta una planta industrial de hasta 250 a 500 empleados,⁴ que una pequeña fábrica, un taller o alguna vivienda acondicionada con propósitos de producir. Esto significa que en este amplio espectro de unidades productivas puede presentarse desde la fabricación por cuenta propia, la producción sobre pedido, hasta la producción bajo la forma de maquila y orientada, generalmente, hacia el mercado externo.

Las características al interior del sector manufactura señalan con mayor precisión el grado de asimetría (*Ver gráfico 3.1, inciso a*). Los tres principales subsectores son Alimentos, bebidas y tabaco (34.5 por ciento), compuesto a su vez por un 89.5 por ciento de establecimientos entre 0 y 5 empleados, donde sobresalen una gran cantidad de panaderías y tortillerías; Productos Metálicos, maquinaria y equipo (17.5 por ciento) en el cual predominan las herrerías.⁵ Finalmente, el sector Textiles,

⁴ Este número varía de acuerdo a la clasificación oficial considerada. La vigente hasta 2002 utilizó el tope de las empresas medianas en 500 empleados, en cambio la posterior a esa fecha lo hace en 250.

⁵ *Boletín de la Empresa Media*, No. 17, octubre de 2001. México.

prendas de vestir e industrias del cuero (16.6 por ciento) donde la simultánea de procesos altamente modernos y tradicionales, se expresa por ejemplo, en una rama de fibras sintéticas (salvo el hilado de poliéster y el nylon) con altos niveles competitivos y fuertemente exportadora, contrastando con otras ramas dedicadas a la fabricación de tela o al teñido y estampado, los cuales cuentan con bienes de capital con una edad promedio de veinte años.⁶ En el caso de la elaboración de prendas de vestir la heterogeneidad cobra mayor vigencia.

Sobre este punto, se desea resaltar que las características históricas, sociales, culturales y económicas, únicas y propias de cada país determinan las particularidades en la distribución de sus sectores económicos y al interior de ellos. Así, aunque resulte imposible establecer "un tipo ideal" de distribución como el modelo al cual deban ajustarse las naciones en su búsqueda por el desarrollo; sí se puede sentar la dinámica que caracteriza las MiPyMEs en otras regiones con base en su composición. No se trata de realizar una comparación ramplona entre estructuras productivas, pero sí, de resaltar, por ejemplo, la importancia que tiene el subsector metalmecánico (32.7 por ciento) para la economía japonesa. A este subsector, el cual funciona básicamente por medio de la subcontratación, le sigue el de textiles, vestido, cuero y calzado. En contraposición con México, donde alimentos, bebidas y tabaco representa un 34.5 %, en Japón conforma un porcentaje menor (10.6 por ciento).⁷ (Ver gráfico 3.1, inciso b).

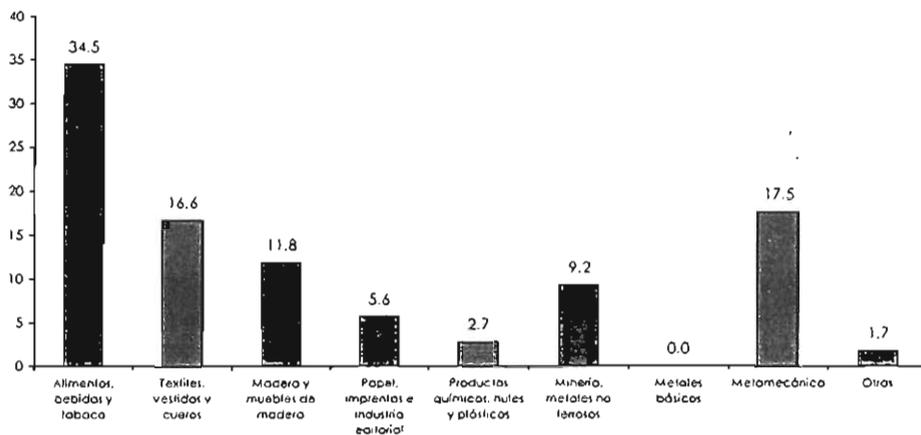
ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA

⁶ Boletín de la Empresa Media, versión electrónica, No. 27, junio de 2003. México. <http://boletinmexico.fundes.org>

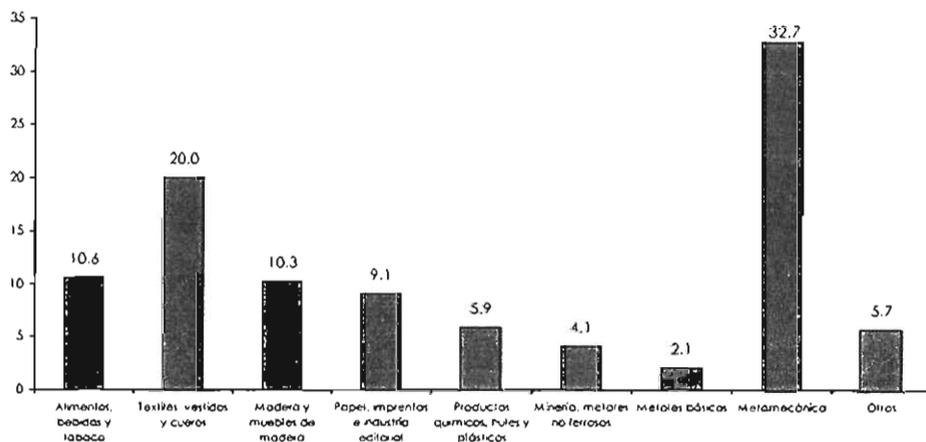
⁷ Yoshio Koyama, "Políticas de apoyo a pequeñas y medianas empresas en Japón y México," en *Nacional Financiera, Memoria del 65 aniversario*. NAFIN. México, 1999. p. 61.

Gráfico 3.1
Distribución de las categorías industriales

a) México, 1993



Japón, 1983



Fuente: NAFIN

En realidad las gráficas anteriores buscan resaltar el hecho de que en países como México, por regla general, existen muy pocas empresas capaces no sólo de imitar otras firmas en el entorno local, sino también de identificar nichos de mercado por su propia iniciativa, así como organizar la producción y comercialización adecuadas o bien adoptar los procedimientos estandarizados de empresas líderes en el ámbito internacional. Como ya se mencionó, gran parte de la MiPyME tiene su origen en la reestructuración económica, del aparato productivo y como consecuencia de las crisis. En todos estos eventos y sobre todo en el caso de la microempresa, los trabajadores desplazados iniciaron su pequeño negocio pero no como parte de una iniciativa genuina sino como "obreros emancipados."⁸ Por eso, sólo están en condiciones de operar en ramas y segmentos de mercado poco exigentes y caracterizados por un exceso de oferta que tiene carácter estructural, atribuible al número exagerado de microempresas y productores por cuenta propia que buscan autoemplearse. Ello implica ingresos escasos, y la reproducción permanente del un círculo entre inversiones en medios productivos, insumos y capacitación insuficientes, con salarios bajos, fluctuación de la mano de obra grande y mala calidad de los productos.⁹

De no ser atendido y reconocido este significado mayoritariamente social entre la MiPyME, se corre el riesgo de caer en una generalización excesiva adjudicada al potencial de estas empresas. Ello impide distinguir las irregularidades de la estructura productiva y las diferentes capacidades de desarrollo existentes en las empresas que la integran. Desde esta perspectiva se observa una realidad que no corresponde a las dimensiones adecuadas y no se identifican aquellas empresas que pueden trascender a un mayor nivel en la escala productiva, así como a un mayor grado de complejidad e integración económica, de aquellas que existen "como complementos de ingreso para las familias o como residuo de la invasión del modo de producción capitalista o

⁸ Carlos Alva Vega, *La utilidad de lo minúsculo*. El Colegio de México. Jornadas 125. México, 1995. p. 98.

⁹ Tilman Altenburg, *Pequeñas y medianas empresas en los países en vías de desarrollo. Fomentando su competitividad e integración productiva*. Instituto Alemán de Desarrollo. Berlín, 1999. p. II.

de la insuficiencia del mismo para absorber la mano de obra liberada por dicha irrupción."¹⁰

Sólo el reconocimiento de estas diferencias como determinantes del estado de desarrollo del aparato productivo de los países permitiría la construcción de un conjunto apropiado de políticas y la definición de acciones congruentes con la situación sobre la cual se desea incidir. El florecimiento o fomento de la MiPyME desde el discurso observado en el capítulo 1 de este trabajo; es decir, desde la perspectiva de la libertad individual como fuente de crecimiento y progreso económicos (donde queda implícita la visión homogénea acerca de la estructura productiva), únicamente permite estabilizar las presiones sociales y políticas producto de los años de reestructuración y crisis. Se trata de una herramienta política que procura la persistencia de todo el sistema, la cual recuerda aquella recomendación formulada por el historiador andino, don Felipe de Guaman Poma de Ayala, en 1615, en el sentido de procurar la permanencia en el poder mediante la dotación de las posibilidades suficientes para sobrevivir, pero nada más.¹¹

Aquellas consideraciones de las MiPyMEs como entidades generadoras de empleo y riqueza (o fuente de crecimiento económico) que no distinguen entre la existencia de "una pequeña fracción de establecimientos con capacidad de acumular y de innovar, constituida por una capa superior de empresas... que bien puede ubicarse dentro de la llamada especialización flexible... capaces de asociarse entre sí o con otros mayores y pueden contribuir al crecimiento,"¹² y "la inmensa mayoría, constituida por establecimientos formales o informales, con capacidad de sostenerse y de sobrevivir, no de acumular ni de expandirse; [reproduciéndose en] ellos la pobreza;"¹³ no pueden identificar que aun cuando en conjunto formen parte de la misma estructura económica nacional, responden a diferentes lógicas de funcionamiento, de naturaleza y de reglas del juego, propias de cada nivel de

¹⁰ Rafael Bayce, "Una refutación de teoría, una crítica de la práctica: pequeñas empresas manufactureras uruguayas 1968-78-84," en *La nueva crisis urbana, pobreza extrema y pequeñas empresas*. Ediciones de la Banda Oriental. Montevideo, 1985. p. 54.

¹¹ Carlos Alva Vega, *Op. Cit.*, p. 74.

¹² *Ibid.*, p. 12.

¹³ *Ibidem*.

desarrollo en cada empresa. Consecuentemente, los sentidos cobrados por una y otra, se tergiversan y confunden.

Por un lado, un sector de las MiPyMEs se ubica en los espacios no ocupados por la gran empresa, ya sea por la ausencia de rendimientos de escala; por el tipo de producto fabricado; porque su coexistencia con oligopolios o monopolios resulta favorable en términos de ganancias; o sea porque mediante la integración por medio de subcontratos es posible la disminución de los costos de producción.¹⁴ En el otro extremo, ha proliferado la aparición de empresas con "capacidad de soportar, de aguantar y de sobrevivir"¹⁵ como expresión de la pobreza, de la crisis y del cambio de modelo económico. (El contexto específico en el cual surge el auge de este tipo de empresas se describió en el capítulo 2, apartado 2.4).

Lo expuesto hasta este momento permitiría suponer que una fracción de la totalidad de las MiPyMEs cumple una función de estabilización social y alternativa de ocupación para aquellas personas que el sistema económico no puede incorporar;¹⁶ se trata de proyectos emprendidos como refugio al desempleo, pero sin un impacto económico de peso para el propietario, mucho menos para el crecimiento agregado. Sin embargo aún es muy temprano para emitir un juicio determinante al respecto. Antes bien, es necesario presentar las primeras evidencias empíricas acerca de la heterogeneidad en la composición de este universo con la intención de identificar los diversos roles ejecutados al interior del mismo. El gráfico 3.2, en sus incisos a, b y c, muestra la concentración de los establecimientos durante 10 años. Se trata de una gráfica de tipo discreto para las fechas 1989, 1994, 1999.

En primer lugar, resaltó para los tres sectores, la distribución asimétrica cargada hacia la izquierda; es decir hacia los dos primeros estratos, comprendidos entre 0 y 5 empleados, aunque en el intervalo entre 0 y 2 recayó la mayoría. Al respecto, si bien merece reconocerse que el avance tecnológico posibilita que el tamaño de una firma no sea un determinante categórico y/o exclusivo de la productividad; también es

¹⁴ Rafael Bayce, *Op. Cit.*, p. 54.

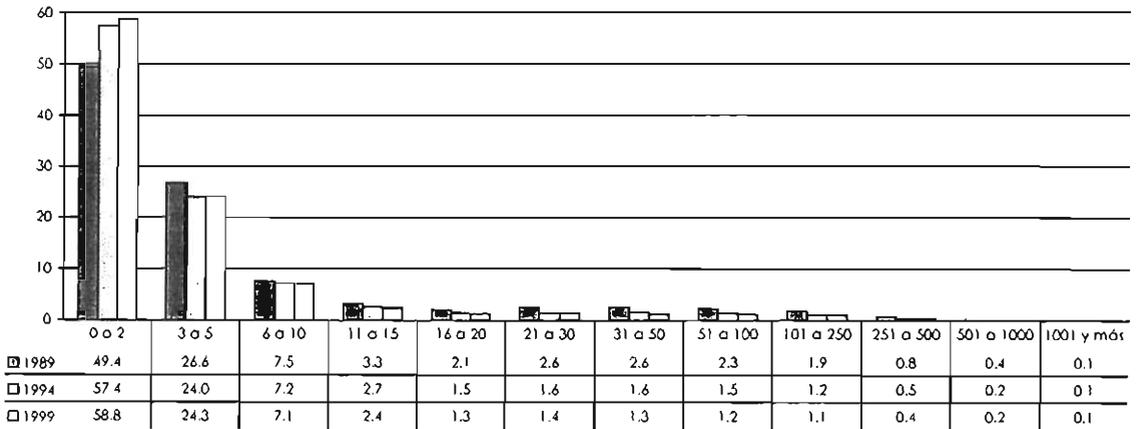
¹⁵ Carlos Alva Vega, *Op. Cit.*, p. 56.

¹⁶ Mario Dávalos, "Micro y pequeñas empresas: apoyos diferenciados según etapas de desarrollo," en *Mercado de Valores*, Núm. 11. Año LVIII, NAFIN, México, 1998. p. 45.

cierto que el tamaño influye de manera directa en el grado de capitalización, de organización y de tecnología.¹⁷ Así, la premisa en torno al rol social, y no económico cumplido, sobre todo por las empresas más pequeñas adquiere mayor vigencia. Los datos observados evidencian, a lo largo del tiempo, el incremento porcentual del estrato menor; y detrás de este aumento, la proliferación de negocios operados de manera unipersonal cuyo propietario es la única fuerza laboral.

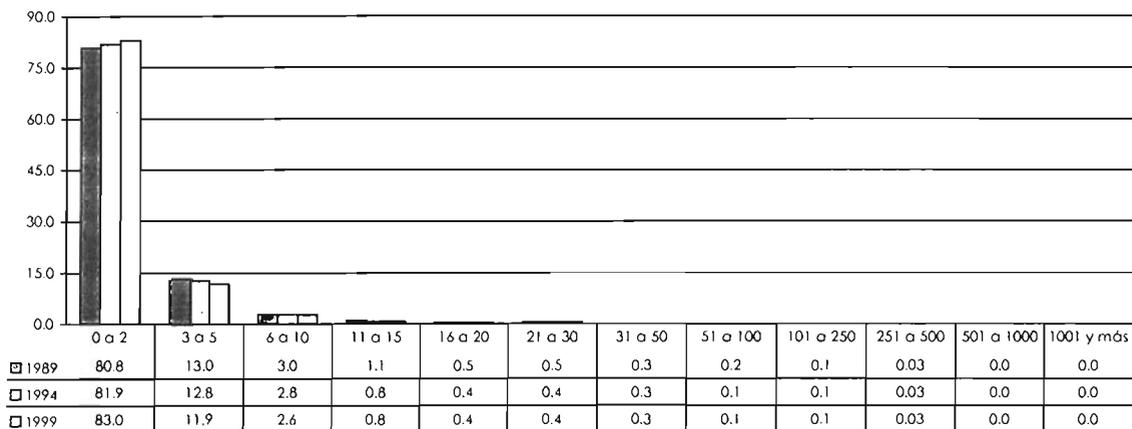
Gráfico 3.2
Composición porcentual de las empresas en México
1989, 1994, 1999
 (estratos empresariales)

a) Manufactura

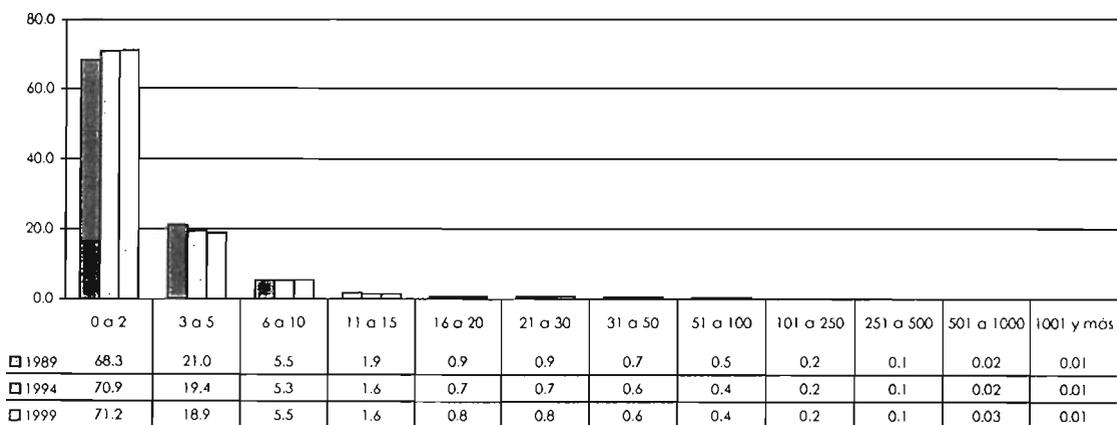


¹⁷ Oliva Sarahí Ángeles Cornejo, "Evolución de la micro, pequeña y mediana empresa en México, 1982-1996," en Isabel Rueda Peiro (coordinadora) *Las empresas integradoras en México. Siglo XXI-Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM*. México, 1997. p. 56.

b) Comercio



C) Servicios



Fuente: FUNDES

En el mismo tenor, para 1999, los porcentajes totales de establecimientos de entre 0 y 5 empleados oscilaron entre 83.1 por ciento, en el sector manufacturero, a 94.9 por ciento en el comercio (ver cuadro 3.2). La realidad de estas unidades productivas en los países en desarrollo, indican que de acuerdo a las condiciones

económicas prevalecientes, éstas se convierten, salvo excepciones, en amparo para la fuerza de trabajo de baja calificación que no encuentra empleo en la denominada economía formal.¹⁸ De hecho, pasan a constituir economías de subsistencia, con una pobre articulación técnico-productiva, a pesar de que las mismas puedan ser capaces de crear excedentes económicos y mantener, en algunas experiencias, vínculos estables y sistemáticos de cooperación con entidades mayores.

Cuadro 3.2
Concentración de las empresas en los dos primeros estratos
1999

Estratos	Manufactura	Comercio	Servicios
0 a 2	58.8	83.0	71.2
3 a 5	24.3	11.9	18.9
Total	83.1	94.9	90.1

Fuente: Elaborado con datos del gráfico 3.1

Como consecuencia, este tipo de empresas son volátiles en general. En los países subdesarrollados aproximadamente entre un 50 y un 75 por ciento dejan de existir durante los tres primeros años, sólo del 10 al 20 por ciento permanece al cumplir el quinto año.¹⁹ Las causas están ligadas a la propia dinámica de la actividad económica: el mercado es implacable con los incompetentes. Las empresas más pequeñas y el resto de las MiPyMEs están expuestas a las mismas circunstancias que las grandes, no obstante poseen menos recursos para enfrentarlos; su tamaño es su mayor obstáculo, dado que aquél representa una fuente de inestimable fortaleza. Así, es común que salvo pocas excepciones, la gran parte de MiPyMEs no son capaces de ascender al segmento moderno del empresariado ni con el más amplio apoyo en términos de créditos y asesoramiento.

Puede argumentarse, con razón, que nacen tantas o más empresas menores como las que mueren sobre todo en épocas de crisis, cuando el entorno económico es

¹⁸ Carlos Alba Vega y Bernardo Méndez, "Presentación" número monográfico sobre las PyMEs, en revista *Comercio Exterior*, Vol. 47, núm.1. México, 1997, p 5.

¹⁹ (CEPAL, 1993, p.13). CEPAL (1993): "La pequeña y mediana empresa. Algunos aspectos", LC/R. 1330.

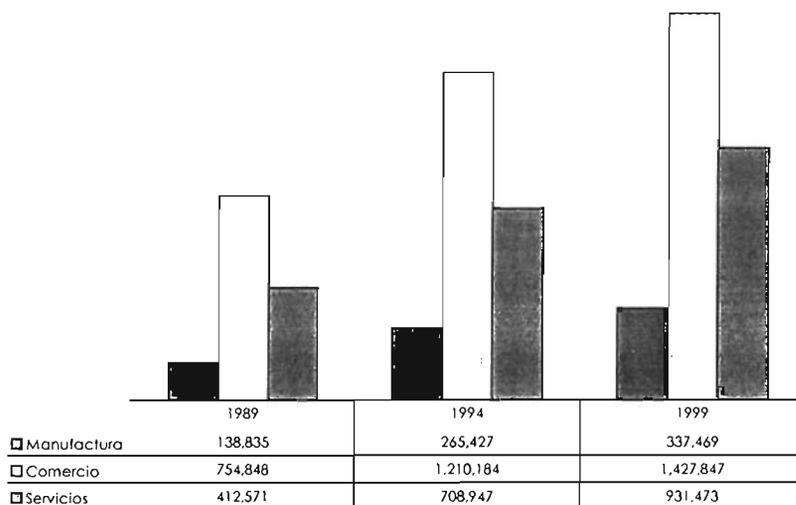
inestable y la dificultad para encontrar un empleo remunerado impulsa a un creciente número de trabajadores a ejecutar una actividad que satisfaga sus necesidades, por cuenta propia.²⁰ Empero, no puede negarse que cada empresa que sucumbe representa una pérdida privada y social de capital y tiempo invertidos.

Por su distribución sectorial, es notable la concentración de estas empresas principalmente en el comercio (ver gráfico 3.3). De nueva cuenta, sin pretender elaborar una distribución ideal de las unidades económicas hacia la cual debería tender la mexicana, es preciso resaltar que para algunos autores esta situación encuentra una explicación en la naturaleza misma de la subsistencia, en virtud de que los requerimientos de capital necesarios para operar una empresa en este sector requieren de una inversión en herramienta y/o equipo mínimos. Es lógico suponer que las microempresas de subsistencia, esto es, aquellas representadas como un refugio al desempleo de sus propietarios, buscarán actividades que les signifiquen una menor o nula inversión, como puede ser el caso del comercio a detalle.²¹

²⁰ Isabel Rueda Peiro, "Las micro, pequeña y mediana empresa en México: importancia, entorno, asociación y subcontratación," en Isabel Rueda Peiro y Nadima Simón Domínguez (coordinadoras) *Asociación y cooperación de las micro, pequeña y mediana empresas*. Miguel Ángel Porrúa-Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, México, 1999, p.15.

²¹ Elfid Torres González y Kenya García Cruz, *Op. Cit.*, p. 21.

Gráfico 3.3
Distribución sectorial de las empresas en México
1989, 1994, 1999



Fuente: FUNDES

Sin embargo, referenciar una microempresa como de subsistencia sólo a partir de la clasificación hecha por medio del personal ocupado, representa un sesgo por razón de que este enfoque tampoco precisa un nivel real de desarrollo empresarial. Los cuadros 3.3, 3.4 y 3.5 retoman los ingresos derivados de la actividad, así como el monto de activos fijos, como otro tipo de variables de estratificación, con ello resalta la redistribución de las unidades económicas a lo largo de los diez estratos que componen las empresas de menor tamaño. Aunque lo más significativo sea, por un lado, aquella dada en el primer estrato considerado como de subsistencia, el cual disminuye el número de empresas contenidas y evidencia la existencia de aproximadamente 100 mil empresas de entre 0 y 2 empleados las cuales reportan ingresos y activos superiores a los del primer estrato²² de entre 0 y 10 mil pesos anuales.

²² De acuerdo a la clasificación con base en el personal ocupado.

De ninguna manera esto significa que aquellos establecimientos que estén por encima de este límite no sean de subsistencia, sino que los límites entre la sobrevivencia y el crecimiento no son tan categóricos como pueden parecer a simple vista. Igualmente, debe atenderse que aunque casi la totalidad de las empresas de subsistencia son microempresas, no todas las microempresas son de subsistencia,²³ en muchas ocasiones, en la limitación de los recursos también se busca la reproducción ampliada.

Los mismos cuadros destacan la recomposición efectuada a partir del estrato VIII, el cual observa un comportamiento diferente según el sector económico de referencia. En efecto, los últimos tres estratos de las manufacturas concentran un mayor número de establecimientos cuando se clasifican a través del personal ocupado que por su nivel de ingresos o monto de activos. No es deseable proponer algún tipo de clasificación al respecto, pues aun cuando se trate de un sector específico, éste a su vez se integra por diferentes subsectores e igualmente éstos por ramas y subramas cuya naturaleza determinada no es susceptible de ser tratadas para el análisis estructural mediante la tipificación de sus respectivas empresas a partir de tal o cual variable de estratificación. Se intenta tan sólo mostrar los sesgos resultantes de la utilización de un criterio y de otro; de igual modo los "saltos empresariales" en cada uno de ellos y en la particularidad de cada sector. Por ejemplo, lo que en la manufactura presenta un comportamiento, comercio y servicio presentan una tendencia, si no contraria, al menos sí con claras diferencias para cada uno de ellos.

²³ Mario Dávalos, *Op. Cit.*, p. 45.

Cuadro 3.3
Distribución empresarial basándose en otras
variables de estratificación
Manufactura: 1999

Estrato empresarial	Personal ocupado	Ingresos	Activos
		337,469	
I	198,570	41,707	84,759
II	81,865	89,639	105,942
III	24,184	46,970	47,858
IV	8,137	59,077	46,649
V	4,373	61,217	33,326
VI	4,861	22,301	11,959
VII	4,529	9,892	4,069
VIII	4,295	2,487	990
IX	3,669	1,621	700
X	1,627	1,966	927
XI	892	592	290

Cuadro 3.4
Distribución empresarial basándose en otras
variables de estratificación
Comercio: 1999

Estrato empresarial	Personal ocupado	Ingresos	Activos
		1,427,847	
I	1,185,166	117,848	518,242
II	170,697	399,255	557,277
III	38,108	254,255	158,422
IV	12,473	303,950	111,375
V	6,173	228,160	62,706
VI	6,005	79,167	16,247
VII	4,307	32,554	2,865
VIII	2,709	6,452	432
IX	1,704	3,430	188
X	427	2,554	83
XI	65	222	10

Cuadro 3.5
Distribución empresarial basándose en otras
variables de estratificación
Servicio: 1999

Estrato empresarial	Personal ocupado	Ingresos	Activos
		931,473	
I	663,143	118,425	311,608
II	175,700	325,910	299,815
III	51,077	175,825	111,056
IV	15,245	161,828	104,828
V	7,228	102,368	76,815
VI	7,055	34,573	21,554
VII	5,394	9,881	4,149
VIII	3,624	1,369	635
IX	2,002	699	465
X	593	519	459
XI	277	76	89

Fuente: INEGI

Ante estas circunstancias han surgido diversos intentos por establecer nuevas categorías de definición acerca de las dimensiones de las empresas y el sentido cobrado por ellas de acuerdo a su tamaño. Más que una crítica a las clasificaciones en sí, se sostiene la necesidad de contribuir al diseño de políticas y a una conceptualización alimentada por el significado de los diferentes tipos de empresas dentro de la estructura productiva. Resultaría casi una contradicción "diseñar políticas de apoyo a las empresas de subsistencia con la finalidad de crear empleo. Las cifras muestran que la expansión de estas empresas eleva el ingreso, pero no generan empleo adicional pagado en ninguna cantidad apreciable. Los organismos estatales y multilaterales son especialmente proclives a diseñar políticas dirigidas a los sectores menos favorecidos con la intención de generar empleo adicional pagado. Las evidencias muestran la falacia de ese enfoque, y la diferencia entre promover el empleo y promover la elevación del ingreso familiar."²⁴

²⁴ *Ibidem.*

En general, para países como México, las propuestas para una clasificación empresarial alternativa ubican tres clases diferentes de MiPyMEs de acuerdo a su potencial de acumulación y motivos de origen: empresas de subsistencia, empresas de acumulación lenta y empresas de acumulación rápida.²⁵ Desde el punto de vista de otros autores, las dos últimas categorías de empresa se engloban en un concepto denominado Empresa Media, conformado, de manera cuantitativa, por una parte de aquellos microempresarios con potencial de crecimiento y la totalidad de la pequeña y la mediana empresa.²⁶

En cualquier caso, un primer grupo sitúa aquellos establecimientos surgidos por la necesidad; donde usualmente los trabajadores desempleados crean sus propios puestos de trabajo, con recursos limitados, un horizonte de operación efímero y poca capacidad para crecer. Una segunda clase, de empresas de acumulación lenta, asociada a la iniciativa individual cuyos rasgos, características y habilidades particulares, vinculadas al concepto clásico del empresario le permiten incidir en la creación de nuevos empleos pagados, así como en los crecientes niveles de tecnología. Finalmente, una tercera clase de empresas de acumulación rápida, en las cuales su participación en actividades productivas se efectúa sobre la base de mayores niveles de educación por parte de los propietarios, mayores eslabonamientos e inserción en cadenas productivas y de comercialización, al igual que el uso intensivo de créditos bancarios. Cabe insistir que en estas clasificaciones, el personal ocupado ocupa un papel secundario como variable de estratificación.

En categoría aparte, se encuentran las empresas concentradoras de grandes capitales; esto es, organizaciones donde las funciones del empresario se encuentran divididas en grupos profesionales de dirección y decisión, la propiedad del capital reside en individuos quizás desvinculados del cuerpo de directivos de la empresa, etc. En pocas palabras, el modelo típico de la gran empresa.²⁷

²⁵ *Ibidem*.

²⁶ Emilio Zevallos, "Empresa Media, una nueva clasificación," en *Comercio Exterior*, Vol. 50, núm. 3. México, 2000. p. 232.

²⁷ *Ibidem*.

Desde esta perspectiva se pretende distinguir y estimar con mayor precisión el rol ejercido por cada tipo de empresa dentro de la estructura económica y que en conjunto conforman a la MiPyME. Así, se podría iniciar la construcción de un enfoque alternativo, el cual trate los asuntos en materia de empresa pequeña, en función de la aportación que ellas realizan a la inversión, el empleo, el valor agregado u otras variables elegidas, cuyo volumen es el que establece las diferencias y no por medio de la sola ocupación. De esta manera, se otorga una mayor pertinencia al grado de desarrollo de las unidades productivas y de su desagregación en esta clase de estratos empresariales, y se podrían derivar propuestas de política sectoriales y/o regionales segmentadas, diferenciadas y más eficaces.²⁸

No obstante, si la frontera no es lo suficientemente clara, entonces ¿cómo identificar las microempresas de subsistencia de aquéllas que tienen una perspectiva de crecimiento y desarrollo? En otras palabras, ¿a partir de qué variables se puede identificar el sentido de las empresas dentro de la estructura productiva? Algunos estudiosos han recomendado las capacidades, aptitudes y actitudes empresariales como criterios válidos para la apreciación de aquel grupo de establecimientos que trascienden la microempresa estimada sólo como de subsistencia. Para ello, se recurre a la consideración de cuatro elementos adicionales a la información y supuesto de que las empresas con menos de 2 trabajadores difícilmente podrían tener un enfoque distinto al de la supervivencia.

El primero de estos cuatro elementos se refiere al tipo de estructura jerárquica prevaleciente en la empresa (patrón o trabajador por su cuenta). El segundo está asociado a aspectos físicos de la empresa (si tiene local o no). Los otros dos tienen que ver con aptitudes o características "emprendedoras" por parte del empresario: uno se refiere al motivo por el cual se inició el negocio, y el otro, respecto a las perspectivas alrededor de éste (para el caso de México, estos datos tienen como fuente la Encuesta Nacional de Micronegocios que realiza el INEGI cada dos años).²⁹ Sobre la base de las estadísticas obtenidas alrededor de cada una de las respuestas, este enfoque efectúa un promedio simple de las 5 variables (incluye la de microempresarios

²⁸ *Ibid.*, p. 231.

²⁹ *Ibid.*, p. 232 y 233.

con menos de 2 trabajadores), el remanente decantado se le considera unidades de subsistencia, en contraste con el otro grupo cuya acumulación y crecimiento son prometedoras. De la nueva clasificación se desprenden los siguientes porcentajes (ver cuadro 3.6):

Cuadro 3.6
Distribución empresarial alternativa
Servicio: 1999

Estrato empresarial	%
Empresas de subsistencia	59.7
Empresas de acumulación lenta y rápida	39.3
Empresas de gran acumulación	1.0

Fuente: Emilio Zevallos, "Empresa Medio, una nueva clasificación," en revista *Comercio Exterior*, p. 234.

Desde el enfoque de esta metodología se estima casi un 60 por ciento de empresas con escaso valor productivo y una función estrictamente social, lo que encierra una profunda reflexión en términos de fincar el desarrollo productivo en este tipo de empresa, pues "no aportan valor agregado a la economía y sus posibilidades de acceder al mercado de exportación son nulas."³⁰

Sin duda habrá mucho que cuestionársele a esta u otra propuesta encaminada hacia la construcción de un tipo alternativo de clasificación de los estratos empresariales. Queda claro que para los objetivos marcados en este sitio, la discusión no radica en el diseño de una nueva definición empresarial, sino en el reconocimiento de que la delimitación del tamaño de la MiPyME responde a la necesidad de operar y estudiar a detalle la diversidad que compone este sector. Como se hiciera mención en el Capítulo 2, las variables de estratificación no son un criterio teórico; sino una categoría pragmática orientada, en este caso, a descubrir al interior de la heterogeneidad de las MiPyMEs su potencial creador de empleo y de riqueza sin universalizar sus capacidades.

³⁰ *El Financiero*, México 10 de mayo de 2004, p. 32.

3.3 Generación de Empleo

Los párrafos anteriores señalaron la existencia de al menos tres diferentes tipos de empresas dentro de la totalidad de la MiPyME, en función del sentido social y económico que éstas adquieren. Al respecto, ajena a conceptualizaciones más específicas, esta investigación sitúa, de manera general, un primer grupo de subsistencia; otro de acumulación lenta; y un tercero de acumulación rápida. A continuación se presenta la respectiva modalidad de estos estratos en cuanto a creación de empleo. La variable utilizada para su determinación es el *Personal Ocupado*, referido a todas las "personas que en promedio se encontraban trabajando en la unidad económica bajo su dirección y control, cubriendo como mínimo una tercera parte de la jornada laboral y recibiendo regularmente un pago e inclusive sin recibirlo."³¹

En primer lugar, el apartado anterior reconoció una función estabilizadora social en el sector de empresas de subsistencia debido a su naturaleza generadora de auto-ocupación. Se hizo mención que estas unidades productivas emplean entre 0 y 2 personas, además que su monto de activos y sobre todo de ingresos es mínimo. Esta situación quedó evidenciada con mayor detalle por medio de los textos de quienes han abordado el tema en cuestión. Asimismo, en un intento de precisión cuantitativa se ponderaron y separaron aquellas unidades productivas que aun cuando tuvieran un número reducido de personal ocupado, el monto de activos y/o de ingresos derivados, las ubicaban en un umbral mayor. De manera tal, que para los próximos párrafos se consideró más relevante hacer alusión al estrato medio de empresas, cuyos datos relativos a 1999 destacan que el 80 por ciento del empleo creado es remunerado; es decir se extiende más allá del propietario hacia terceras personas,³² a fin de seguir una evaluación del tipo y cantidad de empleo creado.

Después del estrato de subsistencia, algunas publicaciones evalúan sobre la base de cuatro características (tipo de trabajo creado, posición del dueño respecto al trabajo, disponibilidad de un local y registro fiscal), la existencia de un sector de

³¹ INEGI, *Censos Económicos 1999*.

³² Elfid Torres González y Kenya García Cruz, *Op. Cit.*, p. 24.

entidades más dinámicas, con posibilidades de adoptar las formas de especialización flexible, competitividad y productividad necesarias para permanecer en el mercado globalizado; y en el caso de México como pertenecientes al sector legal de la economía con lo cual representan una mayor integración en términos fiscales y mayor seguridad en materia laboral para los trabajadores. Entre los extremos de las empresas de subsistencia y las grandes empresas se encuentra un "estrato medio."

La primera de estas características, el tipo de empleo creado, refiere si se trata de trabajo remunerado o no. Esta particularidad ligada a la segunda, de si se es patrón o solamente trabajador por cuenta propia cobra relevancia porque mientras que el empleo disminuye, el trabajo individual y/o familiar se incrementa como posibilidad de sobrevivencia.

Resulta conveniente precisar las diferencias económicas entre los términos 'trabajo' y 'empleo', los cuales son susceptibles de ser usados como sinónimos. El empleo representa una parte del trabajo, llámesele "total" de una sociedad, el cual si se integra al mercado laboral recibe una remuneración o un salario. En contraparte, el resto 'de este trabajo "total" está representado por todas las actividades no remuneradas en el ámbito doméstico que permiten el funcionamiento social. En otras palabras, trabajo "puede definirse como la ejecución de las tareas que implican un gasto de esfuerzo mental y físico y que tiene como objetivo la producción de bienes y servicios para atender necesidades humanas." Empleo u ocupación "es el trabajo que se hace a cambio de una paga regular o salario."³³

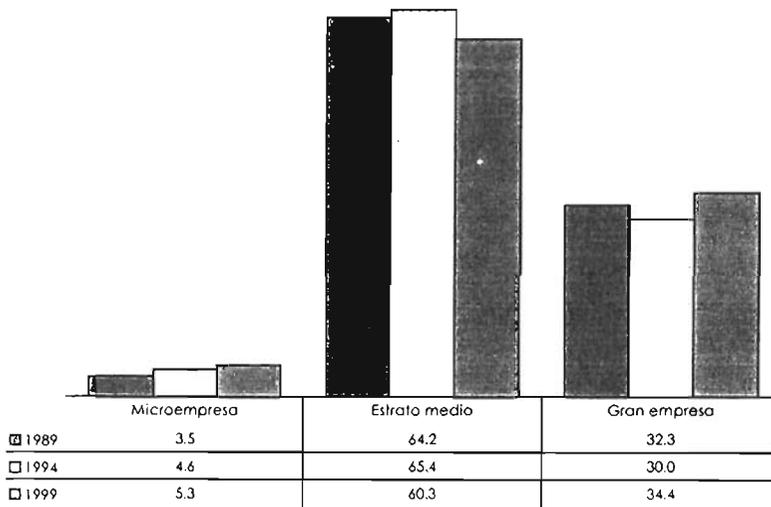
Desde esta perspectiva y de acuerdo al capítulo dos, las tasas de desempleo se han incrementado, al tiempo que la reconversión tecnológica ha impulsado la creación de empresas menores insertas en los esquemas de subcontratación. En otros casos (la mayoría), las familias se han visto forzadas a establecer formas de sobrevivencia que extienden el trabajo familiar dentro y fuera de la unidad doméstica, sea en el sector formal y sobre todo en el informal, con o sin remuneración. De este modo, el espacio familiar se transforma en un lugar de trabajo donde "no existe

³³ Anthony Giddens, *Sociología*. Alianza Editorial. Madrid, 1993, p. 515.

perspectiva positiva, a corto y mediano plazo, para que la población tenga acceso a un empleo bien remunerado.³⁴

Al respecto, las cifras destacan que el 60 por ciento del trabajo en general creado por este estrato medio³⁵ es remunerado; es decir, se trata de empleo. Asimismo, a partir del tercer rango señalado por esta investigación, de 6 a 10 personas (ver cuadro 3.1), más del 80 por ciento del empleo generado es remunerado.³⁶ No obstante, cabe resaltar que como proporción de total de personal ocupado, de 1989 a 1999 el empleo remunerado disminuyó incrementándose, en contraste, las empresas de subsistencia (ver gráfico 3.4), se puede decir que el empleo se transformó en trabajo.

Gráfico 3.4
Personal ocupado remunerado según estrato de empresa
México 1989, 1994, 1999



Fuente: FUNDES

³⁴ Edith Pacheco, *La Población Económicamente Activa*. México, 1997. p. 31.

³⁵ Sobre la base de otros estudios y aun cuando se han señalado los inconvenientes sobre estratificar las empresas a partir del personal ocupado, este trabajo adopta el intervalo entre 6 y 100 a 250 empleados para referirse al estrato medio citado.

³⁶ Elfid Torres González y Kenya García Cruz, *Op. Cit.*, p. 22.

La tercera y cuarta características mencionadas, la disponibilidad de un local donde ejecutar la actividad económica; y el registro ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público conocido como Registro Federal de Contribuyentes, acercan estas empresas a un perfil de formalidad, mismas que "dotan de mayor firmeza al aparato productivo, amplían la base tributaria y consecuentemente fortalecen la estructura fiscal. De manera paralela, es de suponerse que los trabajadores en este tipo de organizaciones gozan por lo menos del beneficio de las prestaciones de ley, como es el caso de la seguridad social."³⁷

Con datos de 1999, las empresas de menor tamaño que cumplen con estos requisitos ascienden a 640 mil empresas más o menos, cifra relativamente cercana a los 718 mil patrones³⁸ registrados en el Instituto Mexicano del Seguro Social,³⁹ lo que refleja, desde el punto de vista formal e institucional es un acercamiento a la seguridad laboral que se otorga a los trabajadores y sus familias. Con todo ello, es importante no perder de vista el sentido que cobra el tamaño de una empresa ante la posibilidad de generar rendimientos escala, adquirir un crédito, diversificar un producto, concentrar un poder comercializador y una mayor "probabilidad de absorber la mano de obra más capacitada en función de mejores y más seguras remuneraciones, así como de cobertura social generalizada."⁴⁰

Con todo, a pesar de considerársele un sector con amplio potencial generador de empleo, sobre este grupo intermedio de empresas recae con mayor fuerza la magnitud de la competencia nacional e internacional. Paradójicamente, su tamaño y grado de desarrollo es al mismo tiempo fuente de ventaja y de amenaza permanente. Aunque las razones que obstaculicen sus operaciones o las lleven hasta la desaparición se prioricen de acuerdo a los diferentes grupos involucrados con ella, lo cierto es que este grupo de empresas sufre con mayor severidad la obsolescencia de sus maquinarias y equipos ante el ritmo creciente y perpetuo de la innovación, asimismo el costo de los insumos son mayores, su mercadotecnia es más costosa y anticuada, los

³⁷ Elfid Torres González y Kenya García Cruz Torres, *Op. Cit.*, p. 33.

³⁸ Incluye las grandes empresas.

³⁹ IMSS, Patrones y cotizantes.

⁴⁰ Rafael Bayce, *Op. Cit.*, p. 51.

problemas de operación descansan en una ineficiente e inadecuada sistematización de la producción, cuyas consecuencias se traducen en productos con calidad deficiente y/o fuera de moda.⁴¹ De igual manera, estas empresas frenan su crecimiento debido a la astringencia crediticia, la complejidad del marco regulatorio o por el castigo financiero de sus grandes clientes a quienes provee y financia, y ante quienes posee escaso poder de negociación cuando logran establecer relaciones productivas.

En opinión de los empresarios, sus obstáculos provienen del exterior. En efecto, aquéllos identificaron la excesiva carga impositiva, la ausencia de financiamiento, el control de precios, el burocratismo, la inconsistencia gubernamental y duplicidad de dependencias oficiales vinculadas a la MiPyMEs como los principales problemas que enfrentan.⁴²

A estos factores se agregan, para el caso de México, el ambiente poco propicio para la cooperación empresarial nacido de factores culturales y/o históricos cuya tendencia hacia la creación de asociaciones empresariales o hacia la constitución de relaciones con instituciones públicas es escasa. Puede ocurrir incluso que en aglomeraciones regionales de empresas de una rama sea poco frecuente la práctica de una división marcada del trabajo. El señalamiento de estos últimos rasgos no constituye una premisa sicologista que dé explicación a los problemas de los pequeños empresarios, pero sí se reconoce la importancia de la asociación y cooperación en virtud de que los patrones de competencia, los cuales permiten el acceso a las transacciones en el mercado, normalmente tienden a concretarse por medio de la formación de alianzas estratégicas mismas que permitan potenciar las ventajas y menguar las debilidades. Estas alianzas pueden abarcar desde la compra de insumos, el financiamiento común, la utilización conjunta de instituciones oferentes de servicios al productor, el desarrollo mutuo y coordinado de productos o el establecimiento de sistemas de comercialización cuyo alcance queda fuera cuando se actúa aisladamente.

⁴¹ Isabel Rueda Peiro, *Op. Cit.*, p.18.

⁴² *Ibidem*.

Respecto al proceso de subcontratación, se ha señalado que ésta es incipiente pues una encuesta reveló que en sólo 35 por ciento de las empresas se lleva a cabo, concentradas en la zona metropolitana de la Ciudad de México (50 por ciento) y en la región del Golfo de México (14 por ciento). "Las industrias con mayor incidencia en la subcontratación provienen de la metal mecánica (casquillos, engranes, motores) y la textil (procesos intermedios). Por último, los apoyos fueron mayoritariamente de abastecimiento de materia prima (42 por ciento), frente asistencia técnica (15.6 por ciento), asistencia financiera (6.4 por ciento), surtido de equipo (8.7 por ciento) y ningún apoyo (18 por ciento)."⁴³

La relevancia de la especialización y la cooperación se evidencia, además, en los llamados distritos industriales (clusters). Se trata de aglomeraciones regionales dentro de las ramas industriales, formadas por pequeñas empresas que se especializan en ciertos eslabones de la cadena productiva y explotan externalidades recurriendo a los servicios de las empresas complementarias. Adicionalmente, esos distritos se caracterizan por haber conservado tradiciones industriales locales y una actitud de confianza mutua, propicia a la cooperación. En los distritos industriales exitosos, el patrón de especialización industrial generalmente es apoyado por las cámaras y asociaciones gremiales de la economía privada y las instituciones locales.⁴⁴

Cabe aclarar que la infraestructura, aunque es fundamental para la ejecución de operaciones económicas, por sí misma no es suficiente para garantizar el desarrollo y/o crecimiento económico de las regiones o estados. En México, los parques, ciudades y corredores industriales (PCCI) juegan un papel análogo a los distritos industriales, tratándose de superficies diseñadas para el establecimiento de empresas industriales. Sin embargo, éstos no han logrado representar la detonación de nuevos polos de desarrollo desconcentrados de las actividades productivas. En algunos estados el número de PCCI es muy reducido (Colima, Tabasco, Chiapas Oaxaca, Zacatecas y Guerrero) en contraste con otros centros de producción (Baja California,

⁴³ Lilia Domínguez y Flor Brown, "Los actores económicos en la industria mexicana," en *Estructuras de mercado de la industria mexicana. Un enfoque teórico y empírico*. UNAM-Facultad de Economía-Miguel Ángel Porrúa. México, 2003. p. 114.

⁴⁴ Tilman Altenburg, *Op. Cit.*, p. 1.

Nuevo León, Sonora y Estado de México) que pueden o no, considerarse como zonas de alto desarrollo.⁴⁵ A veces sucede que al interior de estos agrupamientos no se han formado redes de proveeduría o las existentes sólo se basan en el ámbito de compras libres, entre otras causas porque las MiPyMEs nacionales no son competitivas con respecto a precios, calidad y fiabilidad de entrega.⁴⁶

Por último, los avances logrados en las tecnologías flexibles de producción, en informática y las telecomunicaciones han restado importancia a las tradicionales ventajas basadas en el costo de factores como las resultantes de los bajos salarios, por lo que se transforman las estrategias de competencia introduciéndose nuevos métodos gerenciales, que no sólo revolucionaron la organización del trabajo dentro de las empresas, sino que también intensificaron la división del trabajo entre ellas. Como se expuso en el capítulo dos, los modernos sistemas industriales se caracterizan por la interconexión intensiva de las empresas con otras empresas e instituciones. En muchas ramas las grandes empresas propenden a seguir sólo con las partes esenciales de la producción en su propia planta, y a encargar las funciones empresariales complementarias a socios externos. De esta manera, numerosas MiPyMEs son integradas como productores de partes o proveedores de sistemas en la división del trabajo (ver capítulo 2, punto 2.2.1).

Con los elementos hasta aquí vertidos se puede mencionar, que al menos la mexicana, es una estructura productiva claramente segmentada. Si bien es cierto que en conjunto las MiPyMEs dan empleo a una parte importante de la población (cifra mayor al 80 por ciento),⁴⁷ el tipo de trabajo creado varía en función de los diferentes tamaños y tipos de empresa, además que su aporte al valor agregado (representante para fines de esta investigación de la riqueza), así como a las exportaciones es poco representativo, esto último cobra relevancia en virtud de que el comercio exterior representa uno de los soportes básicos de la política económica en un modelo de libre mercado.

⁴⁵ *Boletín de la Empresa Media*, No. 13, febrero de 2001. México.

⁴⁶ Tilman Altenburg, *Op. Cit.*, p. II.

⁴⁷ Jerry Harr, "Efectos del TLCAN en la competitividad de la pequeña empresas en México," en *Comercio Exterior*, Vol. 54, núm. 6. México, 2004. p. 502.

De considerarse la serie de factores antes mencionados en el contexto de la fijación de una estrategia de desarrollo basada en las MiPyMEs como un todo, podría resultar hasta el momento (2004) un error, dado que en gran parte de la base productiva se confunde el instinto de salvaguardar la propia existencia y la de la familia con un "espíritu emprendedor" y creativo. Como ya se señaló, es común que el número de MiPyMEs, sobre todo de microempresas crezca en tiempos de crisis. De origen, esta es una diferencia esencial en México frente a los países industrializados y/o los países exportadores de Asia, donde los fundadores de la empresa, casi sin excepción, disponen de conocimientos específicos en tecnología y/o administración y no se establecen por cuenta propia sin haber identificado oportunidades prometedoras en el mercado.⁴⁸ En cualquier caso, no es recomendable la generalización mimética de estructuras o sistemas, sino la procuración de un "traje a la medida" para cada economía, antes de emular otros modelos productivos se habrán de identificar las diferencias estructurales.

Para ello, es necesario reconocer que las características de la industrialización en México fomentaron una estructura productiva que en condiciones de competencia creciente eliminó muchas micro, pequeñas, medianas y grandes empresas ineficaces, y obligó de manera simultánea a la modernización de un grupo de ellas. Este efecto, ensanchó la brecha productiva característica de los modelos duales aludidos en el capítulo pasado (ver capítulo 2, punto 2.2.2). El sector productivo mexicano se encuentra polarizado, debido a que "por un lado cuenta con un sector moderno y competitivo, y en el otro extremo tiene otro integrado por empresas relativamente atrasadas y propensas a la informalidad."⁴⁹

Al mismo tiempo, dado que en el capitalismo la tecnología marca el ritmo de innovación y competencia a seguir por parte de las entidades económicas; la velocidad demandada como permanencia del mercado, al incrementarse, impide, en muchos casos, no sólo la estancia sino la entrada de muchas MiPyMEs en esta dinámica acumulativa, constituyéndose éstas como refugios al desempleo.⁵⁰

⁴⁸ Tilman Altenburg, *Op. Cit.*, p. IV.

⁴⁹ *El Financiero*, México 10 de mayo de 2004, p. 32.

⁵⁰ Isabel Rueda Peiro, *Op. Cit.*, p. 17.

Finalmente, la mecánica seguida por las empresas pequeñas a partir de la apertura comercial se caracteriza por un constante movimiento, variante de acuerdo al tamaño de la empresa. Para el caso de los estratos con acumulación lenta y rápida, el número saliente del mercado es mayor que en los estratos de sobrevivencia.

3.4 El desempleo como una condición estructural del sistema capitalista

Finalmente, ya identificado el impacto en el empleo creado por parte de las empresa menores o MiPyMEs, es insoslayable abordar el desempleo como una condición inherente al sistema de producción. Si una de las pretensiones principales del presente estudio es la identificación del potencial de empleo en este grupo de empresas, bien vale tener presente, al menos como una advertencia, la observación marxista sobre la condición del desempleo. Así, desde esta perspectiva, se trata de dimensionar los límites de las intrincadas discusiones sobre la forma de resolver o amortiguar el desempleo y por añadidura las posibilidades de generación de empleo o reducción de aquél adjudicadas a las pequeñas empresas. De no tenerse en cuenta esta situación estructural, la búsqueda de esfuerzos y recursos los cuales pretendan atacar la falta de empleo siempre encontrarán un espacio para la frustración o la demagogia por su ausencia de realismo. ¿Qué tanto se puede incidir o atenuar una tendencia inexorable?

El presente apartado expone el marco teórico acerca de este punto y cierra con una serie histórica de datos encontrados sobre el índice general de desempleo. De ninguna manera se pretende "comprobar" la teoría, pero sí, presentar las evidencias estadísticas halladas en relación a este tema.

Fue Carlos Marx quien dio la base teórica para expresar el desempleo como una inclinación general e inevitable en el proceso de acumulación del capitalismo. Según él, el desempleo es, a la vez, su producto y una condición irremediable, constituyéndose como una de las leyes bajo las cuales opera el sistema. En el eje de su investigación situó los cambios en la Composición Orgánica del Capital (COC) en su proceso de acumulación y las consecuencias derivadas en el proletariado a partir de

ellos. La magnitud de la acumulación en el modelo marxista representa la variable independiente y la magnitud del salario, la dependiente.

Existe una primera fase caracterizada por una demanda creciente de fuerza de trabajo (FT) acompañada de un incremento de su salario, el cual permite al obrero ampliar el círculo de sus disfrutes, pero no transformar su relación de dependencia respecto al capital. En primera instancia, "la acumulación del capital es, por tanto, aumento del proletariado."⁵¹ Sin embargo, el límite de crecimiento del precio de la FT se sitúa en el punto en el cual, este aumento no atente la reproducción de la relación capitalista, sobre todo, la ampliación del capital. Aun cuando su acumulación se hiciera más lenta y pudiera decrecer en virtud de un precio más alto del trabajo, es justo por esta mengua que desaparece la causa de su propio decrecimiento. En efecto, "el precio del trabajo desciende de nuevo a un nivel compatible con las necesidades de valorización del capital"⁵² y a una recuperación de la tasa de ganancia. En la medida en que no varíe la COC, la crisis será el mecanismo natural del capitalismo para generar desempleo transitorio, bajar los salarios y mantener las ganancias.

No obstante, el comportamiento de la COC siempre es creciente, conserva una disminución relativa de la FT y una brecha progresiva entre la concentración de capital y el sector del proletariado sin empleo. Así, el proceso de acumulación capitalista no se limita sólo a reproducir un determinado nivel de COC (es decir la relación c/v ; o sea capital constante, maquinaria y equipo, entre capital variable, la fuerza de trabajo), sino que permanentemente solicita una escala mayor. La competencia entre los capitalistas los lleva a la búsqueda del abaratamiento de las mercancías. Esto se consigue logrando una mayor productividad del trabajo; es decir, un mayor volumen de producto final obtenido en el mismo tiempo de trabajo.

De tal suerte, los capitalistas buscarán invertir de manera creciente en c , pues ella representa, en general, tecnología, nuevas y mejores maquinarias, métodos más modernos de producción; en otras palabras, la búsqueda de mayor productividad con

⁵¹ Carlos Marx, *El Capital*, Tomo I, Vol. 3, Siglo XXI, México, 1992. p. 761.

⁵² *Ibid.*, p. 769.

más autonomía respecto a la FT, lo que lleva a un cambio permanente y casi definitivo de la COC. "La acumulación del capital, que originalmente no aparecía más que como su ampliación cuantitativa, se lleva a cabo, como hemos visto, en medio de un continuo cambio cualitativo de su composición, en medio de un aumento ininterrumpido de su parte constitutiva constante a expensas de su parte constitutiva variable... Al progresar la acumulación, pues, se altera la relación que existe entre la parte constante de capital y la parte variable; si al principio era de 1:1, ahora pasa a ser de 2:1, 3:1, 4:1, 5:1, 7:1, etc."⁵³

Estos cambios en la COC hacen que el proceso de acumulación no genere un aumento proporcional en la demanda de trabajo, sino al contrario una disminución progresiva de este factor.⁵⁴ "Como la demanda de trabajo no está determinada por el volumen de capital global, sino por el de su parte constitutiva variable, ésta decrece progresivamente a medida que se acrecienta el capital global, en vez de aumentar proporcionalmente el incremento de éste, tal como antes suponíamos."⁵⁵

A pesar que el aumento del capital total supone también un crecimiento del capital variable (y la demanda de fuerza de trabajo que éste representa), este ritmo de crecimiento comienza a ser menor que el de la población obrera y, por tanto, surge un excedente o sobrante de trabajadores, que se inclina a ser mayor cuando mayor es el ritmo de acumulación capitalista. "Esta disminución relativa de su parte constitutiva variable, acelerada con el crecimiento del capital global y acelerada en proporción mayor que el propio crecimiento de éste, aparece por otra parte, a la inversa, como un incremento absoluto de la población obrera, que siempre es más rápido que el capital variable o que el de los medios que permiten ocupar a aquélla. La acumulación capitalista produce de manera constante, antes bien y precisamente en proporción a su energía y a su volumen, una población obrera relativamente

⁵³ *Ibid.*, p. 782 y 783.

⁵⁴ Esta condición originó que los trabajadores considerasen la tecnología y las máquinas como enemigas. De ahí, el surgimiento de los primeros movimientos, en la Inglaterra del siglo XVIII, conocidos como ludismo, cuyo objetivo fue destruir la maquinaria instalada en las fábricas, la cual los desplazaba.

⁵⁵ *Ibid.*, p. 783.

excedentaria, esto es, excesiva para las necesidades medias de valorización del capital, y por tanto superflua."⁵⁶

La población obrera sobrante se genera, entonces, por dos causas. En primer lugar, por el despido de obreros que antes tenían trabajo, sumado a imposibilidad de conseguir alguno por parte de los nuevos contingentes de trabajadores; algunos de los capitales recién formados en el proceso de acumulación atraen un número cada vez menor de obreros, en proporción a su magnitud. Segundo, el capital ya establecido repele un número cada vez mayor de trabajadores, a quienes antes aquél les daba trabajo. Tratándose, todo ello, no de una situación de crisis sino de una resultante del proceso natural de acumulación capitalista. Como los nuevos capitales invertidos son resultado del trabajo acumulado, es la propia clase obrera, con su trabajo, la que genera las condiciones para su futuro desempleo. "La población obrera, pues, con la acumulación de capital producida por ella misma, produce en volumen creciente los medios que permiten convertirla en relativamente supernumeraria. Esta es una ley de población que es peculiar al modo de producción capitalista."⁵⁷ En términos coloquiales, los trabajadores en el capitalismo, viven las épocas de vacas gordas como el anticipo inevitable de una época de vacas flacas.

"Pero si una sobrepoblación obrera es el producto necesario de la acumulación o del desarrollo de la riqueza sobre una base capitalista, esta sobrepoblación se convierte, a su vez, en palanca de la acumulación capitalista, e incluso en condición de existencia del modo capitalista de producción. Constituye un ejército industrial de reserva a disposición del capital, que le pertenece a éste tan absolutamente como si lo hubiera criado a sus expensas. Esa sobrepoblación crea, para las variables necesidades de valorización del capital, el material humano explotable y siempre disponible."⁵⁸

La denominación 'ejército industrial de reserva', en analogía militar, no es casual, se trata de un contingente humano a disposición del capital, susceptible de ser

⁵⁶ *Ibid.*, p. 784.

⁵⁷ *Ibid.*, p. 785.

⁵⁸ *Ibidem.*

movilizado en cuanto éste lo demande. Por eso, como un producto del proceso de acumulación, se transforma también en una condición para su desarrollo y expansión.

El capitalismo utiliza este ejército industrial de reserva en dos sentidos. Uno, para presionar sobre los salarios, la jornada de trabajo y las condiciones laborales de los obreros activos, como mecanismo de incremento de su productividad y, a la vez, de las condiciones para el propio aumento del sector desempleado. "El trabajo excesivo de la parte ocupada de la clase obrera engruesa las filas de su reserva, y, a la inversa, la presión redoblada que ésta última, con su competencia, ejerce sobre el sector ocupado de la clase obrera, obliga a éste a trabajar excesivamente y a someterse a los dictados del capital."⁵⁹ En segundo lugar, como una masa de FT potencial, misma que en los periodos de expansión (especialmente, en los más rápidos), amortigüe los efectos que el crecimiento de la demanda de FT pueda tener sobre el mercado laboral. De manera simultánea, permite satisfacer la demanda adicional sin descalabrar la producción existente.

Adicionalmente, el ejército industrial de reserva regula el mercado de trabajo, porque los salarios no están condicionados por la demanda y la oferta; sino por la existencia de una población obrera en activo y otra en paro. "Durante los períodos de estancamiento y prosperidad media, el ejército industrial de reserva o sobrepoblación relativa ejerce presión sobre el ejército obrero activo, y pone coto a sus exigencias durante los periodos de sobreproducción y de paroxismo. La sobrepoblación relativa, pues, es el trasfondo sobre el que se mueve la ley de la oferta y la demanda de trabajo. Comprime el campo de acción de esta ley dentro de los límites que convienen de manera absoluta al ansia de explotación y afán de poder del capital."⁶⁰ El movimiento general de los salarios se regula exclusivamente por las expansiones y contracciones del ejército industrial de reserva, las cuales corresponden al ciclo industrial. Bajo esta perspectiva, el capital presiona el mercado de trabajo desde dos frentes. En primer lugar, debido a que la población sin empleo crea la demanda de trabajo (de los capitalistas), y aumenta la oferta del mismo (de los obreros). A mayor oferta, el precio de una mercancía disminuye. Después, por que los dos sectores del

⁵⁹ *Ibid.*, p. 792.

⁶⁰ *Ibid.*, p. 795.

proletariado, los activos y los desempleados, se mantienen confrontados porque "toda solidaridad entre los ocupados y desocupados perturba, en efecto, el libre juego de esa ley."⁶¹

En la creación del ejército industrial de reserva existen dos elementos presentes durante el desarrollo de la acumulación del capital: la concentración y la centralización. Su resultado combinado es un número cada vez menor de capitalistas, quienes acumulan un volumen cada vez mayor de capitales; esto contribuye a disminuir la demanda de FT por dos vías. Por un lado, los capitalistas pueden producir a una escala cada vez mayor, mediante un aprovechamiento óptimo de la FT, la cual contratan, tanto en la producción, como en las áreas de planificación, administración, mantenimiento, etc. Por el otro, disponen de una masa de capital cada vez mayor para invertir en desarrollo tecnológico y en la incorporación de esta tecnología en nuevas maquinarias. Empero, para los fines de este apartado no se analizarán los mecanismos de estos procesos.

Las modalidades que cobra este grupo de sobrepoblación obrera, al menos son tres: fluctuante, latente y estancada.

La fluctuante es la de los obreros industriales que son contratados o expulsados según las oscilaciones propias de la economía capitalista. La latente es la sobrepoblación producida en zonas rurales a medida que avanza el capitalismo en la agricultura. La estancada se produce en el trabajo domiciliario contratado por las empresas, sometido no sólo a los ciclos más profundos del capitalismo sino también a las variaciones más coyunturales.

En resumen, la dinámica capitalista engendra una perpetua población desempleada, misma que además de regular la oferta y la demanda de trabajo, controla y mantiene el salario en un nivel constante. El capitalismo requiere un grueso de población en busca de empleo o ejército industrial de reserva, el cual no posea otra cosa que su fuerza de trabajo, dado que, desposeído de toda propiedad sobre los medios de producción, generalmente la necesidad por emplearse donde sea y con

⁶¹ *Ibid.*, p. 797.

cualquier remuneración, aumenta; así, se contiene la elevación de los salarios de manera continua.

Desde la perspectiva marxista, el problema del desempleo en el capitalismo, es irresoluble, asimismo hoy día emerge un nuevo debate acerca de la existencia de un carácter crónico de los índices de desocupación como generadores de una subclase de desocupados: sectores marginales de las grandes ciudades, vendedores ambulantes y cuentapropistas, entre otros; quienes exceden la conceptualización del ejército industrial de reserva descrita por Marx.

Como parte final de este apartado, a continuación se ofrecen las cifras encontradas sobre los índices generales de desempleo en algunos países. La presentación de una nación u otra corresponde estrictamente a la disponibilidad de los datos y no a algún tipo de sesgo estadístico (ver cuadro 3.7). Sobre la base de este mismo cuadro se escogieron el caso de cinco países considerados como representativos con el fin de mostrar gráficamente la tendencia de su comportamiento (ver grafica 3.6, incisos a, b, c, d y e). Como podrá observarse, a lo largo de los casi cincuenta años que integran la serie presentada para cada uno de los cinco casos, se observa, en la mayoría de ellos, una propensión ascendente, salvo en España (ver grafica 3.6, inciso e), país cuyo desempleo mantuvo un fuerte crecimiento hasta 1994, para luego iniciar un descenso, sin que ello signifique que hoy día no muestre una de las tasas más elevadas (13.9) de la muestra.

Se puede rectificar, y con razón, que estas cifras corresponden a la conducta del desempleo en el largo plazo, asimismo su estudio, causas y soluciones tiene relación con otras variables y no es exclusiva de las empresas de menor tamaño. De manera tal que los argumentos a favor de la MiPyMEs no están obligados a ser compatibles más que con una visión coyuntural y para un tiempo y quizás lugar determinados. No obstante, esta investigación insiste en advertir, justamente, las condiciones estructurales bajo las cuales funciona el sistema económico en virtud de no llegar a crear falsas expectativas.

Nivel general del desempleo
1954-2000

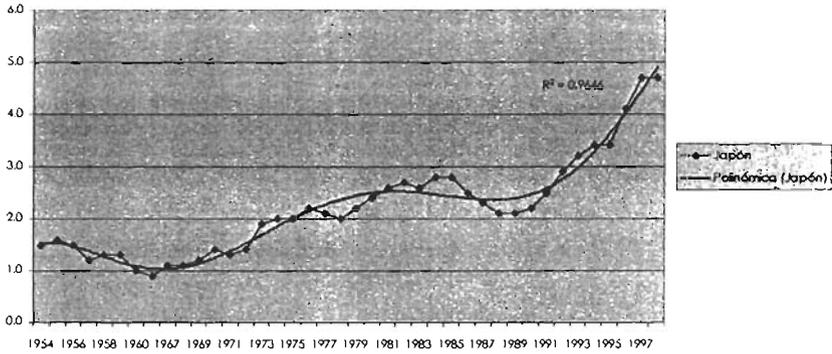
	Egipto	Canadá	Estados Unidos	Puerto Rico	Uruguay	Brasil	Argentina	Chile ^{1/}	México	Japón	Corea del Sur	Austria	Bélgica	España	Italia	Reino Unido
1954	n.d.	4.6	5.6	15.4	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	1.5	n.d.	7.9	10.9	n.d.	8.8	1.4
1955	n.d.	4.4	4.4	14.3	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	1.6	n.d.	5.4	8.4	n.d.	7.6	1.1
1956	n.d.	3.4	4.2	13.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	1.5	n.d.	5.1	7.0	n.d.	9.4	1.2
1957	5.1	4.6	4.3	13.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	1.2	n.d.	4.7	5.5	n.d.	8.2	1.5
1958	3.4	7.1	6.8	13.9	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	7.3	n.d.	5.1	8.5	n.d.	6.5	2.0
1959	4.9	6.0	5.5	13.8	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	1.3	3.8	4.6	9.5	n.d.	5.5	2.2
1960	4.8	7.0	5.6	11.6	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	1.0	4.8	3.5	7.5	n.d.	4.1	1.6
1961	4.7	7.2	6.7	12.5	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	0.9	2.3	2.7	6.0	n.d.	3.4	1.5
1967	n.d.	4.1	3.8	11.7	n.d.	n.d.	6.4	4.7	n.d.	n.d.	6.2	2.7	3.7	n.d.	3.5	2.3
1968	3.1	4.8	3.6	11.1	8.4	n.d.	5.0	4.8	n.d.	n.d.	5.1	2.9	4.5	1.5	3.5	2.5
1969	2.7	4.7	3.5	10.0	8.7	n.d.	4.3	4.6	n.d.	1.1	4.8	2.8	3.6	1.3	3.4	2.4
1970	2.4	5.9	4.9	10.8	7.5	n.d.	4.8	4.1	n.d.	1.1	4.5	2.4	2.9	1.1	3.2	2.6
1971	1.8	6.4	5.9	11.6	7.6	n.d.	6.0	4.2	n.d.	1.2	4.5	2.1	2.9	1.5	3.2	3.5
1972	1.5	6.3	5.6	11.9	7.7	n.d.	6.6	3.3	n.d.	1.4	4.5	1.9	3.4	1.5	3.7	3.8
1973	1.6	5.6	4.9	11.7	8.9	n.d.	5.6	4.8	n.d.	1.3	4.0	1.6	3.6	1.1	3.5	2.7
1974	2.3	5.4	5.6	13.3	8.1	n.d.	3.4	8.3	n.d.	1.4	4.1	1.3	4.0	1.1	5.4	2.6
1975	2.5	6.9	8.5	18.2	n.d.	n.d.	2.3	15.0	7.2	1.9	4.1	2.0	6.7	1.9	5.9	4.0
1976	n.d.	7.1	7.7	19.6	12.8	1.8	4.5	17.1	6.7	2.0	3.9	2.0	8.6	2.8	6.7	5.5
1977	3.1	8.1	7.5	19.9	11.8	2.3	2.8	13.9	8.0	2.0	3.8	1.8	9.3	4.1	7.2	5.8
1978	3.6	8.3	6.1	18.1	10.2	2.4	2.0	13.7	6.9	2.2	3.2	2.1	8.1	6.2	7.2	5.7
1979	4.6	7.4	5.8	17.0	8.4	2.8	2.3	13.4	n.d.	2.1	3.8	2.0	8.4	7.9	7.7	5.3
1980	5.2	7.5	7.1	17.1	7.3	n.d.	4.5	12.0	n.d.	2.0	5.2	1.9	9.1	9.9	7.6	6.8
1981	5.4	7.5	7.6	19.9	6.6	4.3	4.8	9.0	n.d.	2.2	4.5	2.4	11.1	12.1	8.4	10.4
1982	5.7	11.0	9.7	22.8	11.0	3.9	4.2	20.0	4.2	2.4	4.4	3.7	n.d.	14.2	9.1	12.1
1983	6.6	11.8	9.5	23.4	15.4	4.9	4.2	19.0	6.8	2.6	4.1	4.5	13.0	16.7	9.9	12.9
1984	6.0	11.2	7.4	20.7	n.d.	4.3	3.8	13.9	6.0	2.7	3.8	4.5	14.3	18.4	10.0	11.6
1985	n.d.	10.5	7.1	21.8	n.d.	3.4	5.3	12.1	4.4	2.6	4.0	4.8	11.4	19.5	10.3	11.8
1986	n.d.	9.5	6.9	18.9	10.7	2.4	4.4	8.8	4.3	2.8	3.8	5.2	11.3	20.0	11.1	11.8
1987	n.d.	8.8	6.1	16.8	9.1	3.7	5.3	7.9	3.9	2.8	3.1	5.6	10.1	20.4	11.9	10.6
1988	n.d.	7.8	5.4	15.0	8.6	3.9	5.9	6.3	3.6	2.5	2.5	5.3	8.3	19.5	12.0	8.4
1989	6.9	7.5	5.2	14.6	8.0	3.0	7.3	5.3	3.0	2.3	2.6	5.0	7.2	17.2	12.0	6.3
1990	8.6	8.1	5.6	14.2	8.5	3.7	7.3	5.7	2.8	2.1	2.4	5.4	7.2	16.3	11.0	5.9
1991	9.6	10.4	6.8	16.0	9.0	n.d.	5.8	5.3	2.6	2.1	2.3	5.8	7.0	16.4	10.9	8.4
1992	9.0	11.3	7.5	16.6	9.0	6.5	6.7	4.4	n.d.	2.2	2.4	3.7	7.7	18.4	11.4	9.7
1993	10.9	11.2	6.9	17.0	8.3	6.2	10.1	4.5	2.4	2.5	2.8	4.3	8.2	22.7	9.8	10.3
1994	11.0	10.4	6.1	14.6	9.2	n.d.	12.1	5.9	n.d.	2.9	2.4	3.6	9.8	24.2	10.7	9.6
1995	11.3	9.5	5.6	13.7	10.2	6.1	18.8	4.7	4.7	3.2	2.0	3.7	9.3	22.9	11.3	8.6
1996	n.d.	9.7	5.4	13.4	n.d.	7.0	17.2	5.4	3.7	3.4	2.0	4.1	9.6	22.2	11.4	8.2
1997	8.4	9.2	4.9	13.5	n.d.	7.8	14.9	5.3	2.6	3.4	2.6	4.2	8.9	20.8	11.5	7.1
1998	8.2	8.3	4.5	13.3	10.1	9.0	12.8	7.2	2.3	4.1	6.8	4.2	9.1	18.8	11.7	6.1
1999	8.1	7.6	4.2	11.8	11.3	9.6	14.1	8.9	1.7	4.7	6.3	3.7	8.6	15.9	11.4	6.0
2000	9.0	6.8	4.0	10.1	13.6	n.d.	15.0	8.3	1.6	4.7	4.2	3.6	7.0	13.9	10.5	5.5

Fuente: OIT, Anuario de Estadísticas del Trabajo, 1962, 1977, 1984, 1992 y 2000.

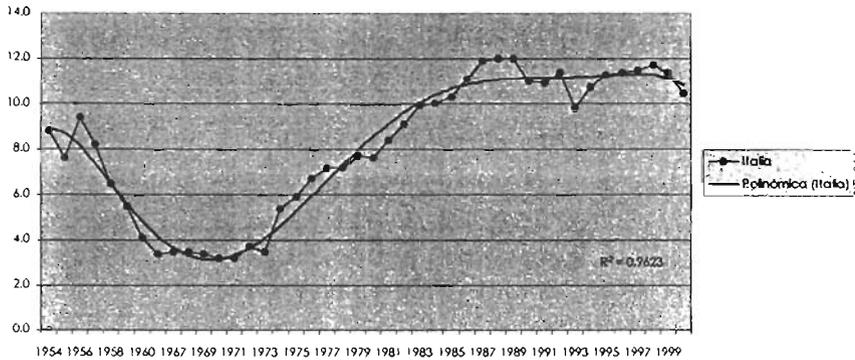
^{1/} Para los años 1967 y 1968 se tomó el promedio nacional. El resto de los datos corresponde sólo a la Ciudad de Santiago.

Gráfico 3.5
Tendencia histórica del desempleo en algunos países
1954-2000

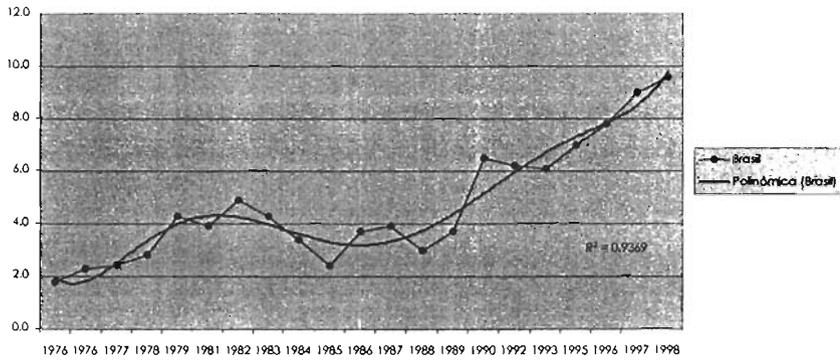
a) Japón



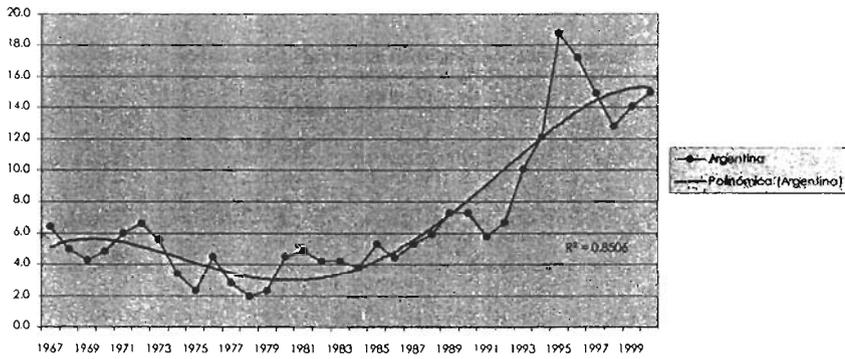
b) Italia



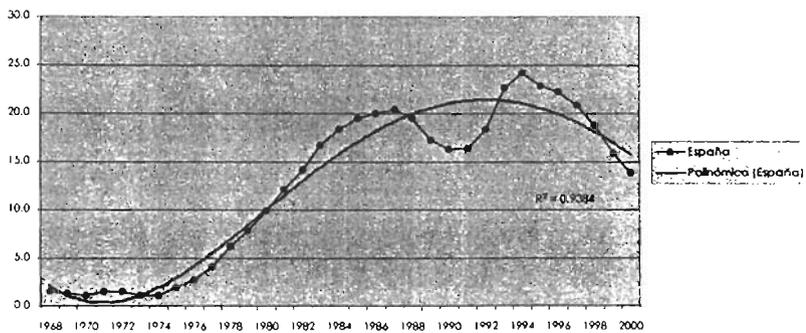
c) Brasil



d) Argentina



e) España



3.5 Contribución a la generación de valor agregado como aproximación de la riqueza

La variable que representará la contribución a la riqueza es el Valor Agregado Censal Bruto (VACB) o valor agregado. Definido por el INEGI como el monto obtenido de la diferencia entre la producción bruta total y el valor de los insumos totales. El VACB refleja el valor que se le añade a los insumos durante el proceso productivo hasta convertirse en productos terminados. Se le conoce como bruto porque las asignaciones por concepto de depreciación de los activos aún no han sido descontadas. Comprende estrictamente el precio monetario de los bienes y servicios de demanda final; se trata de una variable sin duplicidades que puede estimarse como una aproximación al Producto Interno Bruto (PIB).

Debido a esta última equivalencia es que el valor agregado puede constituir un acercamiento a la riqueza generada dado que significa el valor "adicionado" a los insumos por medio de su transformación en productos finales. Como tal, la generación de esta riqueza o el valor agregado se lleva a cabo a través de la movilización de los factores de la producción, trabajo y capital, lo que hace necesaria su retribución por conducto de la prestación de sus servicios. Bajo esta circunstancia, la importancia que adquiere la creación de valor agregado es básica, por razón que no sólo constituye la formación de riqueza por sí, sino que en el proceso se encuentra de manera implícita la distribución de la misma para aquellos factores que intervinieron en su creación.

En macroeconomía, el PIB puede considerarse como la suma de todas las compras finales o la suma del valor agregado de todas las empresas, mismo que es equivalente a todos los ingresos de los factores de la producción. Así, esta variable constituye la adición de los componentes del valor agregado: las remuneraciones, el consumo de capital fijo y el excedente neto de operación, que incluye el ingreso de los trabajadores por cuenta propia, los intereses, las regalías, las utilidades y las retribuciones a los empresarios, entre otros conceptos.¹ Visto así, la empresa constituye una unidad de producción de riqueza a través de sus empleados y trabajadores quienes potenciados por los activos fabrican bienes y prestan servicios. En este proceso

¹ J. C. Poindexter, *Macroeconomía*. Nueva Editorial Interamericana. México, 1984. p. 33-45.

surge no sólo su retribución, sino también productos o servicios para los clientes, ingresos para los proveedores e impuestos para el gobierno.

Sin perder de vista los párrafos anteriores a continuación se presenta la contribución de la MiPyME en materia de valor agregado, de manera indirecta se estima esbozar las consecuencias en cuanto a la distribución del ingreso derivadas.

De acuerdo al conjunto de entre 0 y 500 empleados, el cual concentra las MiPyMEs según la clasificación vigente hasta el 31 de diciembre de 2002, las empresas de menor tamaño representaban en el último Censo Económico (1999), en los sectores manufactura, comercio y servicios, el 99.9 por ciento de las unidades económicas y generaban el 43.1 por ciento del valor agregado en esos sectores. El 0.1 por ciento restante, correspondiente a la gran empresa, que contribuyó con el 56.9 por ciento de la riqueza generada.

Estos datos encuentran concordancia con los planteamientos en torno a la heterogeneidad, polarización y características de la estructura productiva mencionados al inicio del presente capítulo (*ver apartado 3.2*), en virtud de que en conjunto las MiPyMEs de la industria manufacturera generaron el 37.9 por ciento del valor agregado; de éste, las microempresas constituyeron el 92.8 por ciento de las unidades económicas; sin embargo, sólo emplearon el 22.7 por ciento de la fuerza de trabajo y contribuyeron al 9.9 por ciento del valor agregado. En cambio, la gran empresa que sólo representó el 0.8 por ciento de las unidades económicas tuvo la mayor participación en el empleo (46.5 por ciento), así como en el valor agregado (62.1 por ciento).²

Si se toma el subsector Productos metálicos, maquinaria y equipo, donde 79.8 por ciento son empresas de 0 a 5 empleados, se produce 4.1 por ciento del valor agregado por concepto de fabricación de puertas metálicas, cortinas y otros trabajos de herrería, entre otras actividades.³

² Kenya García Cruz, "Proyectos del gobierno en apoyo a las micro, pequeña y mediana empresas del sector industrial," en *Globalización y competitividad. La Industria Siderúrgica en México*. Instituto de Investigaciones Económicas-Facultad de Contaduría-Miguel Ángel Porrúa-UNAM, 2002. p. 240.

³ *Boletín de la Empresa Media*, No. 17, octubre de 2001. México.

Estos datos sugieren que la creación de riqueza, en México, está en función de los diferentes tipos de empresa existentes "según la propiedad de su capital, su tamaño y poder económico. Cada una tiene una incidencia distinta en términos de comportamientos, generación de empleo y modalidades de competencia."⁴ Además de la gran empresa, los grupos económicos nacionales y las empresas transnacionales, las MiPyMEs asientan al menos tres categorías al interior de su universo. Primero, una de subsistencia o de amortiguador social, otra intermedia con posibilidades de insertarse en el modelo de especialización flexible y una tercera, moderna, productiva y competitiva cuyas características de producción y organización se asemejan a las de las grandes empresas.

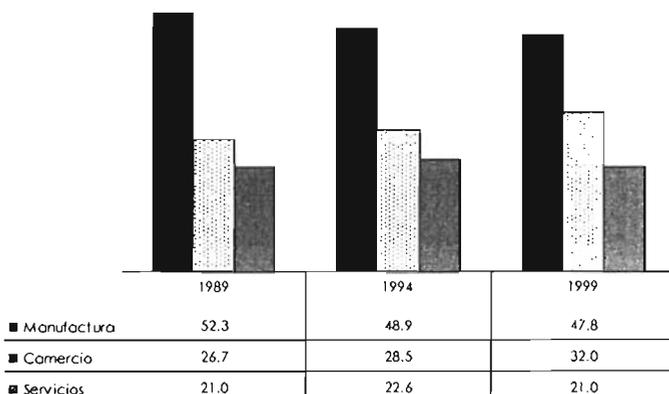
Como consecuencia, se tienen esquemas de reproducción extremos y una estructura que distribuye el ingreso y el acceso a los factores productivos en condiciones económicas y sociales insostenibles e ineficientes y con posibilidades de generar diversos procesos de descomposición. La creciente concentración de la riqueza, manifiesta en el atraso tecnológico y la pobreza de un grupo de la sociedad; y en la vanguardia productiva y de organización, así como en la opulencia del otro, va más allá de un debate ético en torno a esta situación.

3.6 Distribución sectorial y por estratos del valor agregado

De continuo con el apartado anterior, del total del valor agregado producido por los tres sectores, aproximadamente la mitad de éste se ha concentrado en la manufactura. Aunque vale resaltar que la participación de este sector disminuyó, entre 1989 y 1999, sin que ello signifique que las cifras mostradas sean evidencia suficiente para señalar una tendencia. Por su parte, el comercio creció más o menos en la misma proporción en la cual se redujo la manufactura para contribuir con 32 por ciento del total en 1999. El sector servicios permaneció estable con una participación aproximada de la quinta parte (ver gráfica 3.6).

⁴ Lilia Domínguez y Flor Brown, *Op. Cit.*, p. 85.

Gráfico 3.6
Distribución sectorial del valor agregado
México 1989, 1994, 1999



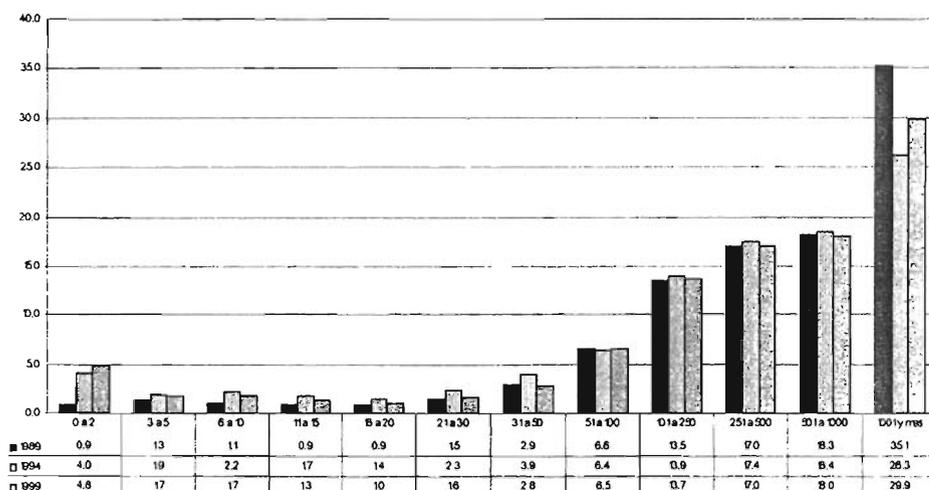
Fuente: FUNDES

Con base en las cifras del cuadro 3.3 se estima, que en 1999, las empresas ubicadas en el sector manufacturero representaron 12.5 por ciento del total de los tres principales sectores (manufactura, comercio y servicios) y generaron el 47.0 por ciento del VACB. Esto significa que casi la mitad del valor agregado es producido por un sector que concentró poco más de la décima parte de las unidades económicas. Ahora bien, si se desagrega este porcentaje de VACB a lo largo de los 12 estratos de personal ocupado referidos en el cuadro 3.1, se podrá observar que el rango de empresas que constituye la MiPyME (0 a 500 empleados) incluye el 99.7 por ciento de las unidades económicas y crea el 52.1 por ciento del valor agregado, de éste las empresas de 0 a 2 empleadas identificadas como de subsistencia ocuparon el 58.8 por ciento, y participaron de 4.8 por ciento de la riqueza producida en el sector. Los últimos dos estratos, con más de 500 empleados (0.3 por ciento) concentraron el 47.9 por ciento del valor creado por el sector manufacturero (ver gráfica 3.7). Visto de una manera general, el 22.5 por ciento del valor agregado generado en los tres principales sectores fue producido por 1,359 grandes empresas (0.05 por ciento si se considera manufactura, comercio y servicios). En última instancia, la distribución mostrada por ei

valor agregado es exactamente opuesta a la indicada al inicio del capítulo, en la gráfica 3.1 la cual muestra la composición porcentual de las unidades económicas.

Gráfico 3.7
Distribución del valor agregado creado en el sector manufacturero
México 1989, 1994, 1999

a) Por estratos de personal ocupado



Fuente: FUNDES

Estos datos pueden constituir un primer acercamiento para concebir la concentración de la riqueza, al menos en el sector manufacturero, como resultado de una condición estructural, donde las acciones emprendidas para revertir sus efectos posteriores se enfoque a paliar las consecuencias y manifestaciones, pero no sus orígenes. La mayoría de las MiPyMEs o empresas de menor tamaño son ineficientes, poco competitivas y con nulo acceso a servicios empresariales y el mercado exterior no por su tamaño en sí, sino que por un lado, muchas de ellas representan un amortiguador social para una situación económica precaria; y por el otro, aquellas capaces de mayores estadios de desarrollo no encuentran un marco fiscal, administrativo, financiero, tecnológico, etc. adecuado para el ejercicio de sus

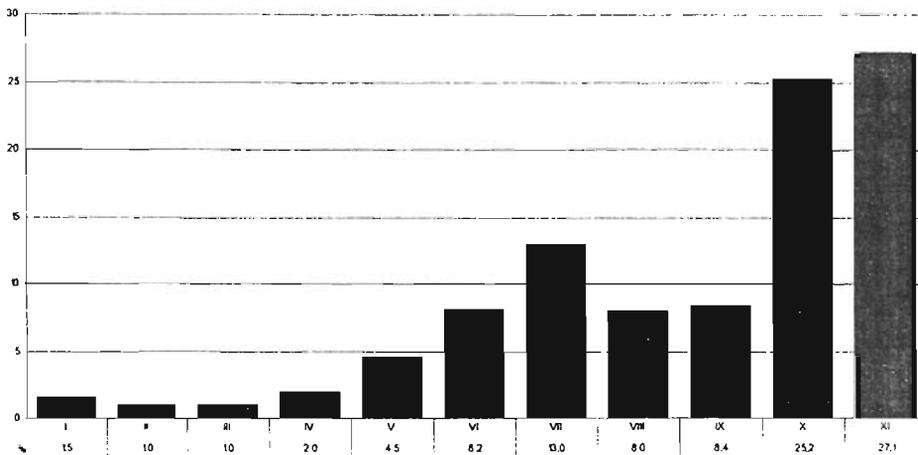
operaciones. Si no se reconocen estas diferencias sustanciales, las políticas públicas que impulsan las MiPyMEs desde la generalidad y de manera implícita como escapatoria propagan, al mismo tiempo, el escenario que pretenden contrarrestar.

Los incisos b y c del gráfico 3.7 se enfocan sólo para 1999 y utilizan una variable de estratificación diferente, a pesar de ello, se puede observar la misma distribución asimétrica para la creación de valor agregado que en el inciso a del mismo gráfico. De acuerdo al monto de activos fijos los estratos X y XI representaron el 52.3 por ciento del VACB (contenido en 1,217 empresas), mientras que una estratificación conforme a los ingresos obtenidos eleva este porcentaje a 74.2 (esto es 2,558 empresas).

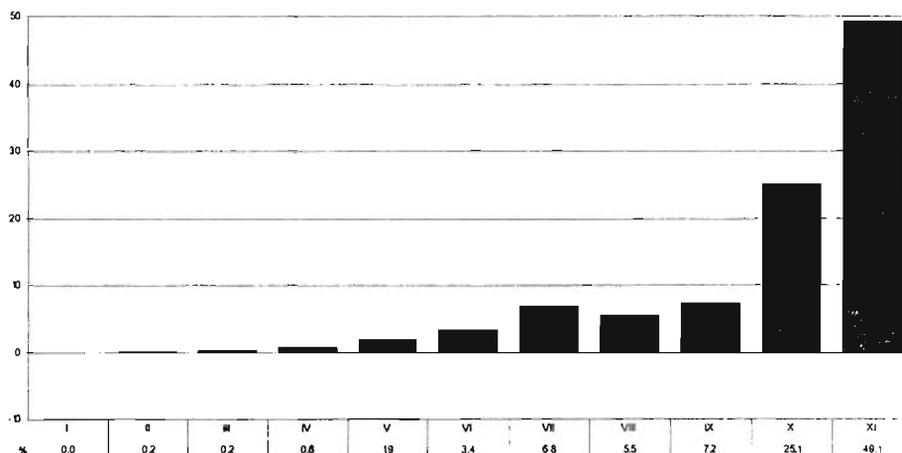
De manera simultánea, estos datos fortalecen la idea de que el tamaño y diferencia de las empresas no se determina a partir del número de empleados, el monto de activos, o cualquier otra variable, sino a partir de la naturaleza y significado que adquieren en el sistema económico. Así, con base en el reconocimiento de estos contrastes se podrá partir de lo concreto para entenderlo y no del "deber ser" para encuadrar lo que existe.

Gráfico 3.7
Distribución del valor agregado creado en el sector manufacturero
México, 1999

b) Por monto de activos fijos



c) Por monto de Ingresos



Fuente: Elaboración con base en datos de INEGI

Dadas las anteriores características, en el contexto del libre mercado, aunque el comercio exterior en México se haya incrementado (el aumento de las exportaciones como proporción del PIB, entre 1988 y 1999 ha pasado de 12.4 por ciento a 25.6 por ciento del producto),⁵ en materia de resultados, éstos no se han reflejado más que en ciertos círculos restringidos de la economía y las empresas. En efecto, para 1999 el número de compañías exportadoras había llegado a poco más de 22 mil; una fracción insignificante respecto de los 3 millones de establecimientos que componen el universo empresarial. Así, la base exportadora de México no sólo es reducida, sino que además está dominada por las más grandes.

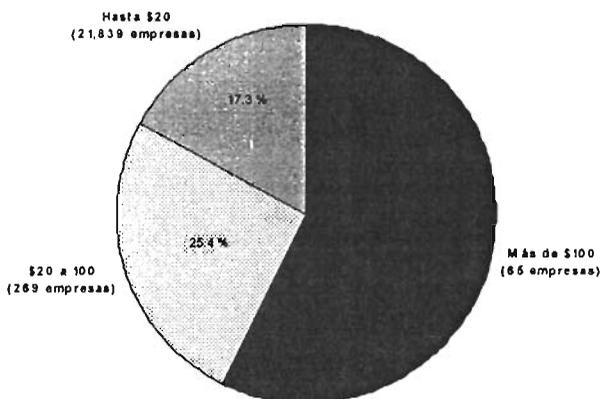
Según las cifras, las 65 empresas más grandes y exportadoras del país son responsables de más de la mitad de las ventas totales al exterior. A partir de este punto, el tamaño de las empresas declina rápidamente y con ello su capacidad para colocar productos en el extranjero. El segundo grupo de 269 empresas grandes, quienes exportan entre 20 y 100 millones de dólares al año cada una, realiza 17 por ciento de las ventas externas. La parte restante de las exportaciones totales provienen de 21,839

⁵ Vicente Fox Quesada, *Tercer Informe de Gobierno 2003*, p. 175.

empresas, cuyas ventas oscilan en menos de 20 millones de dólares al año cada una (ver gráfica 3.8).

Gráfico 3.8 Ventas exteriores de las empresas según nivel de exportaciones México, 1999

(estratos en millones de dólares)



Fuente: Dirección general de aduana, SHCP.

En resumen, alrededor de la tercera parte del PIB del país se exporta, pero ello depende de un número reducido de empresas. Si se recuerda, además, que el fomento de las exportaciones no se ha traducido en el fortalecimiento de cadenas productivas, el resultado final es que las actividades exportadoras de México constituyen enclaves aislados dentro de la economía nacional. Asimismo, "la insuficiencia de ahorro y el atraso tecnológico internos, que impiden la creación y actualización tecnológica de las estructuras y sistemas necesarios a la exportación que se persigue, son resueltos con la apertura irrestricta a la inversión extranjera directa, que sumada a la apertura comercial y financiera que la reciprocidad internacional reclama, generan el otro proceso, pero en forma pernicioso, de lo que se imita: la destrucción de las obsolescencias nacionales y su sustitución con innovadoras

básicamente extranjeras. Así, las estructuras productivas se desnacionalizan y la vulnerabilidad externa de los países se magnifica."⁶ Es por ello que en estos términos se establece una nueva división internacional del trabajo, bajo la conducción de un proceso de producción fragmentado en el cual los países más desarrollados fabrican bienes con mayor valor agregado y naciones como México transitan de ser países monoexportadores a ser países ensambladores.

En el tenor de las observaciones hechas a las manufacturas, toca el turno de revisar los casos de los sectores comercio y servicios. Del total del valor agregado producido por los tres sectores, el comercio aporta en promedio la tercera parte (ver gráfica 3.6) y contiene poco más de la mitad de los establecimientos (52.9 por ciento).

La clasificación oficial determina que una empresa del sector comercio es grande a partir de un personal ocupado de 100 personas.⁷ Según la clasificación Mexicana de Actividades y Productos (CMAP)⁸ este sector se divide en dos subsectores: a) *comercio al por mayor* y; b) *comercio al por menor*. El primer subsector contiene 7.8 por ciento de las unidades económicas, mientras que el otro aglutina el 92.2 por ciento restante. En función de sus resultados, el presente estudio se centrará en el desglose de las seis ramas que conforman el segundo, comercio al por menor. Las dos principales ramas, por su concentración de unidades económicas, son comercio al menudeo de productos alimenticios en establecimientos especializados (56.7 por ciento) y productos no alimenticios en establecimientos especializados (21.6 por ciento).

En general el tipo de establecimiento característico de ambas ramas se refiere a tiendas de abarrotes y misceláneas (30.6 por ciento); tiendas de ropa al menudeo (6.5 por ciento); recauderías (4.8 por ciento); papelerías (4.2 por ciento) y carnicerías (3.7 por ciento), donde 1.7 es el promedio de personas ocupadas por estas unidades económicas.⁹

⁶ Benito Rey Romay, *Economía y utopías mexicanas. Rumbo al fracaso y al cambio posible*, p. 134.

⁷ Vigente hasta el 31 de diciembre de 2002.

⁸ INEGI.

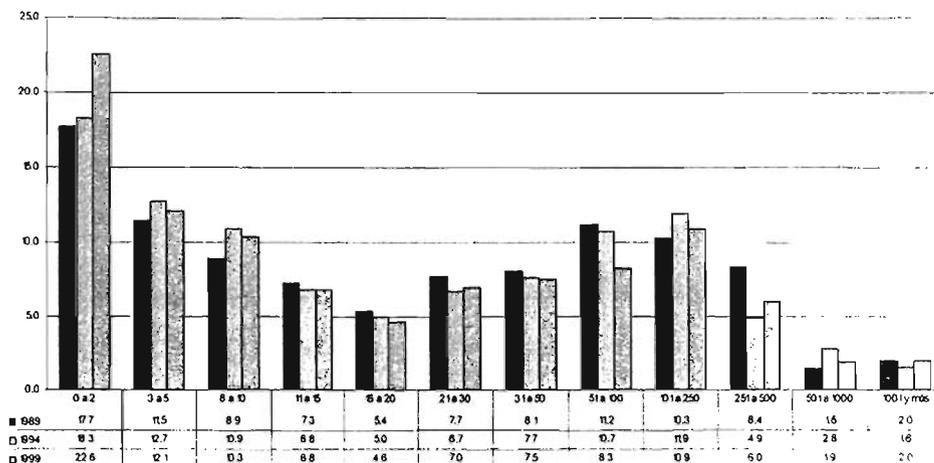
⁹ *Boletín de la Empresa Media*, No. 16, Agosto de 2001. México.

Como podrá observarse en 1999, en el sector comercio el valor agregado se distribuyó de manera más uniforme para todos los tamaños de empresas de menor tamaño (ver gráfico 3.9, inciso a). No obstante; vale detenerse en algunos aspectos. Las unidades económicas con 0 a 2 empleados, que ocuparon 83.0 por ciento del total en el sector, produjeron 22.6 por ciento del VACB sectorial, de tomarse en cuenta el siguiente estrato de 3 a 5, el porcentaje de unidades más pequeñas se elevó hasta 95.0 las cuales crearon el 34.7 por ciento del valor agregado del sector.

Las empresas grandes, las cuales constituyen el 0.15 por ciento de los establecimientos del comercio aproximadamente participaron del 20.8 por ciento del valor creado en el sector. De manera tal, que el 83.0 por ciento constituido por las empresas más pequeñas y el 0.15 por ciento compuesto por las más grandes produjeron un valor agregado de proporciones más o menos similares. El 4.9 por ciento restante, conformado por MiPYMEs las cuales pueden ser consideradas como firmas establecidas más allá de la subsistencia colaboraron con 44.5 por ciento del VACB.

Gráfico 3.9
Distribución del valor agregado creado en el sector comercio
México 1989, 1994, 1999

a) Por estratos de personal ocupado



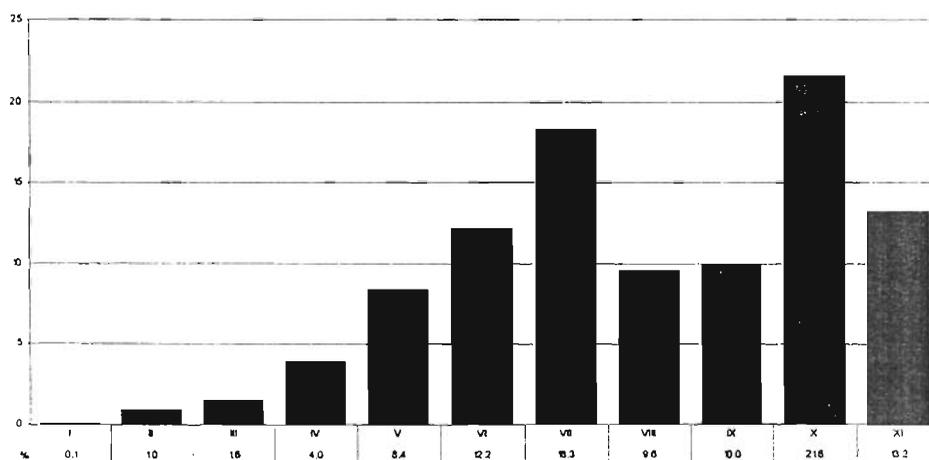
Fuente: FUNDES

De nueva cuenta, el desglose de las cifras permite situar una distribución focalizada de la riqueza como consecuencia de la propia estructura que le da origen. Esta investigación señala este respecto no con la intención de proferir la ingenua recomendación de transformar la ordenación productiva, pero sí con el compromiso de ubicar alguno de los límites naturales del aparato productivo mexicano, en el entendido de contribuir a la búsqueda de soluciones más equitativas.

Cuando la distribución del VACB se realiza con el monto de los ingresos como variable de estratificación, adquiere una forma casi asimétrica, cargada mayoritariamente hacia la derecha (ver gráfica 3.9, inciso b), lo que puede apoyar los indicios sobre un proceso de polarización en la creación de la riqueza en el comercio del mismo modo que el visto en la manufactura. Empero, los estratos medios considerados del IV al VIII (ver cuadro 3.4), agruparon el 52.5 por ciento de valor sectorial, equivalente al 16.8 del valor de los tres sectores.

Gráfico 3.9
Distribución del valor agregado creado en el sector comercio
México, 1999

b) Por monto de Ingresos

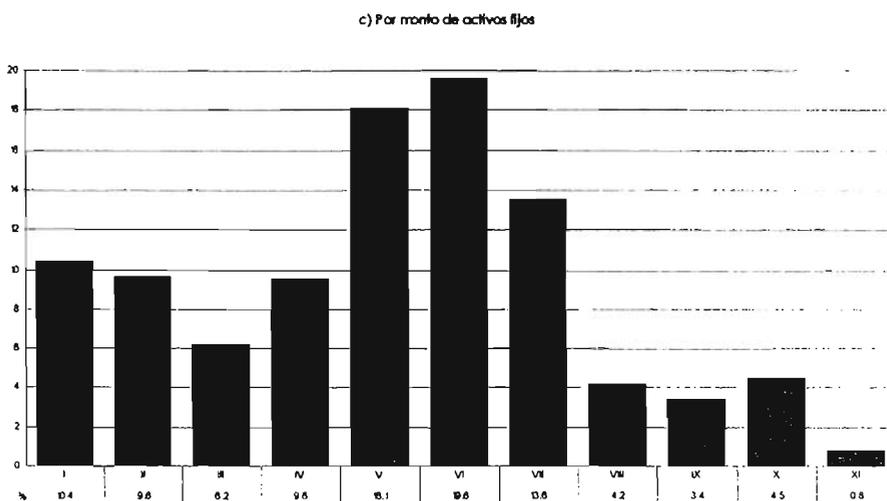


Fuente: Elaboración con base en datos de INEGI

Bajo la estratificación por tipo de activo, se dispuso la misma distribución del VACB a lo largo de los once rangos que conforman el universo empresarial; encontrándose que adopta una forma parecida a la normal por razón que se aglutina en los rangos centrales de la serie (ver gráfica 3.9, inciso c).

De las tres gráficas mostradas se desprende un comportamiento diferente de acuerdo al tipo de variable de estratificación empleada. Conforme al personal ocupado, las microempresas participan de la quinta parte del VACB del sector; con base a los ingresos el valor agregado es nulo; mientras que acorde al monto de activos les correspondieron la décima parte. En todos los casos, la relación entre el número de unidades económicas y la contribución al valor agregado es desequilibrada en los extremos en cuanto a que no refleja el porcentaje mayoritario de establecimientos que congrega.

Gráfico 3.9
Distribución del valor agregado creado en el sector comercio
México, 1999

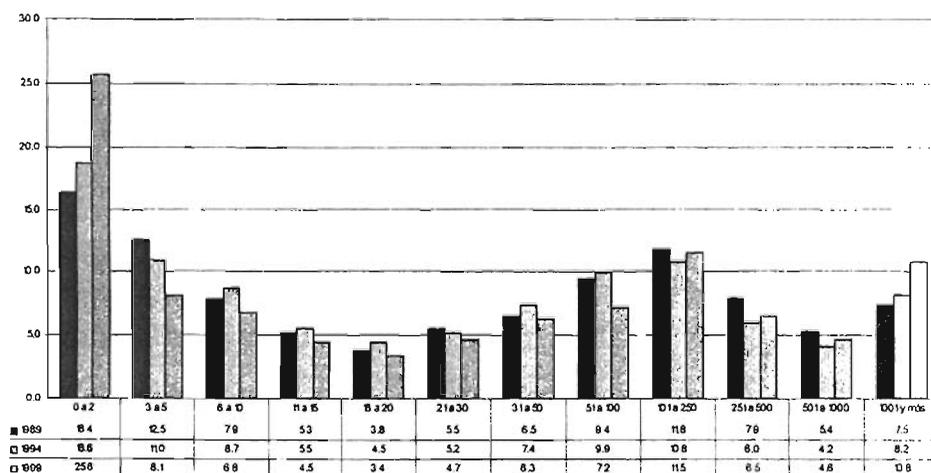


Fuente: Elaboración con base en datos de INEGI

Finalmente, el sector servicios guardó un comportamiento parecido al comercio, con la diferencia de que los primeros poseyeron el 34.5 por ciento de los establecimientos y sus empresas de 0 a 2 empleados representaron el 24.5 por ciento. La gráfica 3.10 inciso a presenta una forma similar a la observada en la gráfica 3.9 con el mismo inciso, lo que manifiesta, en primera instancia, que aun cuando los estratos de empresas menores tanto en el comercio como en los servicios participen con mayor intensidad en la creación de la riqueza, el contraste con el porcentaje de empresas grandes (en este caso 0.34 por ciento) salta a la vista pues se adjudican 33.4 por ciento del VACB del sector.

Gráfico 3.10
Distribución del valor agregado creado en el sector servicios
México 1989, 1994, 1999

a) Por estratos de personal ocupado



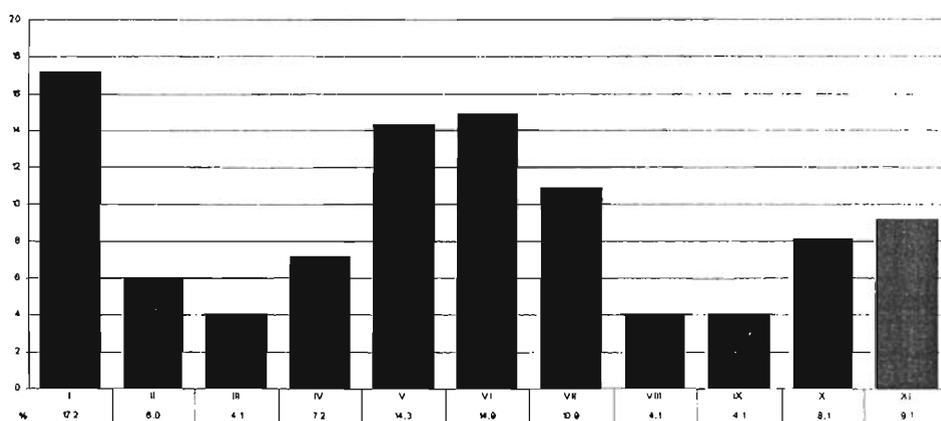
Fuente: INEGI

Esta situación se conserva en buen grado conforme a la estratificación por monto de activos correspondiéndole el 21.3 por ciento del valor sectorial a las 1,013 empresas más grandes, distribuidas de los estratos IX al XI (ver gráfica 3.10, inciso b).

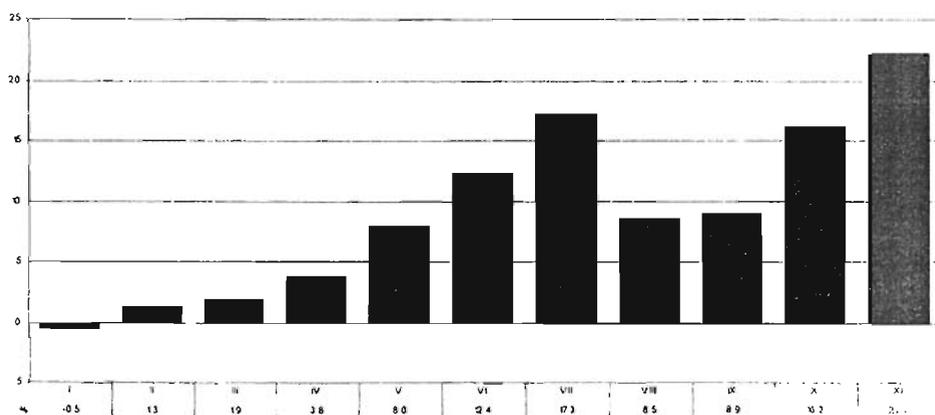
De acuerdo a la clasificación por medio de los ingresos, la asimetría en la distribución del VACB a través de los estratos de empresas mayores es notoriamente alto, encontrándose la misma tendencia hacia el centro que en el sector comercio.

Gráfico 3.11
Distribución del valor agregado creado en el sector servicios
México, 1999

b) Por monto de activos fijos



c) Por monto de Ingresos



Fuente: Elaboración con base en datos de INEGI

Capítulo cuatro: propuesta de líneas generales del contenido de una política pública a favor de la MiPyME en México

Introducción

Este último apartado define una línea general sobre la cual podría integrarse una política pública a favor de la MiPyME en México. Se trata simplemente de enunciar aquellos elementos que deberían estar presentes en las acciones e instrumentos de esta política. Las evidencias empíricas localizadas a lo largo de la investigación comprometieron a la elaboración de estas páginas adicionales. Sobre las herramientas y estrategias específicas que permitan llevarlas a cabo, se considera que están fuera del alcance de este estudio. Los límites consistieron en el impacto de las empresas de menor tamaño en el empleo y la riqueza. Así, el diseño de políticas hacía este sector rebasaría los planteamientos originales de este trabajo.

Para estos fines, tampoco interesa ningún tipo de promoción específica hacia algún sector; en última instancia, corresponde hacerlo a la o las instituciones responsables de estos temas, del mismo modo, orientar las modalidades de cualquier política que se considere pertinente ejecutar.

Durante el desarrollo de la presente investigación fue notorio que desde el inicio del proceso industrializador, México había pasado por diferentes etapas en sus políticas de promoción industrial y empresarial. Aunque gran parte de esta historia se había caracterizado por un fuerte intervencionismo estatal, el péndulo económico también se había situado en aquellos modelos donde la participación del Estado es mínima. En resumen, la oscilación entre el proteccionismo y políticas de corte *laissez faire* habían sido en ambos casos recalcitrante.

Con base es esta situación resulta conveniente proponer el abandono de estas posturas extremas y asumir las realidades de la economía en el mundo actual. El mercado por si mismo no resuelve los problemas; tampoco lo hacen las economías fuertemente intervenidas. En los dos casos las evidencias históricas sustentan estas afirmaciones. Adicionalmente, ante la aversión mantenida hacia lo público o estatal se

crea en la necesidad de comenzar a trazar el justo reconocimiento de la importancia del Estado como generador de condiciones propicias y promotor del desarrollo.

4. 1 Líneas generales para una política pública a favor de las empresas de menor tamaño

Los dos grandes temas en materia empresarial tienen que ver con el desarrollo de las empresas de menor tamaño y con la competitividad necesaria que permita al sector empresarial en su conjunto, mantenerse en los mercados. Ambas cuestiones constituyen una exigencia histórica, no un tema de moda, cuyo enfoque sostenido y sobre todo cuyas acciones emprendidas, derivadas de aquel, no han permitido avanzar sobre soluciones para la economía mexicana.

Por un lado, es común observar en los planes y programas de gobierno una gran preocupación por las MiPyMEs. Sin embargo, detrás de ello radica una conducta más cercana al asistencialismo que al desarrollo. Las consecuencias derivadas de este enfoque se manifiestan en un rezago del aparato productivo, el cual ha sido desplazado incluso de mercados tradicionales como el norteamericano.

Si no se identifican con precisión los límites, alcances y las diferencias del aparato productivo las acciones emprendidas por cualquier gobierno constituyen acciones aisladas, traducidas éstas ya sea en la ausencia de instituciones, en el exceso de programas de apoyo, la descoordinación de esfuerzos o en pensar que con la estabilidad macroeconómica como objetivo *per se*, la estructura empresarial desplegará su potencial productivo.

Finalmente, no se requiere "inventar" nuevas propuestas de política empresarial; sino solamente reconocer la complejidad de la estructura económica y con base en ello, ampliar la perspectiva del diseño y la instrumentación de las acciones. El reconocimiento del crecimiento y el desarrollo económicos como un proceso sistémico constituye un eje mediante el cual pueden reordenarse estas herramientas.

4.1.1 Un nuevo enfoque hacia el espectro empresarial

Resulta fundamental reconocer que la problemática de las empresas varía de acuerdo a su tamaño, su tipo y naturaleza. No se puede tratar como iguales a los que no son iguales. Sin embargo, hay que tener en cuenta la dificultad para determinar la dimensión real de las empresas. Aunque la praxis ha determinado el número de trabajadores como la variable de estratificación más socorrida por su facilidad para medirlo, lo cierto es que cualquier variable depende, a su vez de otros factores, por tanto, no es posible ofrecer conclusiones unívocas al respecto. Cualquier parámetro resultará arbitrario y no es posible plantear ninguna argumentación lógica o teórica que pueda justificar razonable y categóricamente una línea divisoria entre los estratos.

Es quizás por medio de una aproximación ordinal que se puede valorar la dimensión de las empresas; es decir, por medio de la atención a un orden entre empresas mayores, menores y de sobrevivencia. Así, sólo quedaría la creación de amplios estratos con características comunes que estimaran el tamaño. Desde esta perspectiva cualitativa sí es posible configurar los tres grandes grupos mencionados en el capítulo tres.

En un primer grupo se encuentran las "grandes" empresas, denominadas así, pues su compleja relación de propiedad, de sus procesos administrativo y de producción implican un sustrato numeroso de colaboradores y volúmenes de operación amplios. Asimismo, la división del trabajo es amplia. Normalmente, en estas organizaciones existe una separación entre los dueños y los tomadores de decisiones, quienes buscan producir resultados financieros satisfactorios para los primeros. A veces, la posesión de la compañía se representa mediante la pertenencia de acciones.

Al otro lado del grupo, se encuentran establecimientos económicos fundados y operados por individuos que han sido expulsados del mercado laboral. Ellos, en la mayoría de los casos expresan las formas comunes de subsistencia. Se trata de respuestas defensivas para procurarse un ingreso.

Por último, entre estos dos extremos, un grupo de empresas donde la propiedad y la toma de decisiones se encuentran reunidas en una persona o en un grupo pequeño

de ellas. Dentro de la estructura productiva, el papel desempeñado por este tipo de empresas está lejos de ser un paliativo de la pobreza.

Una vez identificado los tipo de empresa, componentes de la estructura empresarial, cualquier instrumento dedicado a apoyar la competitividad de la empresa necesariamente formará parte de otras políticas públicas integradas a un proyecto más amplio. De ahí que su trascendencia vaya más allá del ámbito puramente empresarial. Una unidad económica cualquiera, se inserta en el sistema económico, político y social que sea capaz de formar cada país.

El fomento empresarial no es un hecho aislado, sino que repercute en la orientación que cobra una nación en su conjunto. Como tal, es necesario que las políticas de Estado sean reconocidas y asimiladas en todas las esferas de la administración pública. Sobre esta base se construyen las instituciones y se genera el entramado en el que se fundamentan las políticas. Esto supone consistencia y estabilidad en el tiempo; es decir, políticas que van más allá de un sexenio. Sólo así el proceso de crecimiento adquirirá congruencia.

4.1.2 Implantación sistémica de las políticas

La poca efectividad que la promoción empresarial pueda tener en los resultados, se debe a la perspectiva parcelada en la generación y ejecución de las políticas. Por ello, su implantación deberá ajustarse a un enfoque sistémico. En la práctica, significa que las acciones se ejercerán de manera coordinada entre las entidades involucradas, a todos los niveles (Federal, Estatal, local), así como entre sectores y regiones.

Por ejemplo, si se observan los esquemas de apoyo que actualmente se ofrecen, a través de diversas instituciones se podrá advertir que no se trata de una falta de programas, sino que su instrumentación y funcionamiento les impide obtener los mejores resultados. Se insiste, el problema no está en el programa en sí, sino a la lógica fragmentada y aislada por la que tuvo origen.

Normalmente estos instrumentos se concentran en áreas que brindan capacitación, diagnósticos, información en general, etc., bajo la consideración que las

empresas tienen un potencial productivo estándar, el cual requiere ser ampliado solamente por razón de la mejora en el perfil del empresario. Así, en buena medida se persigue llevar al empresario y sus colaboradores habilidades y capacidades básicas para la actividad del negocio.

En cuanto al financiamiento y los apoyos fiscales, su acceso se dificulta a medida que la dimensión de la empresa se reduce. Los recursos financieros, como escasos, son de difícil obtención, primero porque los sujetos de crédito no cumplen con la serie de requisitos, al tiempo que cuando se consiguen su costo es muy elevado. Muchas veces, los programas de financiamiento constituyen una alternativa marginal comparados para un sistema bancario que no ha inyectado los recursos necesarios al sistema económico.

Con los datos disponibles entre 1988 y 1999, el cuadro 4.1 refleja la inestabilidad de los recursos otorgados al sector industrial. En efecto, como en cualquier inicio, los bríos naturales del comienzo del sexenio de Carlos Salinas de Gortari, propiciaron que los créditos otorgados fueran al 100 por ciento en 1988 y 1989 para este sector. Sin embargo, para 1994, esta cifra cayó a poco más de 40 por ciento. La pequeña empresa fue la destinataria mayoritaria de estos dineros, mientras que en el resto de los estratos no hubo una tendencia clara. Más allá de las fluctuaciones de estas cifras, se refleja la intermitencia de las estrategias y las acciones concretas, todo esto sin tomar en cuenta que el monto real de los recursos pudo haber cambiado; en el caso presentado se trata sólo de la participación porcentual.

Del siguiente sexenio, vale la pena señalar que aun cuando 1995 y 1996 se distinguieron por ser años particularmente difíciles, se incrementó el crédito para la industria. Empero, los recursos fueron canalizados hacia las empresas más grandes, quedándose por completo a merced de la aridez económica de esa época, el grueso de las demás empresas.

La lección derivada de estos datos precisa que no se puede establecer un plan de trabajo sostenible, por lo menos en el mediano plazo, cuando los proyectos se basan en la incertidumbre o en los vaivenes institucionales y económicos. Si bien en un tiempo las pequeñas empresas fueron las más beneficiadas, por cuanto a la cantidad de

crédito recibido, a la postre resultaron las más perjudicadas como producto de la crisis de 1995 y el consecuente incremento de las tasas de interés, así como la disminución de la demanda agregada.

La brecha entre la inconsistencia de lo dicho y lo realmente efectuado también deberá cerrarse, pues al permanecer esta tendencia, es de esperarse que la atención a las empresas no pueda rebasar el nivel asistencialista, el cual permite sobrellevar las condiciones que determinan la debilidad estructural de la planta productiva.

Cuadro 4.1
Participación porcentual en el crédito otorgado por NAFIN
1988-1999

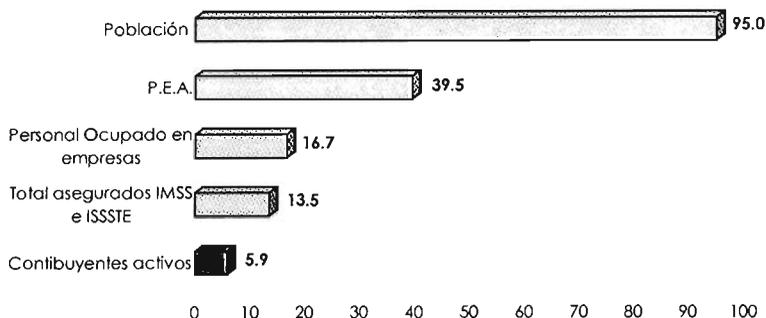
	Sector industrial	Micro	Pequeña	Mediana	Grande
1988	100.0	9.1	42.3	18.5	30.2
1989	100.0	9.1	42.3	18.4	30.1
1990	82.0	11.9	48.7	18.9	20.5
1991	47.6	15.5	57.6	8.1	18.8
1992	44.8	18.3	52.2	7.9	21.6
1993	40.5	19.9	55.4	6.1	18.7
1994	41.1	18.7	52.7	8.7	19.8
1995	76.4	7.0	15.9	11.9	65.2
1996	82.9	5.4	16.3	13.0	65.3
1997	84.8	4.2	23.7	12.6	59.5
1998	83.0	3.8	19.1	15.3	61.8
1999	33.2	38.1	26.5	27.0	8.4

Fuente: Elaboración con base en datos obtenidos del 5º y 6º Informe de Gobierno Anexo estadístico, Ernesto Zedillo.

Otro botón más de la muestra, el de los apoyos fiscales, muestra que no responden al principio de fomentar la inversión y/o la actividad económica; sino que ofrecen algún alivio para soportar la fuerte presión impositiva. Como lo señala la gráfica 4.1, el peso del país recae apenas en 6 millones de contribuyentes; esto es, más o menos el 6 por ciento.

Gráfica 4.1

Universo de contribuyentes 1999



Fuente: FUNDES.

No resulta ocioso enfatizar en la necesidad de una política integral hacia la empresa, y en general cualquier política en favor por lo menos del crecimiento económico sostenido. Una reordenación de muchos de los instrumentos existentes y la acción coordinada de la administración pública hacia el logro de un objetivo común pueden ser la articulación principal de un proyecto sistémico, son los primeros pasos. Posteriormente, se podrán asignar tareas específicas y directas a los diversos actores del proceso, reconocido este último como político-económico, y ejercido en todos los órdenes de gobierno.

Estas son las condiciones necesarias para el logro de una política empresarial que pretenda ser ordenada, coherente y sobre todo, sostenible.

4.1.3 El papel del Estado en el fomento económico

Al incrementarse las demandas de permanencia en el mercado, como resultado de una mayor integración económica, la competitividad se convierte en el principal elemento por fomentar. De aquí la importancia de establecer una política en pro de la

competitividad basada en un enfoque sistémico. Al respecto, existe un amplio margen para la intervención activa del gobierno, más allá de las prácticas ortodoxas y doctrinarias, que por ciento no existen.

Una economía competitiva tiende a crecer y a participar de manera activa en el mercado globalizado; no obstante ningún país que quiera integrarse de esta forma puede abandonar el rumbo de su economía al juego de las libres fuerzas del mercado. La globalización es un hecho real; pero el funcionamiento de la economía bajo los supuestos del libre mercado constituye sólo un modelo para un capitalismo ideal.

Estados Unidos por ejemplo, país conocido como el defensor teórico a ultranza del libre mercado; en la práctica ejecuta políticas proteccionistas con el objetivo de salvaguardar sectores productivos. A veces, mediante la aplicación de "barreras no arancelarias"¹ ha restringido la entrada de ciertos productos provenientes de otros países. En el caso de México es conocido el capítulo sobre el aguacate, mismo que fue vetado a través de una medida "fitosanitaria" que argüía que el producto mexicano estaba contaminado con una plaga. O en el caso del atún, cuya importación fue prohibida debido a un presunto daño ambiental, ya que provocaba la muerte de delfines principalmente. Hoy día, a pesar de haber obtenido la etiqueta Dolphin Safe (aceptada por el gobierno estadounidense), la aplicación de restricciones comerciales se hace presente.

En cuanto a las MiPyMEs, en específico, la United States Small Business Administration (SBA) ha trabajado fundamentalmente en tres áreas de fomento: asistencia financiera, asistencia técnica y defensoría. Sobre todo, entre 1991 y 2000 la SBA ha ayudado a obtener más de \$94.6 mil millones de dólares en préstamos, más que en toda su historia documentada antes de 1991. Al respecto se dice que ningún otro prestamista en este país (quizás ningún otro prestamista en el mundo) ha sido responsable por el financiamiento de tantos pequeños negocios como la SBA fue durante esta época. Solamente el año pasado, la SBA respaldó a los pequeños negocios con más de \$12,300 millones en préstamos. Más de mil millones de dólares

¹ Normas sanitarias y fitosanitarias tales como especificaciones para controlar plagas o enfermedades de animales y plantas. Asimismo, normas técnicas referidas a calidad, empaque, embalaje o impacto ambiental, etc.

estuvieron disponibles para préstamos en casos de desastre y más de \$40 mil millones de dólares en contratos federales fueron asegurados para pequeñas empresas con la ayuda de la SBA.

Si bien, para algunos congresistas la labor de la SBA ha significado mucho dinero, cuando se observan los beneficios económicos de la pequeña empresa, especialmente en cuanto a contribución económica se refiere, la importancia de seguir apoyándola resalta.²

Como puede apreciarse, queda en entredicho la aplicación pura del modelo del libre mercado, incluso por sus defensores más obstinados. Por sí mismo este modelo no funciona como impulsor de la productividad y la eficiencia del aparato productivo, así lo demuestran no sólo las evidencias nacionales, sino las condiciones económicas mundiales, las cuales se inclinan hacia la concentración en lugar de la asignación eficiente, en el sentido de Pareto, de los recursos.

En general, la competencia empresarial orienta y dinamiza al capitalismo, es el motor de la actividad económica. En particular, en un mundo globalizado ese sentido de competencia se agudiza, como tal, es inevitable el consenso en torno a cumplir con este requisito. De manera práctica, esto se traduce en la necesidad de implantar una política pública cuyo objetivo sea el incremento de la competitividad en las empresas con las características antes mencionadas.

La intervención del Estado, a este respecto, es fundamental, finalmente todos los gobiernos intervienen en sus economías ya sea para incentivar la asimilación de conocimientos, la integración de redes empresariales, la innovación o cualquier otra práctica que redunde en un aumento de la competitividad. Mucho se ha avanzado en materia de elaboración de políticas, actualmente, al menos en el papel la competitividad del país se ha pretendido alzar como el eje de todas las decisiones. No obstante, como quedó visto con anterioridad, la ejecución no ha sido lo suficiente ni en su visión de conjunto, ni para identificar las necesidades concretas de cada tipo de empresa.

² Emilio Zevallos Vallejos (coord.), Experiencias internacionales sobre políticas para la Empresa Media, Mc. Graw Hill, Chile, 2001, p. 157 y 158.

En resumen; en primer lugar, es básico reconocer el tipo y naturaleza de las unidades económicas. La estructura empresarial es muy compleja, de donde se desprende que en caso de aplicarse una política homogénea para todo el conjunto, muy probablemente los efectos consecuentes sean diversos y no siempre los más deseables.

Sobre esta base, México y su Gobierno en particular deberá adoptar una política que fomente el sector empresarial, en la asimilación de conocimientos, la integración de redes empresariales, la innovación, etc., no como una dicotomía entre los aspectos macro y microeconómicos, sino como dos aristas que convergen en un mismo punto, incremento de la competitividad de la economía mexicana. Si en verdad se desea fomentarla, se requerirá de un enfoque global en su tratamiento.

No es que se trate de inventar una política económica sino solucionar, sobre todo, la falta de congruencia entre los planes elaborados y las acciones emprendidas. La política de Estado requiere la participación activa del Gobierno para armonizar las acciones aisladas y los escuetos resultados realizados desde los diversos ámbitos participantes.

El reconocimiento de las micro, pequeñas y medianas como entes económicos, políticos y sociales básicos para el funcionamiento de las sociedades actuales, va más allá de ser un tema de moda o la inclusión, como requisito, de un apartado en el diseño de políticas públicas. Como se evidenció en el capítulo 2, existen razones históricas y sociales para que sobre estas empresas recaiga un peso importante del crecimiento de la economía mexicana.

Conclusiones

Las MiPyMEs adquieren mayor relevancia en un momento histórico en el cual el sistema económico capitalista se reestructura en función de modelos de producción más flexibles, los cuales propician el aprovechamiento de escalas productivas menores. En el contexto de América Latina estas unidades surgen, además, por razón de la crisis económica y social que impulsa la creación de establecimientos que permitan la obtención de un ingreso autoempleándose.

En ausencia de una intervención económica por parte del Estado, así como de normas institucionales legales destinadas a la creación de empleo, se deja en manos de la iniciativa individual la generación de éste. Así, en realidad se tiene trabajo por cuenta propia o autoocupación sin impacto económico relevante, aunque sí social y político. Se trata de permitir la sobrevivencia de quienes ejecutan este tipo de actividad, al tiempo que se obtiene un mecanismo de contención social.

Desde este punto de vista, aunque se trate de un sector residual, las micro y pequeñas empresas (sobre todo las más pequeñas) no le son ajenas a la estructura socioeconómica, sino que le son inherentes y funcionales a su propio comportamiento, aun cuando sólo reproduzcan un esquema de pobreza y marginación. En realidad, la discusión de fondo, es el papel que juega la pequeña empresa dentro de la configuración capitalista, pues el gran capital se apoya permanentemente en ellas para su proceso de acumulación mediante los precios de mercado, al mismo tiempo, que todo el sistema le sirven para paliar los efectos de las crisis.

En consecuencia, hoy día, la naturaleza misma de la MiPyMEs se inscribe en una configuración no sólo estructural, sino histórica. Por un lado, los micro, pequeños y medianos productores son los elementos más dinámicos en el desarrollo del mercado interno, ya que son productores y consumidores a la vez, no monopolizan la producción, garantizan que la oferta no desborde a la demanda, generan permanentemente empleo y atenúan las crisis económicas, por el otro permiten la transferencia de valor de las empresas con menores ventajas competitivas hacia aquellas que poseen más.

En otro orden de ideas, es importante reconocer que al menos para el caso de México, la estructura empresarial se halla diferenciada de acuerdo a una función social y económica de los diversos tipos de unidad productiva y no de su tamaño basado generalmente (aunque no del todo) en el número de empleados o monto de activos con los cuales cuente. Al respecto, se distinguen al menos tres tipos:

- a) de subsistencia
- b) de acumulación lenta
- c) de acumulación rápida

Esta tipología no es única ni absoluta, sólo constituye una generalización de la realidad observada, amén de una aproximación a los diferentes intentos de clasificación vistos a lo largo de esta investigación.

Bajo esta nueva definición empresarial es que la heterogeneidad de la estructura productiva cobra mayor significado de acuerdo al impacto que tienen las diversas unidades no sólo en la formación de empleo, sino en la calidad de éste. El salto cualitativo entre la mera autocupación y un empleo que reporte seguridad social, contribuciones fiscales y participación en un mayor valor agregado, representa diferencias sustantivas en cuanto a sentar las bases para un círculo virtuoso y no un proceso degenerativo económico y social.

Actualmente se habla de la MiPyMEs como agentes de reducción de los índices de pobreza. Empero, si no se distingue la heterogeneidad del conjunto y sobre todo la naturaleza y significado de los diferentes tipos de unidades económicas, la mayoría de las acciones emprendidas al respecto, corren el riesgo de perpetuar un gran sector de pequeñas empresas como actividades para asegurar un ingreso. Sector, por cierto, desvinculado en absoluto del mejoramiento del tejido empresarial y de la competitividad nacional.

En la medida en que se reconozca la existencia de una diferenciación al interior del conjunto de las MiPyMEs, se posibilitará la definición de los límites de la estructura económica de países como México, consecuentemente, se identificará la importancia

que tiene dicha estructura como determinante parcial del intercambio desigual entre sus sectores.

Aun cuando la acusación hacia el marco institucional sea una queja persistente en torno a obstáculo para la pequeña empresa, los rezagos de la planta productiva mexicana son de carácter estructural, no administrativo. De manera tal, que resulta importante la reflexión y el cuidado en el planteamiento de los problemas económicos, ello acompañado por la brújula de la historia, la cual permita atenuar al menos el carácter experimental, inaugural y coyuntural de las recomendaciones de políticas públicas. El diseño y ejecución de un proyecto económico requiere ser acotado por el conocimiento de las posibilidades reales de las condiciones económicas y de las restricciones estructurales del aparato productivo. Cualquier decisión de política pública no es un acto de mera voluntad.

El papel de las empresas de menor tamaño va más allá de un discurso apologético hacia el sector, reconocer su realidad social y económica, así como su naturaleza heterogénea, las desprende del carácter eufemístico que se les ha adjudicado y las ubica en el rol que adquieren en la reconfiguración productiva flexible, los requerimientos para pertenecer a ésta y como tal, a reconocer el conjunto de empresas que pueden insertarse y el cómo.

Al mismo tiempo, debe tomarse en cuenta que categorizar demasiado en cuanto a microempresa, pequeña empresa, trabajador por cuenta propia, mediana empresa, etc. puede desvirtuar el hecho de que para el mercado no existen los pequeños, los medianos, los chicos y los grandes, sino que se trata de un asunto bipolar entre pequeños y grandes, nada más. Para estas últimas, el libre mercado y la competencia es su mejor ambiente, en el sentido que están habituadas a la apropiación de más mercado, buscan crecer y ser globales, luchan por la riqueza; mas no por la subsistencia. En su relación con el Estado piden eliminar regulaciones, tasas impositivas, flexibilizar la legislación laboral; es decir, requieren de un Estado pequeño que no les entorpezca el desarrollo de sus actividades. Son los fuertes del sistema, desde este prisma, su poder de negociación se basa en su poder económico y con ello, de entrada las condiciones de competencia son desiguales.

Finalmente, como consecuencia de esta situación, se tienen esquemas de reproducción extremos y una estructura que distribuye el ingreso y el acceso a los factores productivos en condiciones económicas y sociales insostenibles e ineficientes y con posibilidades de generar diversos procesos de descomposición. La creciente concentración de la riqueza, manifiesta en el atraso tecnológico y la pobreza de un grupo de la sociedad; y en la vanguardia productiva y de organización, así como en la opulencia de otro, demandan una reconsideración de las soluciones hasta ahora dadas en materia de pequeña empresa, las cuales se enmarquen en una perspectiva de sistema.

Bibliografía

1. ACATITLA, Edgar. Sobre los orígenes del pensamiento moderno, p. 3. Documento inédito.
2. ALBA VEGA, Carlos (1995). La utilidad de los minúsculo. El Colegio de México. Jornadas 125. México. 193 pp.
3. ALBA VEGA, Carlos y B. MÉNDEZ (1997). "Presentación" de este número monotemático sobre las PyMEs. En Revista Comercio Exterior; Vol. 47, núm.1. México.
4. ALTENBURG, Tilman (1999). Pequeñas y medianas empresas en los países en vías de desarrollo. Fomentando su competitividad e integración productiva. Instituto Alemán de Desarrollo. Berlín. 74 pp.
5. AMIN, Samir (1997). De la seudomatemática al cibermercado. Nueva brujería, la economía "pura". En Economía Informa, Núm. 263. FE-UNAM. México.
6. ASPE, Pedro (1993). El camino mexicano de la transformación económica. F.C.E. México. 214 pp.
7. BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (2002). Guía operativa para programas de competitividad para la pequeña y mediana empresa. BID. Washington D.C. 27 pp.
8. BANNOCK, Graham et. al. (1993). Diccionario de Economía. Trillas. México. 392 pp.
9. BAYCE, Rafael (1985). Una refutación de teoría, una crítica de la práctica: pequeñas empresas manufactureras uruguayas 1968-78-84. En La nueva crisis urbana, pobreza extrema y pequeñas empresas. Centro de Informaciones y Estudios del Uruguay. Ediciones de la Banda Oriental. Montevideo, Uruguay.
10. BERGER, Peter L. y LUCKMANN, Thomas (1972). La construcción social de la realidad. Amorrortu Editores. Buenos Aires, Argentina. 233 pp.
11. BERRY, Albert (2002). Valoración de políticas de apoyo a la pequeña empresa: primera aproximación a una metodología regional. Banco Interamericano de Desarrollo.
12. BOURDIEU, Pierre et.al (1985) El oficio del sociólogo. Siglo XXI. México.
13. CÁRDENAS, Enrique (1996). La política económica en México, 1950-1994. F.C.E. México. 236 pp.
14. COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA (2001). Panorama social de América Latina · 2000-2001. Naciones Unidas. Santiago de Chile. 284 pp.
15. CORPORACIÓN FINANCIERA INTERNACIONAL (2000). Caminos para Emerger de la Pobreza. El Rol de la Empresa Privada en los Países en Vías de Desarrollo. CFI. Washington D. C. 33 pp.
16. D'ALEMBERT, Jean (1985). Discurso preliminar de la enciclopedia. Sarpe. Madrid, España. 188 pp.

17. Mario Dávalos, "Micro y pequeñas empresas: apoyos diferenciados según etapas de desarrollo," en Mercado de Valores, Núm. 11, Año LVIII, Noviembre 1998. NAFIN. México.
18. DOMÍNGUEZ VILLALOBOS, Lilia y BROWN GROSSMAN, Flor (2003). Estructuras de mercado de la industria mexicana. Un enfoque teórico y empírico. UNAM-Facultad de Economía-Miguel Ángel Porrúa. México. 169 pp.
19. DRUCKER, Peter F. (1991). La innovación y el empresario innovador. La práctica y los principios. Hermes, 307 pp.
20. DUSSEL PETERS, Enrique (2001). Claroscuros. Integración exitosa de las pequeñas y medianas empresas en México. Jus. México, D. F. 210 pp.
21. DUSSEL PETERS, Enrique (2003). Características de las actividades generadoras de empleo en la economía mexicana. En Investigación Económica, Vol. LXIII:243, Enero - Marzo. México.
22. FUNDACIÓN PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE EN MÉXICO. Boletín de la Empresa Media, varios números.
23. FUNDES: FUNDACIÓN PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE EN MÉXICO (1998). El Fenómeno de la Empresa Media en Estadísticas. Fundes. México, D. F. 126 pp.
24. GARCÍA CRUZ, Kenya (2002). "Proyectos del gobierno en apoyo a las micro, pequeña y mediana empresas del sector industrial." En Globalización y competitividad. La Industria Siderúrgica en México. Instituto de Investigaciones Económicas-Facultad de Contaduría- Miguel Ángel Porrúa. México. 282 pp.
25. GARCÍA DE LEÓN CAMPERO, Salvador (1993). La micro, pequeña y mediana industria en México y los retos de la competitividad. Diana. México. 242 pp.
26. GIDDENS, Anthony (1993). Sociología. Alianza Editorial. Madrid.
27. HARR, Jerry (2004). "Efectos del TLCAN en la competitividad de la pequeña empresas en México." En Comercio Exterior; Vol. 54, núm. 6. México.
28. HEILBRONER, Robert L. (1982). Vida y doctrina de los grandes economistas. Aguilar. Madrid, España. 455 pp.
29. HUBERMAN, Leo (1981). Los bienes terrenales del hombre. Historia de la Riquezas de las Naciones. Nuestro Tiempo. México. 378 pp.
30. HUSS, Torben (1987). Proyectos empresariales y reestructuración del capitalismo mexicano. En Economía Informa, Núm. 159, Diciembre. FE-UNAM. México.
31. KOYAMA, Yoshio (1999), "Políticas de apoyo a pequeñas y medianas empresas en Japón y México," en Nacional Financiera, Memoria del 65 aniversario. NAFIN. México. 475 pp.
32. LAZARTE, Rolando (2000). El "sector informal": una revisión conceptual bibliográfica. En Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía, Vol. 31, Núm. 121, IIc-UNAM, México.
33. LUXEMBURGO, Rosa (1967). Reforma o revolución. Grijalbo. México. pp. 158.

34. MARX, Carlos (1992). El Capital. Tomo I, Vol. 3. Siglo XXI. México.
35. MARX, Carlos (1993). El Capital. Tomo III, Vol. 6. Siglo XXI. México.
36. MENDOZA COTA, Jorge Eduardo (2003). El TLCAN, el sector informal y los mercados de trabajo en la frontera norte de México. En Comercio Exterior, Núm. 12, Diciembre. Banco Nacional de Comercio Exterior. México.
37. ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (2002). Panorama Laboral 2002. América Latina y el Caribe. Lima, Perú. 126 pp.
38. ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICOS (1992). Estudios económicos de la OCDE, México 1991-1992. OCDE.
39. ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICOS (1999). Estimular el espíritu empresarial. La estrategia de la OCDE para el empleo. Francia. 303 pp.
40. ORTIZ WADGYMAR, Arturo (1990). Introducción al comercio exterior de México. Nuestro Tiempo. México.
41. PACHECO, Edith (1997). La Población Económicamente Activa Demos. Carta demográfica de México 1997. México.
42. PASINETTI, Luigi (1987). Lecciones de teoría de la producción. F.C.E. México.
43. PODER EJECUTIVO (2001). Plan Nacional del Desarrollo 2001-2006. México.
44. POINDEXTER J. C. (1984). Macroeconomía. Nueva Editorial interamericana. México. 512 pp.
45. REY ROMAY, Benito (2000). Economía y utopías mexicanas. Rumbo al fracaso y al cambio posible. Siglo XXI. México.
46. RICARDO, David (1973). Principios de economía política y tributación. F.C.E. México. 332 pp.
47. Eduardo Rincón, "La otra economía", en Economía Nacional, núm. 261, México, 2002, p. 9.
48. RODARTE, Ricardo (1998). Experiencias en la medición del sector informal en México. En Notas, Núm. 5. INEGI. México.
49. RODRÍGUEZ DE RIVERA, José (1999). Empresa y empresario. Universidad de Alcalá de Henares. España. 49 pp.
50. RUEDA PEIRO, Isabel y Nadima SIMÓN DOMÍNGUEZ [coordinadoras](1999). Asociación y cooperación de las micro, pequeña y mediana empresas. México, Chile, Argentina, Brasil, Italia y España. Miguel Ángel Porrúa-Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM. México. 236 pp.
51. RUEDA PEIRO, Isabel (1997). Las empresas Integradoras en México. Siglo XXI-Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM. México. 236 pp.
52. RUEDA PEIRO, Isabel. Crisis, política neoliberal y desempleo: el caso de México.

53. SUARÉZ AGUILAR, Estela y Miguel Ángel RIVERA (1994). Pequeña empresa y modernización: análisis de dos dimensiones. UNAM-Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias. 262 pp.
54. SCHUMPETER, Joseph A. (1968). Ensayos. Oikos. Barcelona, España.
55. SCHUMPETER, Joseph A. (1971). Historia del análisis económico. F. C. E. México. 810 pp.
56. SECRETARÍA DE ECONOMÍA (2001). Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006. México. 220 pp.
57. SILVA HERZOG, Jesús (1989). Imagen y obra escogida. UNAM. México. 163 pp.
58. SMITH, Adam (1999). La riqueza de las naciones, Tomos I, II y III. Folio. Barcelona, España.
59. SPIEGEL, Henry William (1973). El desarrollo del pensamiento económico. Omega. Barcelona, España. 911 pp.
60. TAYLOR, George (1974). Historia Económica. Economía y empresa. Prolam. Argentina.
61. TUIRÁN, Rodolfo et. al. (2000)., "Las causas de la migración hacia Estados Unidos" en Migración México-Estados Unidos Presente y futuro. Consejo Nacional de Población. México. 181 pp.
62. TORRES, Elfid y Kenya GARCIA (2003). Empresa Media: Potencial económico de México. La evidencia de los Censos Económicos 1989, 1994, 1999. Fundación para el Desarrollo Sostenible en México. México. 132 pp.
63. ZEVALLOS VALLEJOS, Emilio G. (2000). "Empresa Media, una nueva clasificación". En Revista Comercio Exterior; Vol. 50, núm. 3. México.
64. ZEVALLOS VALLEJOS, Emilio G.(coord.) (2001). Experiencias internacionales sobre políticas para la Empresa Media. Mc. Graw Hill. Chile. 181 pp.