

Reflexiones y consideraciones en torno al estudio de la microempresa en México

Salvador García de León Campero*



RESUMEN

Este trabajo tiene como propósito presentar una serie de observaciones sobre la microempresa como objeto de estudio. Para ello, se parte del análisis del origen de un renovado interés que entre los investigadores ha suscitado este subsector y se destaca su importancia en el entorno de México.

Asimismo, se examina la problemática inherente a la estratificación de empresas por tamaños, se sugiere la utilización de un marco de referencia integrador para abordar este objeto de estudio aunado a ideas de posibles líneas de trabajo y se desarrolla una propuesta de subdivisión de la microempresa sustentada en la heterogeneidad estructural existente en su interior.

ABSTRACT

A series of observations is presented on this work upon the microcompany as study object. It departs from a scratch analysis due to a new interest provoked among its researchers, and stands out its importance around Mexico. Also, as an inherent problem to strata by size is shown, a reference frame is suggested to use it as an integral framework. To overcome this study's object some possible lines of work are developed as proposals to a new micro firms division based on existent inner structural heterogeneity.

INTRODUCCIÓN

Este trabajo tiene como propósito el presentar una serie de observaciones sobre la microempresa como objeto de estudio. Para ello, se parte del análisis del origen del nuevo interés que entre los investigadores ha suscitado este subsector y se destaca su importancia en el entorno de México. Asimismo, se examina la problemática inherente a la estratificación de empresas por tamaños, se sugiere la utilización de un marco de referencia integrador para abordar este objeto de estudio, aunado a ideas de posibles líneas de trabajo y se desarrolla una propuesta de subdivisión de la microempresa, sustentada en la heterogeneidad estructural existente en su interior.

UNA RENOVADA PRESENCIA DE LO PEQUEÑO

A partir de los inicios de los ochenta, el estudio de las empresas de menor tamaño cobró un creciente interés entre los investigadores, especialmente de países industrializados, originando, a partir de ello, innumerables debates e intensas discusiones en torno al significado y connotación de esta renovada presencia de un “vestigio del pasado” que, desde diferentes enfoques, generaba nuevas expectativas y esperanzas de crecimiento económico, de creación de empleos, de elevación de la competitividad empresarial.

Lo anterior, en contraposición a los pronósticos ampliamente aceptados entre académicos que vaticinaban la paulatina desaparición de las empresas en pequeña escala y el carácter marginal que asumirían por ser una reminiscencia de los primeros momentos del desarrollo capitalista (Saraví, 1997).

Tales vaticinios sobre el destino de los pequeños establecimientos se sustentaban en el desarrollo alcanzado y esperado del sistema fordista que comenzó a implantarse en Estados Unidos a principios del siglo XX y a difundirse ampliamente en el resto del mundo en la primera mitad de ese siglo. El fordismo se orientaba a la obtención de economías de escala mediante la concentración de la producción en masa de bienes estandarizados en grandes firmas, para mercados en creciente expansión, con tamaños mínimos de planta por debajo de los cuales se consideraba que no era posible operar en forma eficiente y cuya consolidación llevaría inevitablemente a la eliminación de establecimientos de pequeñas dimensiones y a su expulsión hacia áreas económicas marginales.

Este renovado interés se derivó, principalmente, de los éxitos que en diferentes partes del mundo alcanzaron unidades de menor tamaño que habían logrado conformar entre ellas eficientes redes de producción e integrarse a cadenas productivas de grandes firmas. Lo anterior, especialmente referido a los logros exportadores de los distritos industriales italianos, a empresas japonesas que a través del desarrollo e introducción del “sistema Toyota” crearon un nuevo modelo de organización industrial conocido como “especialización flexible” y a cambios incorporados en la gran fábrica fordista.

Los distritos industriales pueden definirse como aglomeraciones territoriales de pequeñas empresas independientes, pero vertical y horizontalmente articuladas entre sí y con otras de mayor tamaño, especializadas en un mismo sector o cadena productiva, cuyo agrupamiento resulta de complejos procesos económicos, urbanísticos, culturales y sociales.

Entre los mecanismos mediante los cuales los distritos industriales generan ventajas competitivas, en comparación con las empresas que actúan aisladamente, destacan los rendimientos crecientes a escala. Pero, en este caso, las economías de escala que se logran no son internas (como las que ocurren en los gigantes industriales) sino externas al conjunto de unidades económicas que conforman el distrito, e internas al territorio de aglomeración (Observatorio Permanente de las Pymis, 2001).

El "sistema Toyota", conocido también como Ohnismo, tuvo su origen en la necesidad particular en que se encontró Japón en los años cincuenta de satisfacer pedidos pequeños de automóviles diferenciados y variados, con métodos que abatieran los costos de producción, que permitieran elevar la productividad sin recurrir a las economías de escala y a la estandarización tayloriana y fordiana. Este objetivo se configuró sobre el principio de lo que se denominó la "fabrica mínima" y flexible a la vez; capaz de asimilar con recursos reducidos los cambios y fluctuaciones cuantitativas y cualitativas de la demanda.

Una de las condiciones básicas para el funcionamiento del "sistema Toyota, difundido ampliamente y aplicado exitosamente en diversas ramas industriales, ha sido precisamente el apoyarse extensamente en el establecimiento de peculiares relaciones de subcontratación de la empresa matriz con pequeñas y medianas firmas para la producción de un elevado porcentaje de sus requerimientos de partes y componentes (Coriat, 2000).

En el caso de la gran empresa de producción en masa se introducen igualmente nuevas formas de organización industrial en donde se favorecen las relaciones horizontales, más que los conceptos de verticalidad, a través de la subcontratación, especialmente

con firmas de menor tamaño, tanto a escala nacional como internacional.

EL RESURGIMIENTO DE LO PEQUEÑO EN MÉXICO

En México, aunque en los ochenta había reducidos grupos de estudiosos de las empresas de menor tamaño, no es sino hasta principios del decenio de los noventa cuando surge un creciente interés por su investigación en los sectores público, privado y académico.

Esto se da en un entorno internacional caracterizado por la introducción de un conjunto de nuevas relaciones globales, entendidas como un proceso progresivo de internacionalización del capital financiero, industrial y comercial y de su articulación a escala mundial, regido fundamentalmente por las grandes corporaciones multinacionales y los centros de poder económico del mundo, cuyos principales actores son el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial, la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico, la Organización Mundial de Comercio y esferas gubernamentales de los países altamente industrializados (Sánchez y Vidal, 2000).

Paralelamente, y como resultado de la internacionalización de los mercados, se generó un proceso de intensificación de la rivalidad competitiva entre las naciones y sus firmas transnacionales propiciando la formación de bloques regionales de países, dando lugar a un nuevo proteccionismo en donde se presentan facilidades para los flujos comerciales en el interior de cada uno de ellos y proteccionismo hacia el resto.

La inserción de México en este nuevo contexto internacional se inicia hacia fines de los ochenta y

continúa profundizándose hasta la actualidad. Como parte de este proceso de inserción destacan los siguientes aspectos:

- ◆ La amplia apertura comercial del país realizada a través de la disminución de la protección arancelaria de productos importados y la firma de tratados y acuerdos comerciales con un significativo número de países;
- ◆ Reducción del tamaño y del papel del Estado como rector y promotor activo del desarrollo económico, como regulador del comercio exterior y de los mercados internos, como inversionista en áreas estratégicas y promotor del bienestar social;
- ◆ Desregulación de la economía que, entre otros aspectos, ha permitido eliminar restricciones a la participación de los particulares, nacionales y extranjeros, en esferas de la economía anteriormente vedadas para ellos o de competencia exclusiva del Estado. Asimismo, la expansión de la participación de la inversión extranjera directa en las empresas la cual puede llegar a ser del cien por ciento y de las facilidades de la inversión de cartera para moverse desde y hacia el exterior.
- ◆ El instituir las exportaciones manufactureras como eje central de la nueva política económica.

El pronunciado interés por el estudio de las unidades en pequeña escala en nuestro país se relaciona

con una serie de situaciones y factores que en la sociedad mexicana han venido cobrando relevancia. Entre ellos, destacan los siguientes:

- ◆ Por la significativa y creciente presencia de microempresas en la economía mexicana. En 1998 el 98.3% de las unidades económicas en el ámbito nacional eran microempresas, 1.3% pequeñas, 0.3% medianas y 0.1% grandes. De 1992 a 1998 el número de microempresas¹, únicamente en áreas urbanas de 100 mil y más habitantes, pasó de 2.6 a 4.2 millones, lo cual representó un incremento de cerca de 1.6 millones. Para el mismo periodo, el personal ocupado transitó de 4.8 a 6.7 millones, registrando un aumento de 1.9 millones. En 1998, estimativamente el número total de microempresas en el país ascendía a 6 millones 657 mil, de los cuales el 18.2% correspondía a la industria manufacturera; el 38.5% al comercio y el 43.3% a servicios no financieros. Asimismo, de los 38.6 millones de personas ocupadas en 1998 en el conjunto de la economía nacional, aproximadamente 12.7 millones (32.9%), laboraban en el subsector de la microempresa (García de León Campero y Flores, 2000).
- ◆ Preocupación por el continuo cierre de microempresas que se han visto afectadas por factores como el incremento de la inversión

¹ El concepto de microempresa lo referimos a la unidad económica involucrada en actividades relacionadas con la industria manufacturera, el comercio, los servicios, la construcción y el transporte, ya sea que las tareas se realicen en la vivienda o fuera de ella, con o sin local, y que cuenten con hasta seis personas ocupadas en los casos del comercio, los servicios, la construcción y el transporte y hasta con 16 personas ocupadas en el caso de las manufacturas. En este número se incluye al dueño del negocio

extranjera directa, la indiscriminada apertura comercial realizada que ha facilitado el ingreso masivo de productos del exterior; parte de ellos importados legalmente, otros, mediante trámites aduanales ilegales, alteración de pedimentos de importación, triangulación de mercancías, su subvaluación y sin cuotas compensatorias; o bien, amparo de esquemas como la maquila o simplemente a través del contrabando. Lo anterior, afectando en forma sobresaliente a establecimientos de ramas como la textil, prendas de vestir, cuero, calzado, juguetes, productos de madera y pequeño comercio.

- ◆ Por la determinante contribución de los micronegocios en el crecimiento del sector informal, de unidades que operan en condiciones de gran precariedad, con ausencia de las mínimas condiciones laborales para sus trabajadores, sin prestaciones sociales, una deficiente seguridad e higiene en el trabajo, salarios por debajo del mínimo, largas jornadas laborales, sin acceso a apoyos institucionales; provocando significativas pérdidas fiscales y una competencia desleal con el sector formal.

Si la formalidad la medimos en función de la condición de registro de los micronegocios ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público resulta que solamente cerca del 30% operaba dentro del sector formal de la economía y el restante 70% en el informal.

- ◆ Por constituir las microunidades un medio para el autoempleo y generación de ingresos de amplios núcleos de la población más desfavorecida, de los que se encuentra en situación de pobreza y pobreza extrema², sin posibilidades de acceder a puestos mejor remunerados dados sus bajos niveles educativos y una deficiente capacitación laboral. Se estima que en 1992 la población en la pobreza era de 37.2 millones, correspondiendo 13.6 millones a pobres extremos. Para 1996 la cifra de pobres había aumentado a 49.1 millones y los que se encontraban en condiciones de pobreza extrema a 20.3 millones (Calva, 2000). Por su parte, INEGI reportó para el año 2000 un total de 18 millones de pobres extremos (Pasillas, 2001).
- ◆ Por el relevante papel que juegan los micronegocios en la satisfacción de necesidades de bienes y servicios en los casos en los cuales el limitado tamaño del mercado, lo diversificado de la demanda, los tipos de clientes, las dificultades para su acceso o por la ausencia o bajas economías de escala no son atractivos, o lo son parcialmente, para empresas de mayor tamaño. Tal es el caso de establecimientos de menor tamaño que en el ámbito regional, o en áreas geográficas reducidas, cubren la totalidad o parte de los requerimientos de productos y servicios. O bien, que facilitan el aprovechamiento e industrialización de materias primas locales que por su perecibilidad,

² Se considera que una persona está en condiciones de pobreza extrema si el monto promedio per cápita de su ingreso familiar no alcanza siquiera a cubrir el costo normativo de satisfactores esenciales, es decir, no cubre las necesidades más apremiantes de alimentación, vivienda, vestido y calzado, cuidados básicos de la salud e higiene, cultura y recreación básicas y de otras partidas menores que normalmente no se reciben por medio de transferencias gubernamentales.

insuficiencia de vías de comunicación o altos costos de transporte no es rentable o factible trasladarlas a grandes distancias salvo con previa transformación. En el caso del sector rural y de pequeñas comunidades, todo esto ayuda a retener una porción de la mano de obra excedente y a evitar su desplazamiento a centros urbanos más congestionados (García de León Campero, 1993).

- ◆ Por contribuir a moderar el desempleo de personal del sector moderno que temporalmente pierde su trabajo y opta por autoemplearse, primordialmente en las fases de desaceleración y contracción de la economía.
- ◆ Por constituir este tipo de unidades económicas una ocupación alternativa para personas que por primera vez se incorporan a la población económicamente activa y desean laborar en forma independiente, o que no encuentran trabajo como empleados. Al respecto, cabe decir que el lento crecimiento de la economía mexicana a partir de 1982, y su acentuado carácter cíclico, son factores que han incidido de manera importante en los desequilibrios del mercado de trabajo, en la generación de un número significativo de desempleados con antecedentes laborales y de personas que por primera vez pretenden incorporarse al trabajo y no encuentran empleo.
- ◆ Por ser los negocios en pequeño una fuente de complementación de ingresos para un gran número de familias y una opción para asalariados que buscan mejorar sus percepciones. Lo precedente, derivado en parte de la inequitativa distribución del ingreso, de su alta concentración, de la

pronunciada caída de los salarios reales, de la pérdida del poder adquisitivo de las familias.

Si se analiza la distribución del ingreso nacional entre deciles de la población, puede afirmarse que en el período 1992-1996 el 40% de la población más pobre (deciles I, II, III y IV) mantuvo una participación promedio del 11%; los sectores medios (deciles V, VII, VIII y IX) un 46%, y el 10% de la población, el decil más rico, concentró el 43% del ingreso (Hernández, 2000). Del mismo modo, el ingreso monetario promedio de los hogares pasó de \$5,029.00 en 1992 a \$3,894.00 en 1996 (Melgar, 1999) y los salarios mínimos reales sufrieron de 1990 a 1999 una reducción del 60.2%; los contractuales un 53.3%; en la construcción un 42.0% y los manufactureros 11.1%. Igualmente, de 1994 a 1998 los precios de la canasta básica se incrementaron en un 190%, mientras los salarios mínimos aumentaron en un 73%. Es decir, en términos reales, descontando la inflación, el poder adquisitivo de los salarios cayó un 30.5%.

- ◆ Por existir un segmento importante de microempresarios con disposición para asumir riesgos e invertir, con capacidad técnica y gerencial para crecer, para participar en el mercado internacional, contribuir a la sustitución eficiente de importaciones e integrarse a diversas formas de articulación productiva, de asociación y cooperación interempresarial.
- ◆ Por el interés de incorporar un enfoque de género en el análisis de los micronegocios lo cual deviene de las características diferenciales que reviste la situación de hombres y mujeres que se desempeñan

como propietarios (as) o como trabajadores (as). En 1998, en áreas urbanas con 100 mil y más habitantes, el 34% de los dueños de micronegocios eran mujeres y el 66% hombres y en lo referente a los trabajadores el 43% eran mujeres y el restante 57% hombres.

- ◆ Porque no obstante la relevancia de este tipo de establecimientos no se cuenta a nivel institucional con los suficientes apoyos para ayudarlos a superar los serios problemas que enfrentan, para consolidar su sobrevivencia, desarrollo, crecimiento e inserción en el nuevo entorno competitivo.

Entre estos problemas destacan la ausencia de programas nacionales, sectoriales y regionales formulados con la participación de los principales actores vinculados con la promoción y desarrollo de la microempresa y de instrumentos articuladores de la ejecución de estos programas. La limitada disponibilidad de infraestructura institucional y de condiciones generales para la producción para sustentar adecuadamente, en el ámbito local, el desarrollo empresarial; la excesiva reglamentación existente para su creación y operación; el incipiente desenvolvimiento de la cooperación interempresarial; crédito escaso y limitaciones para su acceso.

También, falta de adecuados organismos gremiales que representen al subsector, bajos niveles de compromiso social de los microempresarios, limitada o nula capacidad de capitalización, empleo de estilos gerenciales que corresponden a entornos de baja competitividad, con un restringido empleo de las técnicas administrativas; falta de una sólida preparación empresarial y bajos niveles

de escolaridad de los dueños de los negocios; trabajadores igualmente con reducida educación formal y capacitación para el trabajo; fuertes rezagos tecnológicos y de productividad; poco o nulo conocimiento y experiencia en comercio internacional.

LA ESTRATIFICACIÓN DE EMPRESAS POR TAMAÑOS

Tanto para estudios comparativos como considerando que el subsector de la microempresa se articula o confluye simultáneamente en los mismos espacios económicos con la pequeña, mediana y gran empresa, ya sea a través de la asociación y cooperación interempresarial, intercambiando productos y servicios, conformando estructuras de mercado o participando en el mercado de trabajo; es de suma importancia para el investigador tener una idea sobre la diversidad de criterios en que se sustenta la división de empresas por tamaños.

Lo precedente para estar en condiciones de comprender o analizar críticamente las estratificaciones empleadas por estudiosos del tema y por organismos públicos, privados y del sector social vinculados con la microempresa y para construir nuestros propios conceptos de tamaños acordes con los objetivos específicos que persigamos. Por consiguiente, a continuación describimos un conjunto de elementos referentes a esta problemática.

Hasta fines de los años setenta, y con motivos de fomento y estudio, la subdivisión de las empresas por tamaño comprendía por lo general únicamente tres estratos: pequeña, mediana y gran empresa. Sin embargo, en la primera mitad de los años ochenta, y con los mismos

objetivos, se consideró conveniente incorporar un nuevo estrato: la microempresa, por considerarse que las unidades de muy pequeña escala requerían, por sus características diferenciales, ser tratadas y estudiadas por separado. En el caso de México, esta nueva subdivisión se oficializó con la aprobación en 1985 del Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña.

Con las estratificaciones se busca, entre otros aspectos, formar grupos homogéneos de empresas para fines estadísticos, la formulación y ejecución de programas específicos de apoyo y asesoría para alguno de los estratos, configuración de marcos normativos y la realización de estudios e investigaciones.

Sin embargo, esta pretendida homogeneidad es parcial, pues las variables comúnmente utilizadas para estratificar las empresas no cambian de un estrato a otro en forma abrupta o tajante, sino más bien de manera gradual, dificultándose por tal motivo su agregación por tamaños en forma exacta y congruente.

En cuanto a la delimitación de los conceptos de micro, pequeña y mediana empresa cabe resaltar que internacionalmente existe una gran diversidad de criterios. Además, la mayoría de las definiciones son dinámicas y cambian con el tiempo, varían de país a país según los intereses y objetivos de las instituciones y personas que las elaboran y de acuerdo a las características económicas, políticas, culturales y sociales del medio particular en que se aplican. Por ejemplo, en un estudio sobre pequeñas empresas realizado por el Instituto de Tecnología de Georgia, se identificaron más de 50 definiciones en 75 países diferentes.

Por consiguiente, una empresa no tiene que ser micro, pequeña, mediana o grande en términos absolutos

sino solamente con relación a otras empresas dentro de un marco y un contexto dado. Bajo esta óptica, industrias clasificadas como pequeñas en países desarrollados pueden ser consideradas como grandes en naciones subdesarrolladas.

En un trabajo que desarrollamos para identificar los criterios utilizados por instituciones de diversos países para subdividir las empresas por tamaños encontramos 34 variantes, las cuales se utilizan en forma individual, combinada o como una relación entre dos de ellas (García de León Campero, 1993).

Variables referidas a los recursos humanos

- ◆ Número de personas ocupadas
- ◆ Personal ocupado por posición en el trabajo (asalariados, no asalariados, familiares, etc.)
- ◆ Estructura del personal ocupado por categoría ocupacional
- ◆ Remuneraciones por trabajador
- ◆ Disponibilidad de recursos para llevar a cabo programas de capacitación y adiestramiento de personal
- ◆ Valor de la producción por trabajador
- ◆ Valor agregado por trabajador
- ◆ Inversión por trabajador

Variables referidas a aspectos contables y financieros

- ◆ Capital contable
- ◆ País de origen del capital (nacional y/o extranjero)
- ◆ Fuentes de financiamiento (créditos bancarios, reinversiones de propietarios y socios, etc.)

- ◆ Composición de la inversión fija
- ◆ Capacidad financiera para la obtención de créditos
- ◆ Capacidad económica para acceder a servicios externos de asesoría técnica y administrativa
- ◆ Existencia de vínculos de dependencia económica o jurídica con grandes empresas
- ◆ Número de propietarios o socios
- ◆ Capacidad para generar utilidades
- ◆ Valor total de la producción
- ◆ Valor agregado total
- ◆ Valor de las ventas

Variables referidas a la organización, los procesos productivos y sector al que pertenece la empresa

- ◆ Número de personas que tienen a su cargo la dirección y la gestión administrativa y que toman las decisiones principales
- ◆ Grado de especialización de las tareas administrativas y funcionales
- ◆ Nivel de participación de los propietarios en la dirección y gestión de sus empresas
- ◆ Nivel tecnológico y tipo de sistema de producción
- ◆ Sector al que pertenece (moderno, tradicional, formal, informal, rama de actividad, etc.).

Variables referidas al mercado

- ◆ Tipos de bienes y servicios producidos (bienes de consumo, productos intermedios, bienes de capital, servicios industriales, etc.)
- ◆ Poder de negociación en las transacciones de compra de insumos y venta de productos y servicios

- ◆ Nivel de predominio en el mercado
- ◆ Área de mercado cubierta
- ◆ Destino de los productos y servicios
- ◆ Canales de distribución empleados
- ◆ Grado de dependencia de los mercados locales
- ◆ Número de clientes

Variables de uso más frecuente

Del conjunto de variables empleadas para estratificar las empresas se destacan por su frecuencia de uso: el capital contable, valor de los activos fijos, personal ocupado y valor de las ventas. Sin embargo, en la práctica su manejo presenta algunas limitaciones, entre ellas las siguientes:

Capital contable:

- ◆ Ofrece posibilidades de manipulación contable por parte de las empresas para evadir impuestos.
- ◆ Puede no ser reflejo fiel de las dimensiones reales de las empresas por estar supeditado a políticas internas en cuanto al empleo de recursos propios o de fuentes externas.
- ◆ Para fines de actualización de valores por efectos de la inflación, el capital contable varía de empresa a empresa en función de las diferentes fechas en que se hacen nuevas aportaciones, se incrementa la reserva legal y se acumulan utilidades.

Activos Fijos:

- ◆ Los niveles tecnológicos de las empresas son muy

heterogéneos ya que comúnmente, dentro de una misma rama, coexisten establecimientos artesanales con empresas que cuentan con tecnologías modernas, y esto se refleja en la magnitud del valor de los activos fijos.

- ◆ El valor de los activos fijos en terrenos y edificaciones puede variar en función de que el negocio cuente con local propio o alquilado o bien de que opere en la casa-habitación del dueño del negocio (talleres familiares). Asimismo, los requerimientos de espacio físico para edificaciones, maquinaria y equipo, varían de acuerdo a las características específicas del giro de que se trate. En el caso del equipo de transporte, éste también será un activo que estará o no presente según las características de los insumos o mercancía que maneje el empresario, de la lejanía o cercanía de sus proveedores y mercado, de la disponibilidad de servicios de transporte en su localidad.
- ◆ Las deducciones por depreciación y la actualización de valor de activos fijos presentan variaciones significativas de un negocio a otro en función de su monto, características, estructura y prácticas contables.

Personal Ocupado:

- ◆ No es consistente con la magnitud real de las empresas por los diferentes grados de tecnificación existentes y niveles de ocupación inherentes a cada tipo de proceso productivo.
- ◆ Ofrece posibilidades de manipulación por incumplimiento de la legislación laboral y fiscal.

Ventas:

- ◆ El impacto de la inflación es distinto en cada una de las ramas de producción y en consecuencia no incide por igual en los costos totales de los bienes y servicios producidos, y por tanto, en sus precios e ingresos por ventas.
- ◆ Ofrece posibilidades de manipulación contable para evadir impuestos.

Como conclusión se puede destacar la imposibilidad de estructurar definiciones de aceptación universal de micro, pequeña, mediana y gran empresa; la inexistencia de linderos precisos para su estratificación en agregados homogéneos y de criterios únicos que puedan ser considerados como mejores o más aconsejable para subdividir las empresas por tamaños. Cada estratificación debe analizarse o construirse en función de los objetivos a perseguir, del aspecto empresarial que se haya tomado como término de referencia para una finalidad específica.

De igual forma, el que tales conceptos son dinámicos, sujetos a variaciones en el tiempo debido, entre otros aspectos, a las sucesivas revoluciones tecnológicas. Con la aparición de los robots y la creciente automatización de los procesos, al lado de las grandes firmas que emplean un importante número de trabajadores, han surgido pequeños establecimientos basados en alta tecnología, que a pesar de su baja ocupación alcanzan elevados niveles de productividad y significativos volúmenes de producción. En la actualidad, los programas de fomento empresarial del Gobierno Federal emplean los criterios de estratificación descritos en el cuadro 1.

Cuadro 1. Criterios de estratificación de las empresas

Tamaño	Sector (Clasificación por número de personas ocupadas)		
	Industria	Comercio	Servicios
Microempresa	0-30	0-5	0-20
Pequeña empresa	0-30	0-5	0-20
Mediana empresa	101-500	21-100	51-100
Gran empresa	501 en adelante	101 en adelante	101 en adelante

Fuente: Diario Oficial de la Federación, 16 de marzo de 1999.

UN MARCO DE REFERENCIA PARA EL ESTUDIO DE LA MICROEMPRESA

EL CONCEPTO DE COMPETITIVIDAD SISTÉMICA

En los años ochenta, en el marco del ajuste estructural del mundo capitalista, se llegó a considerar que exclusivamente en las reformas macroeconómicas (estabilización, apertura comercial, desestatización, etc.) y en los procesos de modernización en el nivel micro, residía la clave para mejorar la competitividad de las empresas. O sea, que el concepto ortodoxo de ajuste estructural se movía únicamente en dos niveles: macro y micro. Sin embargo, en la práctica tales intentos de vitalizar y dinamizar el sector empresarial quedaron frecuentemente por debajo de las expectativas, principalmente por haberse subestimado la complejidad de los requerimientos empresariales y la importancia del entorno institucional (Messner, 1998).

Frente a tales resultados, la OCDE empezó a realizar considerables esfuerzos para sistematizar los diferentes enfoques existentes sobre el fenómeno de la competitividad.

Como parte de estos esfuerzos, investigadores del Instituto Alemán de Desarrollo (DIE) de Berlín desarrollaron un nuevo concepto al que denominaron "competitividad sistémica". Para ello, analizaron en un gran número de países las características de sus entornos empresariales, de la relación existente entre el grado de desenvolvimiento del contexto y la elevación de los niveles de competitividad. De igual manera, situaciones en que aún cuando las políticas de estabilización a nivel macro fueran exitosas no se conseguía fomentar adecuadamente el sector empresarial (Esser et al., 1996).

El concepto de competitividad sistémica plantea que la competitividad empresarial, el logro de superiores niveles de competitividad, es el resultado de la interacción compleja y dinámica entre la capacidad organizativa de una sociedad, el Estado, las instituciones intermedias y las empresas. Es decir, entre cuatro niveles de un sistema nacional: meta, macro, meso y micro; en el cual confluyen aspectos políticos, económicos, socioculturales, tecnológicos y de organización y gestión; teniendo como marco el contexto internacional.

El metanivel se refiere al modelo general de organización de la vida política, jurídica y económica de una sociedad, al conjunto de elementos socioculturales y de valor, a los acuerdos explícitos e implícitos sobre los grandes propósitos nacionales en el mediano y largo plazo; a la capacidad de organización y gestión de la sociedad para su logro, para movilizar los recursos, aptitudes creativas y de resolución de conflictos (Maggi, 2000).

El macronivel representa los acuerdos sociales del nivel meta concretados en las políticas de Estado, especialmente las orientadas a la estabilización del contexto para el logro de los objetivos de mediano y largo plazo. Entre estas políticas destacan la fiscal, presupuestaria, monetaria, salarial, de precios y tarifas, cambiaria y comercial.

El mesonivel corresponde a la existencia y capacidad de los sectores público, privado y social para la formación de estructuras, para articularse entre ellos e interrelacionarse con las empresas y la comunidad con el objeto de formular políticas de fomento económico y social, desarrollar una oferta de servicios de apoyo y asesoría empresarial y promover el desenvolvimiento de las condiciones generales para la producción.

El micronivel se conforma por el conjunto de empresas, las actividades que desarrollan para crear ventajas competitivas y las interacciones que llevan a cabo con su entorno específico.

Por lo tanto, el aspecto central de esta perspectiva de la competitividad es que el desarrollo exitoso de las actividades económicas no se logra incidiendo solamente a nivel de empresa y en el nivel macro de las condiciones macroeconómicas generales. Requiere de estructuras políticas, jurídicas, económicas y sociales fundamentales

(nivel meta), de la formación de un entorno capaz de estimular, complementar y multiplicar los esfuerzos de las empresas, de insertarlas en redes articuladas dentro de las cuales las acciones de cada una de ellas se vean respaldadas por toda una serie de externalidades, servicios e instituciones (nivel meso). Este principio no solo se aplica a las economías nacionales, sino que permite también ayudar a la comprensión de fenómenos importantes en los niveles supranacionales, nacionales, regionales y locales (Meyer-Stamer, 2000).

Igualmente, se puede decir que en la actualidad la competencia a escala mundial no se da exclusivamente de empresa a empresa, se compite además con los sistemas institucionales y socioculturales, con las capacidades estratégicas con las que cuenta cada nación para organizarse, integrarse y manejar los recursos; con los sistemas de promoción y desarrollo empresarial que cada país instrumenta, con el fortalecimiento de las condiciones generales para la producción.

Por consiguiente, consideramos que el enfoque de la competitividad sistémica es el que nos permite abordar el estudio de la microempresa en una forma integral.

LA COMPETITIVIDAD SISTÉMICA Y LA MICROEMPRESA

Bajo la perspectiva de la competitividad sistémica, el contexto internacional del subsector de la microempresa se constituye por los organismos internacionales e instituciones de países del exterior vinculados con el fomento de la microempresa, por sus empresas y eventos relevantes del entorno mundial. En este nivel pueden ser objeto de estudio las prácticas de organismos

internacionales y de instituciones de países extranjeros en la promoción de las empresas de menor tamaño; las tecnologías, modelos de organización y gestión administrativa aplicados en ellas; especialmente en naciones donde las experiencias han sido exitosas. Igualmente, los eventos internacionales que incidan en su desenvolvimiento.

42 El metanivel puede abarcar el análisis del papel que los órganos rectores en sus diferentes niveles de gobierno, las organizaciones empresariales, civiles y partidos políticos más representativos le asignan a la microempresa en el desarrollo económico y social. Además, de la capacidad de consenso de estos actores para llevar adelante los grandes propósitos y objetivos estratégicos referidos al subsector.

El macronivel comprende cuestiones como el examen de las políticas macroeconómicas y macrosociales coyunturales, de corto y mediano plazo; de sus objetivos fundamentales, lineamientos de estrategia e instrumentos. Igualmente, dentro de las atribuciones y ámbito de las entidades federativas, las políticas fiscales y presupuestarias configuradas por los poderes ejecutivo y legislativo de los estados, el Gobierno del D.F., la Asamblea de Representantes del D.F., los ayuntamientos municipales y delegaciones del D.F. Todo lo anterior, desde la óptica de su incidencia en el mesonivel y micronivel en que se desenvuelve la microempresa.

El mesonivel incluye cuestiones como el estudio de las políticas públicas sectoriales, regionales y especiales configuradas en sus distintos niveles (federal, estatal y municipal) y de las promovidas por el sector privado y social

orientadas directamente a la promoción y desarrollo de la microempresa en los ámbitos nacional, estatal, regional y local.

También, la observación de los medios e instrumentos existentes para apoyar este desenvolvimiento, el grado de articulación existente entre los actores que participan, los modelos institucionales y de intervención, metodologías y técnicas implementadas para hacer llegar a la microempresa las ofertas de apoyos financieros y no financieros. Igualmente, el examen de la calidad de las condiciones generales para su funcionamiento como son la infraestructura básica, vías de comunicación, servicios educativos, de investigación y seguridad social; todo lo que tiene que ver con las externalidades positivas.

En un estudio realizado recientemente sobre las políticas de fomento dirigidas a la micro, pequeña y mediana empresa (García de León Campero y Flores, 2001) se encontró que la diversidad de líneas de acción implantadas por los sectores público, privado y social³ se podía agrupar para su examen en las diez categorías de políticas que se describen en el cuadro 2.

En el micronivel se sitúan las empresas de diversos tamaños, entre ellas las microunidades con su diversidad de peculiaridades y los elementos del contexto específico en que se desenvuelven (competidores, proveedores, clientes, etc.), así como los microempresarios potenciales.

Para describir aspectos que de este nivel pudieran abordarse con fines de investigación, a continuación destacamos algunas características relacionadas con la heterogeneidad estructural que en su interior presenta la microempresa.

³ Administración Pública Federal Central y Paraestatal, Administración Pública Central y Paraestatal de los estados y del Gobierno del D.F.; cámaras y asociaciones empresariales, organizaciones civiles e instituciones educativas de nivel medio y superior, públicas y privadas.

Cuadro 2. Políticas que agrupan las diferentes líneas de acción dirigidas a la micro, pequeña y mediana empresa

- ◆ Políticas de impulso a la inversión.
- ◆ Políticas de apoyo al comercio exterior.
- ◆ Políticas de desarrollo tecnológico.
- ◆ Políticas de empleo, capacitación y productividad.
- ◆ Políticas de fomento a la asociación y cooperación interempresarial.
- ◆ Políticas de fomento a la vinculación academia-empresa.
- ◆ Políticas de difusión y desarrollo de sistemas de información.
- ◆ Políticas de estímulo a la cultura empresarial.
- ◆ Políticas de apoyo a la asesoría, asistencia técnica y gestoría.
- ◆ Políticas de impulso al desarrollo de infraestructura industrial.

LA MICROEMPRESA Y SU LÓGICA DE FUNCIONAMIENTO

Primeramente, consideramos que todo proceso sistemático de producción de bienes y servicios es un proceso de reproducción, de renovación constante de los factores y relaciones de producción. Asimismo, que en el subsector de la microempresa en México coexisten distintas lógicas de reproducción o funcionamiento sustentadas en la diferencia de objetivos inmediatos y predominantes de la producción de bienes y servicios, que dan lugar a distintos tipos de unidades económicas.

Desde luego, las características que asumen estos objetivos en cada establecimiento dependerá de aspectos como los recursos propios con que cuenta el microempresario y los que pretenden serlo, sus motivaciones, las facilidades para acceder al financiamiento externo, de su capacidad técnica y empresarial, de la factibilidad de disponer e incorporar mano de obra adicional (familiar y no familiar);

condiciones de trabajo, grado de complejidad tecnológica del giro en cuestión y de las oportunidades de mercado existentes.

La permanencia de una empresa típica de carácter lucrativo en el ámbito de una actividad económica determinada depende de la obtención, al menos, de la tasa media de ganancia. De no poder hacerlo a ese nivel socialmente determinado, abandonará la actividad o se dirigirá hacia otra más rentable. No obstante lo anterior, es común encontrar unidades económicas caracterizadas por un comportamiento distinto, que subsisten en condiciones que resultan inaceptables para una empresa típica: sin ganancias ni acumulación. Lo anterior, no como resultado de una peculiar racionalidad económica, sino por constituir, para ciertos sectores de la población, la única opción accesible para la obtención de ingresos (Zúñiga et al., 1986).

En el caso de la microempresa están presentes ambas situaciones: unidades económicas cuyo objetivo inmediato de la producción de bienes y servicios no es la obtención

de ganancias y unidades cuyo objetivo predominante se centra en las utilidades. En un intento por clasificarlas dentro de un modelo dual se puede establecer que éstas obedecen esencialmente a dos lógicas de funcionamiento que dan lugar a dos estratos de microempresa: "microempresas de subsistencia" y "microempresas con capacidad de acumulación".

44 MICROEMPRESAS DE SUBSISTENCIA

El componente básico de las microempresas de subsistencia es una capacidad de trabajo dotada de ciertos medios de producción movilizados, no con el objeto de maximizar utilidades, sino con la finalidad de generar un ingreso que, después de deducir los gastos realizados, corresponde a la subremuneración de la fuerza de trabajo empleada.

Además, con esta lógica de funcionamiento los microempresarios buscan, por una parte, lograr la sobrevivencia de la unidad productiva minimizando riesgos⁴ y, por otro lado, pretenden asegurar la reproducción de la familia destinando el ingreso obtenido, ya sea que se trate de la única fuente o de un complemento, a la satisfacción aunque sea en forma precaria de sus necesidades de consumo de bienes y servicios, cultural y económicamente definidas (García de León Campero, 1998).

Esta capacidad de trabajo corresponde, sobre todo, a estratos de la población de menores recursos, a los pobres y a los que se encuentren en situación de pobreza extrema. Por lo general en estas microempresas no se exige para su creación y desempeño una cantidad significativa de capital, generan escasos ingresos, operan con muy bajos niveles tecnológicos y de productividad; primordialmente se insertan en mercados competitivos y dado que los ingresos obtenidos se destinan al consumo por lo regular no acumulan⁵ y se reproducen sin cambios en sus características y escalas.

Estimativamente, poco más de las tres cuartas partes de las microempresas del país son de subsistencia; alrededor del 80% pertenecen a los sectores servicios y comercio, repartiéndose el resto entre la industria manufacturera, el transporte y la construcción, en ese orden por importancia⁶. Mayoritariamente operan en la economía informal y para realizar sus actividades no cuentan con un lugar determinado ni instalación fija especial para ello.⁷

MICROEMPRESAS CON CAPACIDAD DE ACUMULACIÓN

Las microempresas con capacidad de acumulación tienen como objetivo inmediato y predominante de la producción de bienes y servicios, la obtención de ganancias.

⁴ No realizan inversiones adicionales que pongan en peligro el patrimonio familiar; evitan la incorporación de procesos productivos que impliquen mayores niveles de complejidad tecnológica o de más trabajadores que vuelva más visible el negocio y más propenso a la legalización de sus actividades con las consecuentes cargas tributarias y previsionales

⁵ En caso de acumular, normalmente lo realizan restringiendo el precario consumo familiar

⁶ Estas estimaciones de carácter cuantitativo, y las que citamos a continuación, fueron calculadas con base en las Encuesta Nacional de Micronegocios 1996, en procesamientos especiales de esta encuesta obtenido a partir de su base de datos y en la Encuesta Nacional de Empleo 1996.

⁷ En estos casos las actividades son realizadas en puestos en la vía pública, puestos en mercados o tianguis, ambulantes de casa en casa o en la calle, mercancías o servicios ofrecidos en algún vehículo, en el domicilio de los clientes o en el domicilio del microempresario.

Consecuentemente, están estructuradas y operan en forma tal que su proceso de reproducción les permite generar excedentes. En función de las diversas capacidades que están microunidades tienen para generar utilidades, las hemos subdividido en dos substratos: microempresas con capacidad de acumulación limitada y microempresas con capacidad de acumulación ampliada

En las microempresas con capacidad de acumulación limitada la magnitud de las utilidades producidas es tan pequeña que principalmente se destinan al consumo y sólo marginalmente se aplican con fines de capitalización productiva (García de León Campero y Flores, 1998).

Cerca del 20% de las microempresas del país pueden considerarse como de acumulación limitada, correspondiendo nuevamente la mayoría a los sectores comercio y servicios seguidos, en orden de importancia, por las manufacturas, la construcción y el transporte. Al menos el 60% cuenta con local⁸. En cuanto al grado de informalidad de este tipo de microempresas se puede decir que al menos una tercera parte de ellas reunía esta condición.

Las microempresas con capacidad de acumulación ampliada generan utilidades en grado suficiente como para acumular parte de ellas en el negocio. Sus dueños se caracterizan por una mayor predisposición a asumir riesgos, a invertir los recursos propios y ajenos en la mejora y ampliación de las operaciones del negocio. Puede decirse que este substrato constituye la elite del subsector de la microempresa y el que absorbe y aprovecha la mayor parte de los beneficios derivados de los diversos

programas de apoyo a la microempresa instrumentados por el sector público y las cámaras y asociaciones empresariales.

Aproximadamente entre un tres y cinco por ciento de las microempresas del país pueden considerarse como de acumulación ampliada. Alrededor del 70% se ubica en el comercio y los servicios, poco menos del 20% en las manufacturas y el remanente en la construcción y el transporte. La mayoría cuenta con un local formalmente establecido.

Tanto en el caso de las microempresas de subsistencia como de acumulación entre el 60% y 70% de la inversión inicial para su creación proviene de recursos propios (ahorros personales, liquidaciones de empleo anterior, etc.) y de préstamos de familiares y amigos. El resto se distribuye entre anticipos de clientes, crédito de proveedores, cajas de ahorro y préstamos de instituciones bancarias.

Cabe señalar que la evolución experimentada por las microempresas de subsistencia así como las de acumulación, muestra que una buena parte de sus propietarios, merced a su inventiva, ingenio y capacidad, logran consolidar y configurar unidades económicas portadoras de una racionalidad suficiente para sobrevivir por largos periodos e incluso posibilitar su desarrollo y transición hacia estratos superiores.

CATEGORÍAS DE UNIDADES ECONÓMICAS

En función de aspectos como el número de personas ocupadas, la posición en el trabajo del dueño y la

⁸ Espacio físico delimitado por construcciones en el cual se ha establecido una unidad económica con el fin específico de desarrollar una actividad de negocios.

composición del personal ocupado, se pueden identificar al interior de las microempresas de subsistencia y de acumulación, categorías de unidades económicas como las que se describen en el cuadro 3.

Entre las líneas de investigación que pudieran abordarse en el micronivel se encuentran los siguientes:

- ◆ Identificar las oportunidades y amenazas a las que se enfrenta la microempresa en los diferentes sectores, derivado del proceso de liberación y globalización de la economía. Asimismo, configurar estrategias que coadyuven a la incorporación de empresas del subsector con

Cuadro 3. Categorías de unidades económicas

Según el nivel de legalidad con que operan	<ul style="list-style-type: none"> • Microempresas formales • Microempresas informales
Por el número de personas ocupadas	<ul style="list-style-type: none"> • Microempresas unipersonales • Microempresas multipersonales
Según la posición en el trabajo del dueño	<ul style="list-style-type: none"> • Microempresas de patrones ⁹ • Microempresas de trabajadores por su cuenta ¹⁰
Según la posición en el trabajo del dueño y la composición del personal ocupado de microempresas multipersonales	<ul style="list-style-type: none"> • Microempresas de trabajadores por su cuenta integradas por el dueño y trabajadores familiares • Microempresas integradas por un patrón, trabajadores familiares y asalariados • Microempresas integradas por un patrón y trabajadores asalariados • Microempresas que en cualquiera de las modalidades anteriores cuenten además con trabajadores no familiares sin pago

⁹ Personas que trabajan en su propio negocio solos o asociados ejerciendo en forma independiente un oficio o profesión; cuentan con capital propio, emplean a una o más personas a cambio de una remuneración y adicionalmente pueden emplear o ayudarse con trabajadores no remunerados familiares o no familiares.

¹⁰ Personas que trabajan en su propio negocio solos o asociados ejerciendo en forma independiente un oficio o profesión; cuentan con capital propio y no utilizan trabajadores remunerados pero sí pueden emplear o ayudarse con trabajadores no remunerados, familiares o no familiares.

capacidad de acumulación al mercado internacional, la sustitución eficiente de importaciones, a las cadenas productivas, formas de organización interempresarial y a competir en los diversos entornos en que se desenvuelven sus actividades.

- ◆ Desarrollar técnicas e instrumentos que permitan tratar adecuadamente las diferentes fases del proceso de creación de nuevas empresas; desde su concepción hasta su puesta en marcha; especialmente para unidades económicas en pequeña escala de subsistencia, destinadas al autoempleo individual y familiar. Además, estudiar las formas de organización y gestión asumidas por este tipo de empresas, sus problemáticas más relevantes y requerimientos de tecnologías apropiadas con el fin de generar modelos y soluciones alternativos que les permita fortalecer su permanencia y presencia en el mercado y la consecución de estadios superiores de desarrollo.
- ◆ Contribuir al desarrollo de aspectos teóricos referidos a la microempresa como son la construcción de tipologías y estratificación de unidades económicas; factores determinantes del surgimiento y desenvolvimiento de la economía informal, de la supervivencia de los negocios en pequeña escala; los fundamentos del crecimiento empresarial, de las condiciones generales necesarias para su expansión, de las vías alternativas a seguir para ello, procesos inherentes, límites del ritmo de crecimiento y dimensiones finales alcanzables. Igualmente, en lo relativo a

las relaciones existentes entre cultura, espíritu emprendedor y comportamiento organizacional; a la incidencia del entorno en las configuraciones estructurales, comportamientos estratégicos y resultados empresariales.

- ◆ Examinar la problemática e impacto ambiental de las empresas del subsector con el fin de derivar propuestas de política tendientes al logro de una mayor compatibilidad entre su crecimiento y la preservación del medio ambiente. Lo anterior, enmarcado dentro de los esfuerzos que se realizan en el país para impulsar una estrategia integral de políticas de desenvolvimiento económico y social basada en una racionalidad con orientación ambiental, de desarrollo sustentable, en armonía con la naturaleza.
- ◆ Estudiar la estructura, segmentación y características del mercado de trabajo del subsector; su relevancia en la generación de empleos remunerados y no remunerados, las condiciones y medio ambiente en que laboran los salariables y no salariables, el perfil y calidad de los puestos de trabajo y de las personas que los ocupan; su situación socioeconómica y los procesos de reclutamiento, selección, capacitación y desarrollo de personal implementados por los empresarios.
- ◆ Investigar la problemática a la que se enfrentan las mujeres empresarias y trabajadoras del subsector como consecuencia de las diversas formas de inequidad y discriminación, segregación ocupacional y desigualdad salarial, que entre géneros existe en la sociedad mexicana.

REFLEXIONES FINALES

Dado que al interior del subsector de la microempresa coexisten diferentes lógicas de reproducción, es recomendable que las propuestas de políticas de fomento se estructuren al menos bajo dos vertientes: "política de desarrollo social" y "política de desarrollo empresarial".

48 Las propuestas de política de desarrollo social se orientarían fundamentalmente a las microempresas de subsistencia, teniendo como marco las políticas sociales del país de combate a la pobreza, y como objetivo central, el contribuir a que estratos de la población más desfavorecida, en condiciones de desempleo y subempleo, obtengan ingresos para subsistir, en tanto se mejoran y transforman sus condiciones de vida y consiguen trabajos debidamente remunerados.

La política de desarrollo empresarial se dirigiría prioritariamente a microempresas con capacidad de acumulación, contemplando entre sus objetivos el favorecer la creación, mantenimiento y consolidación de unidades económicas con aptitud para generar empleos, con potencial para crecer, desarrollarse e integrarse al proceso de desenvolvimiento económico del país.

En la formulación, instrumentación y ejecución de ambas políticas deben confluir en forma armónica y coordinada los esfuerzos de los distintos niveles de gobierno: federal, estatal y municipal; del sector privado, de las cámaras y asociaciones empresariales, de las instituciones educativas y de investigación, de la sociedad civil y de los organismos internacionales que proporcionan

apoyos a la microempresa.

En los estudios sobre los factores explicativos de la dinámica del subsector de la microempresa, de su conformación, contracción y crecimiento esperado destacan por su relevancia el comportamiento del ciclo económico, del mercado de trabajo, de los flujos comerciales provenientes del exterior (legales e ilegales), de los ingresos familiares y el poder adquisitivo del salario, de la inversión extranjera directa, de las estructuras de mercado y de las políticas de fomento públicas, privadas y del sector social.

Por último, la investigación a profundidad de la microempresa requiere que se superen las aproximaciones parciales y reduccionistas que hasta ahora han prevalecido en materia de los niveles de análisis; no sólo en lo relativo al enfoque sistémico sino a la necesidad de abordarla interdisciplinariamente, desde diferentes aproximaciones que se conjugan e interrelacionan, para su integral comprensión. Como unidad económica (aproximación a la teoría económica), como sistema social (aproximación sociológica); como individuos y grupos en los que su modo de pensar y el medio social en que se desenvuelven influye en su conducta y en las formas de organizarse (aproximación de la psicología social), como un medio para el logro de determinados fines (aproximación administrativa), como forma cultural (aproximación antropológica), como espacio estructural a través del cual se establecen relaciones de poder (aproximación de la ciencia política), como el conjunto de normas jurídicas que regulan su funcionamiento (aproximación desde el derecho), etcétera.

BIBLIOGRAFÍA

- Calva, J.L., 2000, *México, más allá del neoliberalismo. Opciones dentro del cambio global*, Plaza y Janés, México.
- Coriat, B., 2000, *Pensar al revés. Trabajo y organización en la empresa japonesa*, 5ª Ed., Siglo XXI, México.
- Esser, K., W. Hillebrand, D. Messner y J. Stamer, 1996, "Competitividad sistémica: nuevo desafío para la empresa y la política", CEPAL, No. 59, pp. 39-52.
- García de León Campero, S., 1993, *La micro, pequeña y mediana industria y los retos de la competitividad*. Un enfoque administrativo, Diana, México.
- García de León Campero, S., 1998, "Los micronegocios en México en el umbral del tercer milenio", *Administración Hoy*, Año IV, No. 48, pp. 6-15.
- García de León Campero, S. y J. Flores, 1998, "Lineamientos para la formulación de políticas financieras para el fomento de la microempresa en México", en Villarreal, D., *Política económica y crisis financiera en México*, Departamento de Producción Económica, UAM-X, México, pp. 177-217.
- García de León Campero, S. y J. Flores, 2000, "La microempresa en México: un sector en busca de identidad", en Flores, J y R. Estrada, *Organización, administración y cambio en México*, Universidad Autónoma Metropolitana, México, pp. 89-121.
- García de León Campero, S. y J. Flores, 2001, "Las políticas de fomento y las instituciones de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa: alcances y limitaciones", en Flores, J. y R. Estrada (comp.), *Estudios organizacionales y pequeñas y medianas empresas*, UAM, México, pp. 143-180.
- Hernández, E., 2000, "Crecimiento económico, distribución del ingreso y pobreza en México", *Comercio Exterior*, Vol. 50, Núm. 10, pp. 863-873.
- Maggi, C., 2000, "El entorno competitivo de la PyME en Chile. Algunos elementos de comparación y contraste", *El Mercado de Valores*, Año LX, No. 9, pp. 72-89.
- Melgar, I., 1999, "Ingreso familiar. Peor que hace 20 años", *Periódico Reforma*, 12 de julio.
- Messner, D., 1998, *Latinoamérica, hacia la economía mundial. Condiciones para el desarrollo de la competitividad sistémica*, Fundación Friedrich Ebert, México.
- Meyer-Stamer, J., 2000, "Estrategias de desarrollo local y regional: clusters, políticas de localización y competitividad sistémica", *El Mercado de Valores*, Año LX, No. 9, pp. 18-31.
- Observatorio Permanente de las Pymis, 2001, *Evaluación territorial-sectorial de las Pymes argentinas (1994-2000)*, www.cinterac.com.ar.

- Pasillas, L., 2001, *"Aumentó el índice de pobreza extrema a 18 millones de mexicanos: INEGI"*, Periódico La Crónica de Hoy, México, 31 de enero.

- Sánchez, R. y J.M. Vidal, 2000, *"Mundialización y cambios institucionales"*, www.spglobal.or/spanish/foros/sanchez.htm.

- Saraví, G.A., 1997, *Redescubriendo la microindustria. Dinámica y configuración de un distrito industrial en México*, Juan Pablo Editor, México.

- Zúñiga, E., D. Hernández, C. Menkes y C. Santos, 1986, *Trabajo familiar, conducta reproductiva y estratificación social*, IMSS, México.