

La micro, pequeña y mediana empresa en México: sus saberes, mitos y problemática

Ayuzabet de la Rosa Alburquerque*

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo nace de la inquietud de conocer a la micro, pequeña y mediana empresa (MPYME) mexicana a través de lo que se ha escrito en nuestro país: su situación actual en tanto sector, la forma como ha sido caracterizada (en tanto organización o unidad empresarial) y las disciplinas o perspectivas por medio de las cuales ha sido estudiada.

Así, los resultados de este trabajo serán presentados de la siguiente forma: en el primer apartado se expone un análisis y una caracterización de la literatura revisada; posteriormente, una exposición del marco económico en el que se inserta la MPYME; y, finalmente, una breve exposición de las características que se le han atribuido.

En el segundo apartado se desarrolla una reflexión crítica sobre lo expuesto en el primero, específicamente, lo relacionado con las peculiaridades de las MPYME. Para esto, se analizan las relaciones que existen entre la diversidad de casos concretos y la heterogeneidad de las mismas así como la noción de *generalizaciones concretas*



* Candidato a doctor por la Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Iztapalapa, en el Plan Integral de Maestría y Doctorado en Estudios Organizacionales.

y los temas y características del *discurso general de la MPYME*, haciendo notar las implicaciones prácticas y teóricas de estos factores en la intervención (políticas industriales) y en el estudio académico de este sector.

Finalmente, por una parte se establece la necesidad de realizar estudios de caso concretos dentro de grupos homogéneos de MPYME, que den mayor certidumbre a la planeación de políticas industriales y que permitan la generalización del conocimiento de la MPYME sin que éste se desvirtúe. Por otra parte, se plantea la pertinencia y necesidad de incluir la perspectiva de los estudios organizacionales para complementar y enriquecer la preponderante perspectiva económica que se tiene de la MPYME.

LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESA EN MÉXICO: SUS SABERES
Y SU PROBLEMÁTICA

El discurso y los discursos en torno a la MPYME en México

Dentro de la literatura revisada,¹ es decir dentro del discurso² general y total³ acerca de la MPYME en México, se pueden distinguir tres tipos de discurso: uno oficial, uno académico y uno managerial.⁴ A continuación, se presenta un análisis de cada uno de ellos en el que se intenta contrastar sus diferencias, resaltar sus similitudes y establecer sus posibles relaciones. Así, se estará logrando un análisis del discurso general de la MPYME.

a) El discurso oficial

Es un discurso en el que participan autores que pertenecen a organizaciones o gremios empresariales,⁵ asociaciones de profesionales,⁶ instituciones gubernamentales,⁷ organizaciones privadas en estrecha relación con organizaciones públicas,⁸ organismos internacionales⁹ y algunos académicos o investigadores que participan en las publicaciones emitidas por estos organismos. Debido a la naturaleza de los organismos que intervienen en la elaboración de este discurso se le ha denominado *discurso oficial*.

Enseguida se presenta una síntesis de lo que el discurso oficial escribe acerca de la MPYME mexicana. Con el objetivo de facilitar la presentación y la comprensión de este discurso se trató de desentrañarlo y desenmarañarlo, identificando los diversos hilos discursivos que le daban cuerpo; posteriormente, dichos hilos se clasificaron y agruparon en tópicos, mismos que son los que se presentan, pues por razones de espacio no se pueden incluir las principales ideas o hilos discursivos que forman el discurso.

El discurso oficial gira en torno a nueve temas: 1) la importancia social y económica de la MPYME, 2) la heterogeneidad del sector y su necesaria reestructuración, 3) las líneas de acción y los apoyos con los que cuenta la MPYME, 4) la inserción de la MPYME en la economía y las repercusiones de ésta en aquella, 5) los factores que harán y hacen competitiva a la MPYME y fomentan su

desarrollo, 6) los modelos de organización de la producción y de la industria que México puede y debe adoptar, 7) la importancia y deber del empresario para el desarrollo de la MPYME, 8) la caracterización y problemática tecnoeconómica de la MPYME, y 9) estudios estadísticos de la MPYME.

Las características más representativas de este discurso son que:

- Es un discurso político porque permite visualizar la concertación entre los sectores público y privado para ubicar los problemas y definir los cursos de acción de la MPYME.
- Tiene un enfoque macro y microeconómico porque considera que aspectos como la globalización, el libre mercado, la modernización, la competitividad, las economías de escala y la productividad definirán el futuro de la MPYME.
- Es empresarial porque al participar en la elaboración del discurso representantes de la industria, éstos reflejan en él las necesidades de los mismos.
- Está inscrito en la perspectiva de la globalización de la economía porque conceptos tales como modernización, competitividad, especialización flexible o flexibilidad,¹⁰ innovación, productividad, economías y deseconomías de escala y calidad son relevantes para el desarrollo de la MPYME.
- Es altamente propositivo y prescriptivo porque constantemente propone soluciones y líneas de acción para el desarrollo, fomento y éxito económico de la MPYME.
- Es promocional pues versa sobre la promoción internacional y/o regional de la MPYME.
- Es descriptivo por la descripción que hace tanto de los diversos apoyos con que cuenta la MPYME como de los modelos de organización industrial.
- Cuenta con una visión extraorganizacional porque se enfoca sobre los procesos y las relaciones interorganizacionales.
- Su fundamento teórico-empírico es escaso porque posee una base empírica insuficiente para reflexionar sobre la MPYME.¹¹
- Su capacidad argumentativa y explicativa es limitada porque prescribe líneas de acción para el desarrollo y fomento de la MPYME, al margen de un análisis empírico y a partir de un exiguo marco teórico del sector (nacional e internacional).
- Tiene un carácter centralizado porque se enfoca predominantemente en el fomento, desarrollo y éxito de la MPYME.
- Está orientado más al tratamiento de la MPYME industrial y menos a la MPYME de los otros sectores económicos (comercio, servicios, construcción).

Como se puede apreciar, el discurso oficial se caracteriza por rasgos muy específicos: es un discurso con visiones empresariales, económicas y políticas en el que intervienen instituciones y personajes comprometidos con el desarrollo y éxito de la MPYME; de ahí su enfoque plenamente propositivo, prescriptivo y descriptivo del fomento y desarrollo de la MPYME, con una capacidad argumentativa y explicativa mínima¹² y, debido a su escasa evidencia teórico-empírica, con mínima reflexión acerca de la MPYME.

b) El discurso académico

Es un discurso en el que participan básicamente investigadores y/o académicos de instituciones de educación superior (públicas¹³ y privadas¹⁴), estudiantes de posgrado e institutos y centros de investigación;¹⁵ por esto se le denomina discurso *académico*. Aunque en algunas cuestiones este discurso concuerda con el oficial, el discurso académico es más crítico y analítico y ofrece mayores posibilidades para reflexionar sobre la problemática de la MPYME.

A continuación se presenta una síntesis del discurso académico de la MPYME mexicana siguiendo el mismo método utilizado para exponer brevemente el discurso oficial.

El discurso académico transita por doce tópicos: 1) la importancia económica y social del sector de la MPYME, 2) su heterogeneidad y su necesaria reestructuración, 3) el análisis de las repercusiones del ambiente económico en la

MPYME, 4) el estudio y análisis teórico de los modelos de organización de la producción y de la industria (de otros países) así como el estudio empírico de los modelos de organización de la producción y de la industria que México puede, debe y ha adoptado, 5) el estudio y análisis del grado de éxito o fracaso de las políticas industriales y los apoyos en favor de la MPYME, 6) el análisis de los factores de éxito, competitividad y desarrollo de la MPYME, 7) el estudio de algunos elementos organizacionales y el (somero) análisis organizacional de la MPYME, 8) el estudio del empresario de la MPYME, 9) las organizaciones empresariales y su relación con la MPYME, 10) el estudio de la microempresa rural, 11) la caracterización y problemática de la MPYME, y 12) diversos factores de análisis con relación a la MPYME, como la calidad, las relaciones universidad-empresa, la contaminación, la capacitación, por citar los más importantes.

Al igual que el discurso oficial, el discurso académico cuenta con características propias:

- Cuenta con una óptica micro y macroeconómica predominante, pero con leves matices organizacionales, antropológicos y sociológicos, y muy implícitos matices históricos.
- Se inscribe en la perspectiva de la globalización de la economía donde conceptos como modernización, competitividad, flexibili-

dad, innovación, productividad y calidad son relevantes para el desarrollo de la MPYME.

- Empieza a reconocer (o da pautas para) la necesidad de un conocimiento organizacional de la MPYME (procesos intraorganizacionales).
- Tiene una visión extraorganizacional, pero también con una visión intraorganizacional porque abarca los procesos y las relaciones inter e intraorganizacionales.
- Es creador de conocimiento concerniente a la MPYME debido a su capacidad de realizar tanto estudios e investigaciones empíricos y teóricos como análisis estadísticos de la MPYME, por tanto, es un discurso con alto fundamento teórico-empírico.
- Es reflexivo porque parte de bases empíricas, teóricas y estadísticas¹⁶ relativas a la MPYME.
- Es analítico, pues se entrega a la tarea de analizar diversas problemáticas de la MPYME.
- Cuenta con capacidad comparativa de la realidad mexicana y otras realidades en relación con la MPYME.
- Es un discurso de análisis y reflexión variado porque ensaya y posibilita diversas formas de pensar y analizar a la MPYME (puntos de vista y problemáticas diferentes).
- Es propositivo y prescriptivo que, sobre la base del análisis empírico, teórico y estadístico del sector

de la MPYME (nacional e internacional), sugiere líneas de acción para dicho sector.

- Tiene capacidad descriptiva, explicativa, demostrativa y argumentativa tanto de las diversas realidades sobre la MPYME como de las acciones sugeridas para su desarrollo.
- Se inclina al tratamiento de la MPYME industrial porque existe un predominio del análisis de este sector sobre los otros sectores (comercio, servicios, construcción).

Como es notorio, el discurso académico también posee características muy peculiares: abarca perspectivas diversas, no sólo la económica; en él participan instituciones y personajes comprometidos con el estudio e investigación de la MPYME (de ahí su enfoque reflexivo, analítico, explicativo, comparativo y descriptivo), cuya capacidad argumentativa sobre lo que expone y sugiere tiene mayor certeza, ya que cuenta con una base empírico-teórico-estadística sobre la cual reflexionar.

c) El discurso *managerial*

Este discurso está elaborado básicamente por consultores de empresas y académicos ligados a esta actividad o estudiosos del *know how* de la MPYME. Se le denomina *managerial* porque versa sobre el *know how* necesario para el éxito y buen desempeño de la MPYME.

Dicho discurso es, en comparación con los anteriores, escaso.¹⁷ Los tópicos sobre los que gira son el *know how* de la MPYME en sus diversas facetas (recursos humanos, finanzas, planeación y estrategia, mercadotecnia, gestión, entre otras), las características y problemática de la MPYME, las líneas de acción propuestas para la MPYME y cuestiones relacionadas con el empresario de la MPYME.

De esta manera, el discurso managerial es un discurso propositivo y prescriptivo comprometido con el desarrollo y buen funcionamiento de la MPYME; su base reflexiva se sustenta principalmente en el conocimiento administrativo, por lo que es un discurso pragmático.

1) *Los discursos y sus tópicos.* Cada discurso trata sobre aspectos muy específicos; sin embargo, a pesar de sus diferencias, poseen rasgos en común: transitan, en general, por temáticas similares, sobre todo los discursos oficial y académico. No obstante, el enfoque y tratamiento de cada uno de ellos es generalmente distinto. El contenido de las temáticas recibe un tratamiento diferente en cada discurso. Veamos porqué:

- La importancia social y económica de la MPYME es enfocada casi del mismo modo por los tres discursos. Una diferencia entre el discurso oficial y el académico es que este último no sólo reconoce (al igual que el oficial) la heterogeneidad del sector de la MPYME, sino que es más consciente de

sus implicaciones para el diseño de políticas industriales y para los análisis académicos de dicho sector. Asimismo, el discurso académico se distingue del oficial, porque el primero no sólo reconoce (al igual que el segundo) la necesaria articulación del sistema industrial, sino que además se preocupa por analizar el estado actual de ésta.

- En lo que respecta a las líneas de acción, los tres discursos se caracterizan por sugerir y proponer líneas de acción o soluciones ante las problemáticas de la MPYME; sin embargo, la diferencia radica en que el discurso académico (sobre todo éste) y el managerial cuentan con un conocimiento más certero (empírico-teórico y administrativo) para argumentar sus propuestas; recordemos que la base teórico-empírica del discurso oficial es escasa. Una diferencia que se puede rescatar en relación con las propuestas y líneas de acción sugeridas es que el discurso académico tiene un enfoque interno y externo de la empresa, el oficial tiene una tendencia hacia un enfoque externo y el managerial hacia un enfoque interno.¹⁸ En lo concerniente a las políticas industriales y los apoyos con que cuenta la MPYME, mientras que el discurso oficial se encarga de describir el contenido y de prescribir cómo deben

ser y cuáles, el discurso académico se encarga, además de esto, de estudiar y analizar el alcance o grado de éxito de esas políticas y esos apoyos.

- En lo relativo a la economía y al ambiente económico, el discurso oficial versa sobre la necesidad de insertar a la MPYME en la economía —y sobre lo que se está haciendo para lograrlo—; además este discurso hace mención de algunos de los efectos de la economía sobre las empresas. Por su parte, el discurso académico analiza los factores que pueden favorecer la inserción de la MPYME en la economía y los efectos de ésta sobre aquella pero con mayor detalle.
- En relación con los factores de éxito, competitividad y desarrollo de la MPYME, el discurso oficial se enfoca en la tecnología, la transferencia tecnológica, la innovación de productos y procesos y la flexibilidad como factores de competitividad y desarrollo para la MPYME, mientras que el discurso académico va más allá, no sólo aborda los factores de competitividad mencionados, sino que estudia los factores que pueden determinar el éxito de la MPYME, como la forma de organización de la empresa, la forma de gestión, la creatividad y habilidad artesanal, el manejo de la fuerza de trabajo y la construc-

ción de instituciones comprometidas con el desarrollo de la MPYME. A su vez, el discurso managerial se orienta a los factores técnico-administrativos que pueden dotar de éxito y desarrollo a la MPYME.

- En cuanto a los modelos de organización industrial y los modelos de organización de la producción, mientras que el discurso oficial se inclina por mencionar las bondades de los modelos y ver en —el traslado de— éstos las posibilidades de desarrollo de la MPYME, el discurso académico los estudia teóricamente, realiza investigaciones para conocer el desarrollo de (parte de) estos modelos en México y analiza las diferencias entre estos modelos y las realidades mexicanas.
- En lo tocante al tema del empresario, el discurso oficial resalta la importancia de éste para el desarrollo de la MPYME y prescribe el comportamiento del mismo para lograr dicho desarrollo; el discurso académico describe y analiza el comportamiento del empresario ante su situación organizacional y los cambios en su forma tradicional de concebirlo; y similarmente, pero en un sentido menos estricto que el discurso académico, el discurso managerial se enfoca en describir la forma como piensa y actúa el empresario, a la vez que prescribe las formas como debe actuar.

- En relación con las características y la problemática de la MPYME, la diferencia entre el discurso oficial y el académico es que éste último no sólo toma en cuenta aquellos factores técnicos, administrativos, productivos, económicos, de mercado y de fuerza de trabajo que forman parte de la problemática y características de la MPYME, sino que además incluye otros factores como los organizacionales, los culturales y los sociales. Por su parte, el discurso managerial se diferencia de los dos anteriores en que se ocupa de problemáticas muy relacionadas con aspectos de orden administrativo (y muy someramente con factores organizacionales, culturales y sociales).
- Finalmente, temas como los elementos organizacionales y el análisis organizacional relativos a la MPYME, la relación entre las MPYME y las organizaciones empresariales, el estudio de la microempresa rural, y otros, son especialmente abordados por el discurso académico; el discurso managerial se distingue por trabajar de manera especial lo relativo al *know how* de la MPYME.

Un comentario final que se puede inferir con relación a los discursos oficial y académico en sí mismos, es que aparentemente son heterogéneos debido a las diversas temáticas por las que

navegan, pero pueden considerarse homogéneos en sí mismos si se toma en cuenta que las temáticas por las que transitan están muy relacionadas entre sí.¹⁹ Por lo que toca al discurso managerial, su homogeneidad es mucho más notable.

2) *Los discursos y sus características.* A diferencia de lo encontrado en el punto anterior en cuanto al tránsito de los discursos por temáticas similares, la convergencia de las características en los tres discursos se da en forma irregular.²⁰

Si bien puede existir un grado de convergencia entre los discursos en relación con las diversas características que se les atribuyen, el contenido y significado de las mismas puede ser diferente para cada uno de ellos o único para el discurso en cuestión:

- Como se ha expuesto, el carácter de “discurso político” lo ostenta únicamente el discurso oficial.
- En cuanto a la “perspectiva económica y globalizadora”, tanto el discurso oficial como el académico están insertos en ella, pero este último analiza con mayor detalle las relaciones entre la economía y la MPYME. Sin embargo, lo que más diferencia a estos dos discursos es que el académico no sólo está inserto en la perspectiva económica, sino que incluye (aunque someramente) otros puntos de vista adicionales al económico, como el organizacio-

- nal, el sociológico, el antropológico. Esto implica que aunque el discurso oficial, el managerial y el académico giren en torno del éxito y desarrollo de la MPYME, las formas de abordarlos son distintas, siendo el discurso académico el que obtiene mejores resultados debido a la variedad de enfoques a los que recurre en los análisis que realiza, pues el análisis del éxito para el discurso académico parece ser más un resultado que un fin en sí mismo.
- La característica de ser “propositivo y prescriptivo”, es compartida por los tres discursos, sin embargo, las proposiciones y sugerencias de cada uno de ellos adquieren matices diferentes. Por ejemplo, el carácter descriptivo, reflexivo y analítico que ostenta el discurso académico, la visión tanto interna como externa de la empresa, así como su base empírico-teórica, implican que dicho discurso cuente con una capacidad argumentativa, explicativa y demostrativa acerca de sus sugerencias. Por otra parte, el carácter descriptivo y promocional del discurso oficial, así como la escasa base empírico-teórica y su visión preponderantemente externa de la empresa, dan por resultado que la capacidad argumentativa, explicativa y demostrativa acerca de lo que propone sea escasa.²¹ Finalmente, el ca-

- rácter descriptivo, explicativo y promocional del discurso managerial, su visión preponderantemente interna, así como su base de conocimiento administrativo,²² inciden en una capacidad argumentativa, explicativa y demostrativa notoria en sus sugerencias (pero con un sesgo managerial).
- El carácter “descriptivo” (antes mencionado), es compartido por los tres discursos, sin embargo, cada uno describe aspectos diferentes; por ejemplo, el oficial describe los apoyos con que cuenta la MPYME, el académico describe formas de organización industrial y de producción, y el managerial describe las anomalías de funcionamiento de las empresas. De esta forma, la descripción se realiza con fines diversos y adquiere significados específicos para cada discurso.
 - El carácter “promocional”, es compartido por los discursos oficial y managerial, pero el primero se orienta a la promoción de la MPYME y el segundo a la promoción del *know how* de la MPYME.
 - Los caracteres “reflexivo” y “analítico”, son exclusivos del discurso académico. Esto tiene que ver con la base empírico-teórica que lo distingue. Es reflexivo y analítico porque cuenta con las herramientas para serlo y para hacerlo. De esto también se desprende que el discurso académi-

co cuenta con una capacidad argumentativa, explicativa y demostrativa mayor a la de los otros.

- En contraste, el discurso oficial se caracteriza por la ausencia de análisis y reflexión, dada su escasa base empírico-teórica, que a su vez implica mínima capacidad argumentativa, explicativa y demostrativa.

A diferencia de estos dos discursos, el managerial, si bien posee cierta capacidad argumentativa, explicativa y demostrativa, se sustenta en el conocimiento administrativo, por tanto su reflexión y análisis tienen la misma orientación.

- En concordancia con todo lo anterior el discurso académico se caracteriza asimismo por tener una capacidad generadora de conocimiento acerca de la MPYME debido a su base empírico-teórica derivada de las investigaciones y estudios que realiza. Si bien el discurso oficial también posee cierta capacidad creadora de conocimiento (debido a los estudios estadísticos que se realizan en instituciones gubernamentales), ésta es menor que la del discurso académico. Por su parte, el discurso managerial también posee una capacidad creadora de conocimiento como resultado de su experiencia en sus intervenciones prácticas, pero igualmente es menor a la del discurso académico.

- El carácter “comparativo” es muy representativo del discurso académico, pero también el discurso oficial posee algunos de sus rasgos. La diferencia estriba en lo siguiente: mientras el primero se orienta en términos amplios a las estrategias de desarrollo industrial con relación a la MPYME entre México y otros países, el segundo se enfoca principalmente en los apoyos que recibe la MPYME en México y otros países.
- Ahora bien, tanto el discurso oficial como el académico comparten una visión extraorganizacional, pero mientras el primero se interesa en describir el entorno de la MPYME (lo que se hace o se debería hacer en favor de ella, así como lo que pasa a su alrededor),²³ el segundo se interesa en analizar el entorno de la MPYME (lo que se hace en favor de ella, así como lo que sucede a su alrededor). Una visión intraorganizacional la tienen los discursos académico y managerial, sólo que mientras el académico la aplica al análisis interno de la MPYME, el managerial se preocupa por cómo debería ser su buen desempeño interno.²⁴
- Finalmente, tanto en el discurso oficial como en el académico predomina el interés por el sector industrial, imprimiéndole cada discurso su respectivo enfoque. A diferencia de estos dos, el discurso managerial cuenta con un

punto de vista más orientado hacia el tratamiento de otros sectores (no solamente el industrial), pues su carácter managerial lo lleva a optimizar el desempeño de las empresas.

3) *El discurso general de la MPYME.* Una vez revisadas las partes que conforman el discurso general de la MPYME, se establecerán algunas consideraciones y conclusiones relacionadas con éste.

Como se ha podido apreciar, tenemos un discurso general trifacético, es decir, un discurso con tres orientaciones claves: la prescripción, el análisis y el pragmatismo. Aunque cada una de éstas orientaciones se corresponde (muy estrechamente) con los discursos oficial, académico y managerial respectivamente, esto no quiere decir que sean exclusivas de ellos.

Sin embargo, aunque la visión del discurso general de la MPYME está determinada por estas tres orientaciones, ellas giran en torno a las diversas problemáticas de la MPYME. A su vez, dichas problemáticas están estrechamente ligadas con el éxito, desarrollo y buen funcionamiento de la MPYME. En otras palabras, muy abiertamente o muy en el fondo, lo que se prescribe o lo que se analiza está directa o indirectamente relacionado con el éxito, el desarrollo y el buen funcionamiento de este grupo empresarial.

Independientemente del carácter trifacético del discurso general de la MPYME, se puede observar que existe una espe-

cie de relación inversa²⁵ entre el discurso oficial y el académico, mientras que el managerial parece permanecer aislado de los otros dos. Algunas de las similitudes que existen entre los dos primeros (relativas al contenido de las temáticas) se deben en parte a que los académicos participan (exponiendo sus ideas) en las publicaciones del discurso oficial. En este sentido, se puede decir que el discurso oficial se apropia (de parte) del conocimiento generado por el conocimiento del discurso académico (lo recupera parcialmente). Sin embargo, en términos más reales se puede establecer que el discurso académico excede al oficial, es decir, lo establecido por este último es recuperado y ampliado por el discurso académico, ya que pareciera que el discurso oficial se desprende o toma sus planteamientos del discurso académico, pero de una manera muy simplista y superficial (toma la forma pero no la esencia). Así, el discurso académico se sitúa por encima del oficial (e incluso del managerial) al contar con mayor capacidad de aporte sustantivo acerca de la MPYME.²⁶ Lo anterior se debe a la manera en que se han establecido los parámetros para distinguir los discursos.²⁷

Como se ha visto, los discursos oficial, académico y managerial incluyen temas comunes y con ellos se conforma el discurso general de la MPYME; por la gran variedad de temas que abarca, y al revisarse superficialmente, parecería que posee un carácter homogéneo. Sin embargo, aunque los discursos abordan

las mismas temáticas, el tratamiento que cada discurso da a ellas es distinto, por lo que más bien el discurso general de la MPYME tiene un carácter heterogéneo, mismo que puede ser más palpable si se toma en consideración que las características de cada discurso son esencialmente diferentes. Por tanto, se puede concluir que el discurso general de la MPYME es un discurso aparentemente homogéneo pero realmente heterogéneo.

Con relación a la heterogeneidad del discurso general de la MPYME, los argumentos e ideas que se manejan en el interior de cada discurso cuentan con un cierto grado de explosión,²⁸ y con un grado de implosión²⁹ no muy alto.³⁰ En este sentido se puede decir lo mismo del discurso general: tiene un cierto grado de explosión y un relativamente bajo grado de implosión. Es relativamente bajo debido a que el discurso académico tiene un grado de implosión (y explosión) más alto que el de los otros dos discursos, por lo que es difícil establecer una generalización dentro del discurso general de la MPYME en cuanto a la implosión del mismo.

Finalmente, es necesario mencionar que el discurso general de la MPYME permite plantear dos niveles de problemáticas y tratamientos de la MPYME: una externa y una interna. La externa tiene que ver con factores como el apoyo que se otorga a la MPYME, los mercados nacionales e internacionales, la desarticulación intra e inter sectorial, la globalización, etcétera. La interna se relaciona

básicamente con factores como las formas de organización y administración de la MPYME, el empresario y la fuerza de trabajo de la misma, la tecnología, la productividad, la calidad, la flexibilidad, etcétera.

Aunque algunos de los factores pueden considerarse internos y externos a la vez, dependiendo del punto de vista con que se les analice,³¹ resulta útil señalar una diferenciación de este tipo, ya que permite establecer y dar forma a los dos apartados siguientes. El primero describirá y analizará el entorno o ambiente en el que se desenvuelve la MPYME; el segundo planteará la forma como ha sido caracterizada la MPYME con base en factores internos, principalmente.

Economía, modernización y MPYME en México

El presente apartado tiene por objetivos situar el contexto económico dentro del cual se desarrolla la MPYME, tratar de establecer el papel que ésta debe desempeñar dentro dicho contexto y describir el mecanismo por medio del cual se intenta lograr que la MPYME desempeñe el papel propuesto.³²

De entrada, la apertura de las economías latinoamericanas —y en especial la mexicana— y la falta de una infraestructura similar a la del primer mundo ponen en riesgo (por lo menos teóricamente) la existencia de la MPYME. La capacidad de acceso a mercados externos y la pérdida de mercados inter-

nos (s/autor, 1993: 582) son los nuevos retos que la MPYME (y específicamente sus empresarios) tendrá que sortear si desea seguir subsistiendo.³³ Este es el escenario económico en el que se desarrolla actualmente la MPYME.

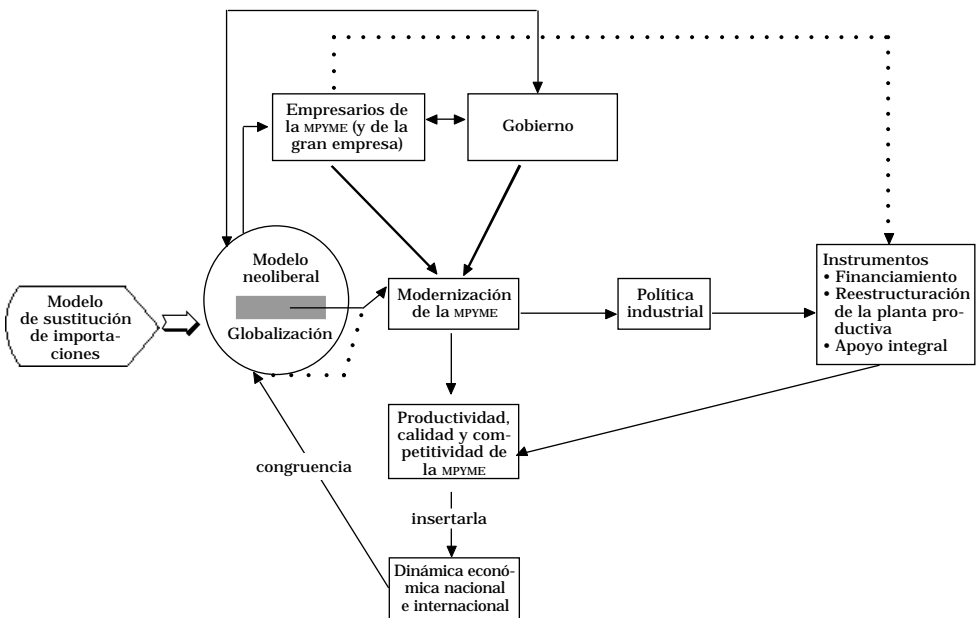
Por otro lado, a partir de que la economía mexicana se inserta al nuevo esquema económico mundial de libre comercio y tras las experiencias exitosas de pequeñas y medianas empresas en países desarrollados y de industrialización reciente, el gobierno mexicano empezó a reconocer en la MPYME a un actor de importancia social y económica para el desarrollo y crecimiento de la economía,³⁴ en este sentido, el desafío que

enfrenta el gobierno mexicano es el de insertar a este grupo empresarial en la dinámica de la economía mexicana y mundial.

A continuación se presenta específicamente el marco económico en el que se inserta la MPYME mexicana, así como la manera en que se trata de insertar a ésta en el relativamente nuevo modelo económico. El esquema 1 muestra sintéticamente lo anterior.

El esquema 1 pone de manifiesto que México pasó de un modelo de sustitución de importaciones a uno neoliberal o neoclásico.³⁵ El primer modelo se caracterizó por una tendencia antiimportadora y antiexportadora, la cual se

ESQUEMA 1



Fuente: elaborado por el autor.

cristalizó en políticas comerciales proteccionistas, altos aranceles, barreras no arancelarias, un bajo nivel del tipo de cambio, un bajo costo de los insumos nacionales (debido al alto costo de los insumos importados), y costos excesivos de transporte. Todo esto dio como resultado mercados cautivos tanto interna como externamente.³⁶ De esta forma, el mercado interno (poco competido entre las empresas nacionales y entre éstas y las empresas no nacionales), sentó las bases de un entorno empresarial de escasa hostilidad y poca turbulencia que redundó en una permanencia de las empresas estable y pasiva, pues dicho entorno no incentivó cambios —de mejora continua— ni en los procesos administrativos y productivos, ni en la innovación de productos. Por tanto, la capacidad de las empresas para mejorar y aumentar su productividad y calidad se vio rezagada, ya que el ambiente no se los demandaba y éstas no lo requerían (Macario 1999).

El segundo modelo se caracterizó por cambios macroeconómicos y comerciales como el adelgazamiento del Estado, las políticas macroeconómicas de ajuste (basadas, por ejemplo, en la austeridad del gasto gubernamental, los bajos niveles de inflación, la paridad de libre flotación con tendencia a la devaluación progresiva), el libre flujo de capitales y, sobre todo, la liberalización de mercados o apertura económica. De esta forma, el modelo se caracteriza por una tendencia exportadora y abierta a la importación.

Como se observa en el esquema 1, el modelo neoliberal está permeado por un ambiente globalizador. El término globalización generalmente aparece como sinónimo de apertura económica o mercados globales, sin embargo, debe ser entendido en forma independiente de lo que es la apertura económica,³⁷ ya que la globalización no es la causa directa de la *necesaria modernización* de las MPYME, como normalmente sugiere el discurso general de la MPYME, cuando expone que: “ante la globalización, las empresas tienen que mejorar”. En todo caso, es el esquema neoliberal (que incluye no sólo la apertura comercial, sino el adelgazamiento del Estado, el libre flujo de capitales, etcétera), el que influye de forma muy directa en la situación actual de la MPYME y su necesaria modernización. La globalización, al ser un fenómeno más amplio, se convierte en una causa complementaria, es decir, estímulo y/o en apoyo secundarios a la modernización de la MPYME, sobre todo si se considera a la globalización en sus caracteres económicos, productivos y financieros, principalmente.

De esta forma, con el paso del modelo de sustitución de importaciones al modelo neoliberal y con un ambiente globalizador, “todo este gran conjunto de empresas de muy diversos tamaños (MPYME) se enfrenta actualmente a numerosas dificultades porque, en términos generales, no está preparado para combatir en el nuevo modelo económico” (Puga, 1992: 127). En otras palabras, los empresarios se acostumbraron a la

obtención de la máxima ganancia a partir de la mínima inversión (Puga, 1992: 127), no se preocuparon por construir ventajas competitivas como el desarrollo de tecnología, ni por crear una capacidad de innovación en términos generales; sus formas de organización y administración no corresponden ya al nuevo escenario. Así, la mano de obra barata y las materias primas baratas representan las únicas ventajas comparativas de las MPYME.

Ante esa situación, la supervivencia y desarrollo de la MPYME es una cuestión que descansa tanto en ella misma, y específicamente en sus empresarios, como en el gobierno. Al respecto, el esquema 1 establece una relación bilateral entre el modelo neoliberal y el gobierno, ya que es éste último el que participa directamente en la cimentación del modelo neoliberal, pero a su vez, debe responder a las consecuencias de dicho modelo en apoyo a la MPYME. Pero también, por otra parte, el esquema 1 establece una relación unilateral entre los empresarios de la MPYME y el modelo neoliberal, debido a los retos que plantea al empresario dicho modelo. A su vez, ambos —gobierno y empresarios— están en relación directa con la modernización de las empresas. Es decir, el empresario se ve obligado a modernizar y el gobierno se ve obligado a apoyar y estimular dicha modernización para dar coherencia al modelo neoliberal.³⁸

Como lo deja entrever el esquema 1, el objetivo de la modernización³⁹ es dotar a la MPYME de productividad y cali-

dad. Se busca que a través de su modernización alcance los niveles de productividad y calidad necesarios para ser lo bastante competitiva,⁴⁰ de manera que logre insertarse a la dinámica económica nacional, pero sobretodo internacional. Así, el papel que se desea para la MPYME en el nuevo entorno económico y globalizador es el de un agente activo y dinámico que se inserte en los mercados mundiales, es decir, que su intención sea exportar, pero que también, a su vez, abastezca el mercado interno satisfactoriamente, de tal manera que su importancia socioeconómica recobre cada vez más relevancia.

Como ya se mencionó, este reto corresponde tanto al empresario de la MPYME como al gobierno. El primero aportando su esfuerzo, creatividad, aptitud y actitud y el segundo apoyando las acciones del primero. Según lo muestra el esquema 1, el gobierno estimula y apoya el desarrollo de la MPYME, es decir, su modernización, a través de la formulación de políticas industriales que fomentan su productividad y competitividad. A su vez los empresarios encuentran en los beneficios y estímulos derivados de la política industrial, el apoyo para la modernización de sus empresas. En este sentido, el desarrollo de la MPYME depende de la adecuada certeza de las políticas industriales y del aprovechamiento que los empresarios hagan de éstas.⁴¹

Sin embargo, la política industrial toma cuerpo a través de diversos instrumentos (los cuales representan la parte medular del esquema 1), y de estos

instrumentos penden tanto la modernización de la MPYME como su inserción en la dinámica económica nacional e internacional.

Finalmente, del grado de inserción de la MPYME a la dinámica económica nacional e internacional depende la congruencia que pueda existir entre ella, por una parte, y el modelo neoliberal mexicano y el ambiente globalizador, por la otra.

Así pues, el gobierno —junto con los representantes del sector privado— ha implementado una serie de instrumentos para modernizar la planta industrial del país y en especial al sector de la MPYME (ver esquema 1). La revisión del discurso general, y específicamente la de los discursos oficial y académico, muestran que son tres los instrumentos básicos para promover la modernización de las MPYME: el financiamiento, la reestructuración del sistema productivo⁴² y lo que en este trabajo se denomina, el apoyo integral.⁴³ A continuación, se abordará brevemente cada uno de ellos.

En cuanto al financiamiento se puede establecer que actualmente la MPYME tiene acceso al sistema financiero mexicano a través del mercado de dinero y del mercado de capitales, siendo la banca de desarrollo la que ofrece mayores posibilidades para el otorgamiento de crédito, sobre todo a través de Nacional Financiera y el Banco Nacional de Comercio Exterior. Por otra parte, la MPYME también puede acceder al crédito a través de las organizaciones auxiliares de crédito.

Por lo que toca al mercado de valores-capitales, el financiamiento a la MPYME encuentra en las Sociedades de Inversión de Capitales (SINCA) uno de los instrumentos más notables. Además, en apoyo a la MPYME existen algunos fondos o fideicomisos del gobierno que brindan apoyo especializado y encauzan recursos hacia los sectores de su competencia (Méndez, 1999).

Por otra parte, el objetivo de la reestructuración del sistema productivo es la integración y/o articulación de la planta industrial, ya que aquella permitiría (por lo menos en teoría) suplir algunas de las deficiencias, limitaciones y/o debilidades estructurales de la MPYME; ésta podría obtener en conjunto lo que individualmente no puede.⁴⁴ La reestructuración facilitaría la desconcentración de la planta industrial, la complementariedad entre las empresas, el asociacionismo entre empresas, la homogeneización del sector, el acceso a créditos, la difusión, adquisición y transferencia de tecnología, el aprovechamiento de las ventajas derivadas de las economías de escala⁴⁵ (sin la pérdida de flexibilidad característica de la MPYME), el aumento en los estándares de calidad, productividad y competitividad, y el acceso a nuevos mercados locales, regionales, nacionales e internacionales, principalmente;⁴⁶ es decir, lo que se buscaría serían nuevas formas de comprar, producir y vender que se adecuaban y respondieran a los nuevos requerimientos de la economía nacional e internacional. Así, el discurso general de

la MPYME, pero sobre todo los discursos oficial y académico, permiten plantear que la reestructuración se pretende llevar a cabo tomando como paradigma industrial y organizacional (principalmente) dos formas de organización industrial (y sus correspondientes formas de organización de la producción): el modelo de subcontratación japonés y el modelo de redes de los distritos industriales italianos.

Además del apoyo financiero y la reestructuración del sistema productivo, los sectores público y privado concuerdan en que para la efectiva modernización de la planta productiva es necesario un *apoyo integral*. Ante esta situación dichos sectores ofrecen apoyos (asesorías) externos que las MPYME por su forma estructural no pueden obtener internamente. El apoyo integral consiste en un conjunto de apoyos de orden técnico, administrativo y productivo, básicamente.

Para terminar con este apartado se puede concluir que la modernización del sector de la MPYME en México está en función de tres instrumentos, los cuales deben estar en estrecha relación con el empresariado, es decir, los instrumentos implementados por el gobierno y la idea que está detrás ellos debe tener sentido para el empresario de la MPYME, de forma tal que se trabaje en un mismo objetivo y se eviten esfuerzos aislados faltos de entendimiento mutuo.

Es así como hasta ahora se ha estado desarrollando la MPYME. Es este el entorno en el que vive y en el que tendrá que seguir viviendo. Son éstas las exigencias a las que deberá responder. Es

éste el papel que debe jugar. Es ésta la manera como se desea que actúe y son éstos los apoyos con los que cuenta.

La caracterización de la MPYME mexicana

Si bien la problemática de la MPYME significa conocer su realidad, y ésta última comprende un conocimiento integrado por varias facetas, hasta el momento se ha presentado una visión externa de la MPYME, es decir, una forma de conocer lo que se hace en favor de ella, la manera como se pretende fomentar su desarrollo y lo que se espera de ella. Dicha visión implica una manera superficial de observar a la MPYME, es decir, una manera de observarla sin conocer específicamente:

- a) sus formas y maneras internas de organización, de administración, de relación laboral y de producción;
- b) las formas de pensar y actuar de sus dirigentes y de su fuerza de trabajo;
- c) sus niveles de tecnología, calidad, productividad y competitividad;
- d) la relación entre la MPYME y su ambiente (una visión de adentro hacia fuera, no de afuera hacia adentro); etcétera.

Así entonces, este apartado tiene por objetivo exponer la forma en que la MPYME ha sido caracterizada por el discurso general de la misma, ya no como sector,

sino como organización o unidad empresarial; por tanto, al mismo tiempo dicho apartado intenta abundar en el conocimiento interno de la micro, pequeña y mediana empresa mexicana.

Sin embargo, por razones de espacio, se expondrán a manera de ejemplo solamente algunas de las características más representativas de las MPYME y se omitirán algunas otras. No obstante, para los fines del presente trabajo, resultan suficientes dichos ejemplos, aun cuando es la última parte de este apartado la que permitirá desarrollar el siguiente.

De esta manera, la información se ha dividido en las siguientes categorías:

En la primera categoría se incluyen aspectos relacionados con la forma organizacional y la forma de gestión o administración de la MPYME, sobre esto se sabe:

- Prevalece la idea de empresa familiar.
- Su estructura está construida con base en las necesidades personales del dueño la empresa.
- Se distingue por la escasez de mandos intermedios y, por tanto, cuenta con estructuras planas.*
- Se caracteriza por estructuras organizativas poco diferenciadas funcionalmente.
- Debido a su modo de producción, en el que participan parientes, amigos, paisanos, vecinos y otras formas de relaciones sociales, los conflictos (laborales) y las formas

de organización que surgen en el interior de la MPYME encuentra distintas vías de solución a las efectuadas por la gran empresa.*

- Eficiente y/o deficiente capacidad de gestión empresarial.
- Falta de sistemas de administración modernos.
- Prevalen las relaciones informales y/o personales sobre las relaciones formales y/o impersonales.
- Existe una inclinación hacia el bajo nivel de formalización y un elevado nivel de centralización, sin embargo hay áreas o funciones formalizadas y áreas o funciones con altos niveles de participación.**
- Se caracteriza por su flexibilidad productiva, organizativa y ambiental.**
- Varias de las MPYME's desconocen las leyes y reglamentos que norman su actividad y operan informalmente, por lo que evaden al fisco y a otras instancias oficiales; sin embargo, algunas de las que conocen la reglamentación deciden actuar informalmente.**

En la segunda categoría se exponen aspectos que se asocian con los empresarios-propietarios⁴⁷ que dirigen a las MPYME, de los cuales se expone:

- El empresario es “todólogo” o multifuncional, pues ejecuta diversas funciones dentro de la empresa.

- La cultura organizacional es fuertemente orientada por el empresario quien al seleccionar al personal y al estimularlo, la refuerza.*
- La MPYME se caracteriza por la escasa separación entre capital y trabajo.
- El empresario se caracteriza por tener una visión empresarial de corto plazo.
- Para la MPYME es difícil pasar de una lógica basada en la subsistencia, equilibrio y refugio a una de acumulación y expansión.
- El empresario concibe a la capacitación no como una inversión sino como un gasto.
- La MPYME se caracteriza por empresas pobres y empresarios ricos.
- El empresario tiene propensión a trabajar individualmente y a no querer pensar en agruparse con otro(s) socio(s) u otra(s) empresa(s); existe una reticencia a modalidades de cooperación debido al “familismo”, a la desconfianza y a la identificación de su unidad fabril como parte del patrimonio familiar.**
- El empresario que lleva un tiempo considerable al frente de su negocio cree que sus fórmulas son las mejores, y que nada ni nadie le puede decir cómo mejorarlas.
- La MPYME se considera semillero tradicional de la clase empresarial ya que contribuye a crear y fortalecer una clase empresarial

al constituir una escuela práctica para formar empresarios y/o administradores “todólogos”.

- El empresario es (por varias circunstancias) más intuitivo que analítico, más emergente que deliberado y más inconsciente que consciente.

En la tercera categoría se encuentran elementos que se relacionan con la mano de obra, los trabajadores o la fuerza de trabajo de la MPYME, de la que se sabe:

- La fuerza de trabajo tiene un bajo y/o un alto grado de calificación.
- La fuerza de trabajo registra un alto índice de rotación y su nivel de remuneración es bajo.
- La productividad de la fuerza de trabajo es alta y/o baja.
- La MPYME contribuye a la calificación de la fuerza de trabajo no calificada.
- La fuerza de trabajo tiene un bajo nivel de sindicalización.
- El incumplimiento de la legislación laboral y la ausencia de la figura de los contratos colectivos o individuales de trabajo son elementos asociados a las MPYME, por lo que los derechos laborales de los trabajadores son prácticamente inexistentes.*
- Los acuerdos entre capital y trabajo toman generalmente la forma de compromisos de palabra y las relaciones de trabajo pue-

den variar desde el conflicto hasta la cooperación.*

- En la MPYME la distancia social es un elemento central para el empresario en el momento de definir su relación con los trabajadores y su forma de gestión.*
- La MPYME tiene menores requerimientos de inversión por unidad de empleo.
- Social y económicamente la MPYME es una esponja ocupacional y una válvula de escape de las tensiones sociales provocada por la escasez de empleos remunerados.
- A la MPYME acuden jóvenes en busca del primer empleo, mujeres que aspiran a conseguir un trabajo asalariado y personas que por su edad no son admitidas en empresas de mayor tamaño.

En la cuarta categoría se incluyen aspectos referentes al financiamiento de las MPYME:

- Enfrenta problemas de financiamiento o de acceso al crédito debido a la falta de garantías, avales y proyectos de inversión poco atractivos.
- Se caracteriza por aprovechar el ahorro familiar como instrumento de capitalización e inversión.
- No cuenta con apoyos fiscales.**
- Desconoce los diversos instrumentos financieros.
- Se distingue por: baja capitalización, menores requerimientos

de inversión por unidad de empleo y reducidos márgenes de ganancia, además de poca liquidez y baja rentabilidad.

- Los rendimientos sobre la inversión son elevados.
- Cuenta con sistemas de cobranza ineficientes.
- No cuenta con un adecuado control de actividades económico-financieras ni con una evaluación correcta de sus costos.
- Posee baja capacidad de ahorro e inversión.
- Los proyectos de inversión maduran rápida y/o lentamente.**
- Una de sus peculiaridades es la descapitalización.

En la quinta categoría se engloban aspectos muy relacionados entre sí como son la tecnología, la productividad, la calidad, la flexibilidad y la competitividad de la MPYME, de los cuales se escribe:

- Cuenta con tecnología obsoleta y/o de punta.
- Utiliza maquinaria y equipo de origen nacional.
- El acceso a la información sobre nueva tecnología dura y blanda es difícil para la MPYME.
- Existen MPYME que intentan introducir la robotización, el control total de calidad y la computarización de los inventarios.*
- Enfrenta una mala selección de materias primas y además le hace falta un control de inventarios.

- Es más capaz de innovar en los procesos de producción que en la innovación de productos.
- Tiene capacidad de innovación y creatividad no sólo en los procesos sino también en los productos.*
- Cuenta con bajos niveles de productividad y/o altos niveles de productividad, tanto desde el punto de vista microeconómico como macroeconómico.**
- Produce con relativamente altos costos de producción y elevados gastos de operación.
- La producción con bajo valor agregado es una de sus características.
- Se distingue por una reducida utilización de la capacidad instalada.
- Tiene bajo consumo de energía.
- Cuenta con bajos y/o altos niveles de calidad.**
- El control de calidad en algunas MPYME se realiza por lo general de manera visual sin considerar las normas y estándares establecidos a nivel internacional para los procesos productivos y los productos.*
- Cuenta con altos y/o bajos niveles de competitividad.**
- Se caracteriza por una incierta permanencia en el mercado.
- Su posibilidad de exportar es casi nula debido a la baja calidad de sus productos; además una de sus peculiaridades es la falta de orientación y asesoría sobre los procedimientos, reglamentaciones y trámites de exportación.
- La baja escala de producción afecta en ocasiones el acceso a mercados (internos y externos).
- Se distingue por problemas en la colocación de sus productos y la poca atención al cliente.
- Los diseños de sus productos no se ciñen comúnmente a normas de calidad ni son sometidos a certificación.
- Sus mercados pueden ser catalogados como residuales, ya que son poco atractivos para las grandes empresas pues a ellas no les parecen rentables.
- Sus mercados generalmente son mercados deprimidos.
- Los bienes y servicios que produce y distribuye son por lo general satisfactores básicos de mercados competidos.
- Realiza sus ventas de manera directa.
- En general, sus mercados están constituidos por la población de bajos recursos.
- El acceso a la información sobre sus mercados actuales o sus nuevos mercados (internos y externos) es difícil para la MPYME.**

En la sexta categoría se incluyen elementos vinculados con el mercado y las MPYME:

- Cuenta con capacidad de respuesta para satisfacer las demandas del mercado.

En la séptima categoría se reúnen aspectos relativos al ambiente o entorno de la MPYME

- El sector de la MPYME es heterogéneo tanto organizacional como económicamente.
- El sector de la MPYME vive una desarticulación intra e inter sectorial.
- Algunos factores que afectan las relaciones de cooperación y asociación entre las MPYME son los diversos niveles de calidad, la inestabilidad de los mercados, las deficiencias en la infraestructura física, los escasos apoyos institucionales y las condiciones macroeconómicas.
- La relación universidad y/o centros de investigación-empresa está poco desarrollada en el sector.
- En la actual circunstancia económica la mayoría de las MPYME surgen precisamente como resultado del desempleo.
- La MPYME tiene menores posibilidades de crecimiento (desarrollo) que la gran empresa, sin embargo, cuando logra crecer lo hace con un ritmo más acelerado que esta última.*
- Debido a la reducida capacidad productiva y a la eventualidad de la adquisición de insumos, no cuenta con los medios ni la capacidad para conseguir las mejores condiciones de compra.**
- Es un sector que ayuda a la distribución del ingreso en los sectores bajos de la sociedad.

- Para permanecer en el mercado, las MPYME reducen su plantilla de trabajadores, adquieren materias primas por adelantado, mecanizan sus procesos productivos, adecuan su estructura organizacional, reducen el consumo de energía y reformulan sus estrategias genéricas.*
- Se caracterizan por una falta de redes de trabajo, comunicación y aprendizaje entre empresas.
- Es reactiva y/o proactiva.**
- Se caracteriza por su flexibilidad ambiental.
- Las MPYME son empresas que continuamente están en peligro de cierre masivo por ser vulnerables a su ambiente económico y político.
- La MPYME es política y gremialmente débil, pues usualmente dicho sector no está afiliado a las organizaciones empresariales, más que cuando es obligatorio.*

Finalmente, la última categoría incluye aspectos asociados con el apoyo y fomento a la MPYME

- Nula, poca y/o alta necesidad de asistencia o apoyo técnico, administrativo, de capacitación gerencial y de los recursos humanos.**
- Nula, poca y/o alta necesidad de asistencia o apoyo sobre cuestiones de ecología, de calidad total, de productividad, de mercadeo, de ventas y de tecnología.**

- Cuenta con oferta de apoyo integral.
- La ausencia de apoyos fiscales es uno de sus rasgos distintivos.
- Se ha tratado de pasar del corto al mediano y largo plazo en lo que se refiere a los plazos de pago o amortización del financiamiento y de esta manera apoyar a las MPYME.

Estas son algunas de las características representativas de la MPYME, sin embargo, como se expondrá más adelante, no es la cantidad sino la sustancia del contenido de las mismas lo que habrá que cuestionar. Por tanto, en el siguiente gran apartado se analizarán las características de la MPYME y se tratará de analizar también la naturaleza, pertinencia y alcance del conocimiento recabado hasta ahora.

LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
EN MÉXICO: SUS MITOS, LA NECESIDAD
DE CASOS DE ESTUDIO CONCRETOS
Y LA PERTINENCIA DE LOS ESTUDIOS
ORGANIZACIONALES

*La micro, pequeña y mediana empresa
en México: sus mitos*

Una nebulosa transita por el discurso general de la MPYME: las *generalizaciones concretas*. Las nociones, las imágenes y el conocimiento que tenemos de la MPYME casi siempre están compuestos por ideas ya hechas, mismas que son en su mayoría generalizaciones concretas, es decir, ideas generalizadas⁴⁸ “con es-

casa (o ninguna) base empírica que manifiestan (...) el desconocimiento que todavía se tiene de la realidad donde se desenvuelve el colectivo de (...) pequeñas empresas, y de la naturaleza de los problemas que más inciden en su capacidad de supervivencia” (Castillo, 1988-89: 20). Lo que está detrás de la noción de generalizaciones concretas es que los resultados encontrados para cierta empresa no pueden ser algo que se dé por hecho para otra, ya que los contextos organizativos, sociales, económicos y culturales pueden variar (Castillo, 1988-89: 21). De esta forma, “mientras lo que se diga sean vaguedades como que el pequeño empresario es individualista, tiene poca formación técnica o que los obreros están muy bien porque ‘pueden hablar directamente con el Director General’, el mal no es grave. Otra cosa sucede cuando se hallan ‘generalizaciones concretas’ sobre rasgos de las empresas que *habría que verificar* antes de atribuírselos” (Castillo, 1988-89: 20).

Así, la noción de generalizaciones concretas tiene dos implicaciones. Por una parte, imágenes e ideas tan arraigadas sobre la MPYME cuyo escaso fundamento empírico puede crear incertidumbre acerca de su conocimiento y, por la otra, la generalización de dichas ideas (aun con base empírica específica) puede crear también incertidumbre por no encarnar la realidad de las MPYME en su conjunto.

De esta forma, se tiene que el conocimiento de la MPYME representado básicamente por las características antes mencionadas, es un conocimiento en su

mayoría formado por ideas ya hechas con escasa base empírica. Tanto en el discurso académico, como en el oficial y en el managerial, pero sobre todo en los dos últimos, es frecuente encontrar un listado de características no respaldadas con una base empírica.⁴⁹ Esto lleva a pensar que el conocimiento de la MPYME o es construido a partir del sentido común o es un conocimiento con base empírica que a través del tiempo se ha ido generalizando, arraigando y mitificando al pasar de texto en texto,⁵⁰ o bien, los dos hechos. También es probable que muchas de las características correspondientes a casos específicos hayan sido producto del sentido común o de estudios empíricos que se fueron generalizando para el sector MPYME y que por tanto van perdiendo validez: ideas (generalizadas) que valen para unas empresas pero no para otras.

En este sentido, el conocimiento de la MPYME mexicana es un conocimiento de poco alcance: por una parte puede ser bastante cuestionable al no presentar evidencia empírica y, por la otra, al ser un conocimiento (usualmente) general, su capacidad de aporte se ve limitada cuando se requiere conocer la especificidad de las empresas. En este sentido, parte del conocimiento de la MPYME ha sido mitificado, es un conocimiento coherente e ilustrativo, pero lleno de huecos y poco representativo ante la enorme diversidad de realidades concretas.⁵¹ Así, la noción de generalizaciones concretas puede plasmarse en las constantes contradicciones o diversidad de visiones que se tienen sobre

la MPYME con relación a un mismo factor, por ejemplo, por una parte se dice: “la MPYME cuenta con capacidad de respuesta a las demandas del mercado” y por otra parte se afirma: “la MPYME se caracteriza por una incierta permanencia en el mercado”; o por ejemplo, por un lado se establece: “la MPYME se caracteriza por su flexibilidad ambiental” y por otro: “las MPYME son empresas que continuamente están en peligro de cierre masivo por ser vulnerables a su ambiente económico y político”.

Sin embargo, no todas las características presentadas en el apartado anterior caen en la categoría de generalizaciones concretas. Como el lector pudo observar, algunas de ellas están marcadas con uno o dos asteriscos (la minoría). Las que tienen un asterisco son características que sí cuentan con base empírica comprobable, pues son resultado de casos de estudio (correspondientes al discurso académico o a investigadores que escriben en publicaciones oficiales). Las que tienen dos asteriscos son características que si bien aparecen como generalizaciones concretas en algunos textos, en otros aparecen con base empírica comprobable (casos de estudio o análisis estadísticos), ya sea respaldando el contenido de dicha característica o contradiciéndolo. En este sentido, el discurso académico contribuye a desmitificar el conocimiento de la MPYME al verificar o refutar empíricamente las generalizaciones concretas. También tiene la noción de la existencia de las generalizaciones concretas y esto consta, sobre todo por aquellos textos que al presen-

tar estudios de caso, dejan bien asentado que los resultados que han encontrado difícilmente podrán generalizarse a otras MPYME, contribuyendo con esto a la no mitificación del discurso general. No obstante el conocimiento producido por el discurso académico corre el riesgo de ser mitificado al ser generalizado. En lo que respecta a los otros dos discursos, aunque vagamente tienen la capacidad de crear conocimiento, comúnmente no hacen especificaciones sobre de las características expuestas de la MPYME y las hacen válidas para todo el sector. A lo más, estos discursos distinguen entre micro y pequeñas empresas por un lado, o entre pequeñas y medianas por el otro.

Ante esta situación, el discurso general de la MPYME es un discurso en el que frecuentemente se hallan generalizaciones concretas, ya que al exponer las características de la MPYME lo hace en términos generales. La implicación más importante de la existencia de las generalizaciones concretas es la formación de un tejido que impide avanzar en el conocimiento real de las pequeñas empresas (Castillo, 1988-89: 20), construyendo un velo —la escasa base empírica y la generalización del conocimiento acerca de la MPYME— que impide ver de forma directa, real y natural a las MPYME. Además de mostrar el desconocimiento que se tiene de las MPYME, las generalizaciones concretas inciden en el atraso del conocimiento, sobre todo cuando a través del tiempo el conocimiento sobre las MPYME no se actualiza y se mantienen las mismas imágenes de tiempo atrás.

Sin embargo, lo que está en el fondo de la problemática de las generalizaciones concretas es la “diversidad de situaciones concretas” (Castillo, 1988-89: 19) o de casos concretos, esto es, se puede establecer una estrecha relación entre las generalizaciones concretas y la diversidad de casos concretos. Ante la diversidad de casos concretos, el conocimiento empírico de unas cuantas empresas o la noción que se tiene en términos generales de ellas, corre el riesgo de no representar la realidad de las muchas otras empresas. Pero la diversidad de casos concretos no solamente implica la generación de generalizaciones concretas, sino que también mantiene una estrecha relación con la heterogeneidad del sector de la MPYME, pues al existir una gran variedad de casos concretos, aumenta la posibilidad de que éstos vayan adquiriendo características diferentes —económicas, de mercado, tecnológicas, organizacionales,⁵² etcétera— y se reduce la posibilidad de un sector homogéneo en el que se pueda generalizar el conocimiento adquirido.⁵³ Por tanto, la heterogeneidad del sector de la MPYME facilita e influye en la proliferación de generalizaciones concretas y en la problematización de las mismas con relación a la MPYME.

Por lo anterior, es importante analizar y estudiar las implicaciones que tiene la heterogeneidad para este sector. Enseguida se abordarán dos de ellas:⁵⁴ una que tiene que ver con la planeación de políticas industriales y otra que tiene que ver con el estudio académico del sector MPYME.

Implicaciones de la diversidad de casos concretos, la heterogeneidad del sector MPYME y las generalizaciones concretas en las políticas industriales

Como se ha hecho notar existen estudios que demuestran que las políticas industriales han tenido poco éxito en el desarrollo de la MPYME. Así, las nociones de diversidad de casos concretos, la heterogeneidad del sector y las generalizaciones concretas mantienen relación con la poca efectividad de las políticas industriales de desarrollo y apoyo a ella.

En efecto, la incertidumbre del conocimiento y la diversidad de casos concretos son ideas implícitas en la noción de generalizaciones concretas que pueden incidir negativamente en la planeación y éxito de políticas industriales cuando éstas se elaboran conforme a las ideas ya hechas representadas en las generalizaciones concretas, es decir, dichas políticas desconocen las necesidades específicas del sector de la MPYME.⁵⁵ Las políticas industriales concebidas sobre generalizaciones concretas implican que dichas políticas fomenten el desarrollo de unas cuantas empresas, pero dejen el margen a muchas otras.

Por otra parte, ante la diversidad de casos concretos y la heterogeneidad del sector de la MPYME, las políticas industriales (aun cuando sean bien intencionadas) sólo tienen efecto sobre unas cuantas empresas dejando fuera a muchas otras. En este sentido, las políticas industriales adquieren un carácter despersonalizado y poco concreto al no responder a la realidad de un gran número

de empresas (o sólo responder a la realidad de unas cuantas) y, por ende, a sus necesidades específicas.

El problema es doble: políticas industriales que pueden estar erradas por elaborarse sobre un desconocimiento del sector de la MPYME y por no considerar (incluso en las ocasiones en que dichas políticas gocen de buenas intenciones) su diversidad y heterogeneidad, de donde resulta que sean poco efectivas, o efectivas únicamente para unas cuantas empresas y poco o nada efectivas para un gran número de ellas.⁵⁶

Ante esto, “el estudio concreto de las situaciones concretas es (...) una necesidad para la posible puesta en marcha de políticas públicas que partan de las necesidades reales de los empresarios, y de las situaciones efectivas de los trabajadores” (Castillo, 1988-89: 21), ya que la planificación y el éxito de políticas industriales “sólo puede establecerse, sensatamente, a partir de la realidad realmente existente, y *no de las imágenes* construidas sobre la misma por muy bien intencionada que éstas sean” (Castillo, 1988-89: 21).

Implicaciones de la diversidad de casos concretos, la heterogeneidad del sector MPYME y las generalizaciones concretas en el estudio académico de la MPYME

Como se ha establecido anteriormente, las generalizaciones concretas consti-tuyen un velo que desvirtúa o mitifica el conocimiento de la MPYME en dos sentidos: 1) hace del conocimiento un co-

nocimiento carente de sustento empírico; ideas ya hechas a través del tiempo que parecen originadas a partir del sentido común (quizá por ser ideas que incluso con base empírica se desvirtuaron al generalizarse) y 2) los resultados encontrados para ciertas empresas no pueden ser válidos para otras, ya que al generalizar ese conocimiento hacia todo el sector disminuye su certeza y se desvirtúa. Ante esta situación, la tarea del académico estudioso de la MPYME es la de extinguir del discurso de la MPYME (por lo menos del discurso académico) las generalizaciones concretas a través de estudios de caso concretos, ya que “las investigaciones directas (...) permiten romper con el desconocimiento de lo que realmente son las pequeñas empresas” (Castillo, 1988-89: 20). De esta manera, las generalizaciones concretas “sólo pueden ser puestas en cuestión por una *investigación concreta* cada vez más desarrollada” (Castillo, 1988-89: 20).

Sin embargo, como se ha venido exponiendo, el estudio de casos concretos significa dar cuenta de realidades específicas, por lo que la diversidad de casos concretos y la heterogeneidad del sector ponen en peligro la veracidad de dichas realidades al tratar de ser aprovechadas para explicar otras realidades.

La micro, pequeña y mediana empresa en México: la necesidad de casos de estudio concretos de grupos homogéneos

Como se puede apreciar, el punto en común tanto para el ámbito práctico

como para el ámbito académico es la necesidad de realizar estudios de caso concretos que den cuenta de las verdaderas necesidades y de la realidad específica de la MPYME.

Sin embargo, ante la diversidad de casos concretos y la heterogeneidad del sector, la realización de estudios concretos debe ser sistematizada; debe llevarse a cabo de acuerdo con un orden. Ante la imposibilidad de estudiar cientos de miles de casos, pero también, ante la necesidad de conocer con mayor certidumbre al sector de la MPYME (en su totalidad) y tomando en cuenta el riesgo que representan las generalizaciones concretas, la realización de estudios de caso concretos de grupos homogéneos se presenta como una alternativa que permite disminuir la problemática generada por las peculiaridades del sector, de forma tal que el conocimiento tendría más posibilidades de dar cuenta de la realidad sin llegar a mitificarla.

Ahora bien, antes de exponer la noción de grupos homogéneos es necesario establecer la necesidad de romper con “un velo de prejuicios que cubre a las pequeñas empresas y las hace parecer como si todas fuesen similares por su número reducido de personas empleadas” (Alba y Méndez, 1997: 4), ya que lo “que se observa detrás de esta primera y falsa apreciación es que se trata de un inmenso mundo de pequeñas unidades económicas que tienen entre sí semejanzas y diferencias” (Alba y Méndez, 1997: 4).⁵⁷ Son estas diferencias las que en determinado momento

crean los problemas mencionados. Por tanto, “al igual que conceptualmente se establece una diferencia entre las medianas y pequeñas empresas y la gran corporación o la gran empresa es preciso distinguir las pequeñas y medianas empresas de la microempresa” (Cortellesse, 1993: 521); sin embargo, es necesario ir más allá. Distinguir no sólo entre las pequeñas y medianas empresas (por una parte) y las microempresas (por la otra), sino hacer una distinción entre las pequeñas y las medianas. De esta forma, la noción de MPYME tiene que desintegrarse en cada uno de sus elementos a la hora de tratar de pensarla y de actuar sobre ella:⁵⁸ “discernir con claridad los diversos tipos de unidades que se esconden tras el nombre genérico de pequeñas empresas” (Alba y Méndez, 1997: 5).

Por otra parte la definición y clasificación de la MPYME es, en palabras de Cortellesse (1993: 519), “de utilidad meramente estadística o administrativa para determinar su elegibilidad para determinados programas”. Por tanto, “es imprescindible buscar indicadores de mayor alcance que el tamaño —siempre arbitrario— a fin de analizar la naturaleza, el funcionamiento, las necesidades y el potencial de los pequeños negocios” (Alba y Méndez, 1997: 5).

Así, la noción de grupos homogéneos toma mayor sentido. Los grupos homogéneos pueden ser una herramienta que permita encuadrar la diversidad de empresas existentes y dar orden a las investigaciones concretas.

Los grupos homogéneos significan: o grupos de microempresas o grupos de pequeñas empresas o grupos de empresas medianas, que comparten cada uno características similares, que a su vez permiten generalizar el conocimiento por lo menos en cada grupo. En consecuencia, la noción de grupos homogéneos lleva directamente a la necesaria reclasificación del sector de la MPYME si la reclasificación (tomando en cuenta otras variables además de la variable tamaño), sirve de base consensual tanto para el estudio académico como para la planeación de políticas industriales.

Las variables pertinentes que servirán de base para formar grupos homogéneos son diversas, tan diversas como la heterogeneidad del sector de la MPYME. En este sentido, la mismas variables que hacen heterogéneo al sector pueden ser tomadas en cuenta para formar grupos homogéneos. Son grupos homogéneos en tanto son grupos de empresas que comparten o se agrupan en torno a variables iguales.⁵⁹

En este trabajo se sugieren tres variables que pueden ayudar a la formación de grupos homogéneos: el tamaño, la región y el sector (y el subsector).⁶⁰ Por ejemplo, un grupo homogéneo, sería un grupo de empresas pequeñas pertenecientes a una cierta entidad federativa o municipio, dentro de un cierto sector de la industria y dentro de cierto subsector. De esta manera, el conocimiento obtenido del estudio de una empresa (o de unas cuantas empresas)

dentro de este grupo tendría más posibilidades de generalizarse al resto de las empresas que comparten estas variables, con un menor grado de mitificación. Así, mientras más estudios de caso concretos de grupos homogéneos se realicen, el conocimiento sería más certero de la realidad de la MPYME mexicana. Como se puede deducir, la cantidad de grupos homogéneos es relativamente grande, sin embargo, en comparación con la diversidad de casos concretos existentes esta cantidad resulta mínima.

Lo anterior es sólo un ejemplo de la utilidad que representan los estudios de caso concretos dentro de grupos homogéneos. Por tanto, las variables que den forma a los grupos homogéneos deben ser discutidas por los estudiosos de las MPYME para lograr un consenso que permita la realización de casos de estudio concretos en todo el territorio nacional sobre una misma base de grupos homogéneos, a partir de la cual llevar a cabo las investigaciones de interés personal. De lo contrario, el poder de generalización del conocimiento obtenido de estudios de caso o investigaciones acerca de la MPYME se verá notablemente disminuido y en riesgo de mitificación. La cuestión es tratar de resolver la problemática asociada a la imposibilidad de generalización y la diversidad de casos o situaciones concretos.

Así pues, la idea que está detrás de los grupos homogéneos es realizar estudios de caso concretos que permitan un grado de generalización del conocimiento producido en dichos estudios,

pero no para todo el sector de la MPYME, sino para las empresas u organizaciones pertenecientes a ese grupo homogéneo. Por tanto, al conocer a unas cuantas empresas se tendrá la posibilidad de conocer a muchas más, con mucha mayor certidumbre, sin caer en el terreno de las generalizaciones concretas.

La micro, pequeña y mediana empresa en México: la pertinencia de los estudios organizacionales

El estudio del sector de la MPYME debe pasar por una reclasificación; debe ser un estudio sistematizado. Pero esto último no es suficiente.

Como se ha demostrado en la primera parte de este trabajo, el tratamiento de la MPYME tiene una perspectiva preponderantemente económica y una escasa perspectiva sociológica, antropológica, organizacional, etcétera.

Las MPYME han sido definidas como “formas específicas de organización económica en actividades industriales y de servicios que combinan capital, trabajo y medios productivos para obtener un bien o servicio que se destina a satisfacer diversas necesidades en un sector determinado y un mercado de consumidores” (s/autor, 1993: 574).

Esta concepción de la MPYME denota la visión económica acerca de la misma. Por tanto, la idea es ya no pensar a las MPYME como empresas o unidades económicas, sino como organizaciones en las que ocurren procesos y fenómenos

sociales, culturales, políticos, psicológicos, etcétera; organizaciones con estructuras, identidades, contextos y procesos decisorios, entre otros; todos estos, aspectos específicos que pueden ayudar a comprender mejor al sector de la MPYME. En este sentido este trabajo encuentra en los estudios organizacionales (y la teoría de la organización) una disciplina que puede aportar una visión diferente y complementaria de la MPYME, debido a su carácter multi e interdisciplinario, ya que en dicho carácter pueden convergir (y de hecho convergen) varias disciplinas o ciencias que ayudan al estudio de las organizaciones, como por ejemplo la antropología.

La escasez de un conocimiento organizacional sobre la MPYME limita el conocimiento que se tiene acerca de la misma. Así, el estudio organizacional permitiría conocer estas y otras cuestiones: ¿cómo y qué piensan realmente los empresarios de la MPYME? ¿cuál es su posición ante las políticas industriales emitidas por el gobierno e instituciones oficiales? ¿cuál es la especificidad de los procesos decisorios? ¿cómo se realizan los procesos de transferencia organizacional? ¿qué significa y cómo se produce el cambio organizacional en las MPYME? ¿en qué clima laboral se desarrolla el proceso productivo? ¿qué tan comprometidos están los integrantes de las MPYME (trabajadores y patrones) con los objetivos de la empresa y entre ellos mismos? ¿cómo es gestionado el recurso humano? ¿cómo se gestiona una MPYME? ¿cuál es la especificidad de las formas de organización y las formas estructu-

rales de las MPYME? ¿en qué consiste realmente la flexibilidad de las MPYME: son flexibles sus estructuras, procesos y relaciones sociales productivas? ¿cuál es la especificidad de los mecanismos de control o prácticas disciplinarias en las MPYME? ¿qué papel juegan las formas discursivas y simbólicas en las MPYME? ¿qué papel desempeña el lenguaje en la MPYME? ¿cómo se puede definir el ambiente de las MPYME y cuál es su relación con éste? ¿ante la heterogeneidad del sector, existe un tipo ideal de estructura y, específicamente, de la micro, pequeña y mediana empresa por separado? ¿qué significa la identidad organizacional en las MPYME? ¿qué hay acerca de la cultura organizacional de las MPYME?, ¿qué papel se asigna a las relaciones de género en las MPYME?, etcétera.

Por tanto, el análisis de la MPYME desde la perspectiva de los estudios organizacionales ayudaría a conocer dimensiones hasta este momento no conocidas. Sus aportaciones no sólo son necesarias organizacionalmente; también tienen implicaciones prácticas si tomamos en cuenta que “el fortalecimiento de la industrialización regional requiere de un conocimiento más profundo de las trabas a su desarrollo. Esto no puede abordarse con un simple listado de factores (generalmente económicos y estadísticos) que inducen u obstaculizan el desarrollo industrial, situación endémica en la mayoría de los planteamientos oficiales sobre la materia” (Aguilar, 1995: 483-484). Si bien el éxito de las empresas depende de factores económicos, los

elementos organizacionales también juegan un papel importante e incluso fundamental al estar presentes en el desarrollo de los primeros: “las formas de organización son las últimas causas de la productividad y la competitividad” (Pacheco, 1993: 27).

NOTAS

¹ Se ha optado por hacer una revisión de la literatura mexicana que aborda directamente la MPYME, así como la relacionada con ella, pues dicha literatura puede informar con mayor certeza acerca de la problemática de la MPYME mexicana; sin embargo, no se soslaya que el conocimiento que puede aportar la literatura de otros países al respecto pueda ser útil posteriormente. Asimismo se decidió examinar básicamente las publicaciones aparecidas en los años noventa, dado que nos interesaba conocer tanto la situación de la MPYME en los años ochenta como en los noventa.

Lo anterior se realiza teniendo en cuenta que las organizaciones cambian y evolucionan de acuerdo con su medio ambiente; para el caso mexicano este cambio y/o evolución empezó a gestarse en la década de los ochenta y se cristalizó en la siguiente. En este sentido, la MPYME y la gran empresa de las décadas anteriores no son las mismas (cualitativamente hablando) que las de los ochenta y los noventa. Sin embargo, se reconoce que existe una inercia histórica que también influye en las características de las organizaciones mexicanas del presente.

² Por discurso entendemos el conjunto de escritos argumentativos, explicativos, interpretativos y/o declarativos que se entretajan para establecer nociones y significados generales o específicos acerca de algún tema.

³ Se habla de un discurso general, porque es un discurso que engloba a otros o porque está conformado por otros discursos. Se dice que es total porque abarca la totalidad de la literatura revisada.

⁴ Esta propuesta de clasificación es responsabilidad del autor y está sujeta a discusión.

⁵ Por ejemplo, la Confederación de Cámaras Industriales (Concamin), la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra) y la Confederación Patronal Mexicana (Coparmex), principalmente.

⁶ Como el Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas (IMEF) y el Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP), por ejemplo.

⁷ La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) y Nacional Financiera (Nafin), especialmente.

⁸ La Bolsa Mexicana de Valores (BMV) que opera por concesión de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP).

⁹ Como por ejemplo, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

¹⁰ Aunque la flexibilidad es un tema organizacional, el discurso oficial lo adopta bajo un enfoque económico, relacionándolo con aspectos como costos, oferta, demanda, mercado, rentabilidad y beneficio.

¹¹ Es escasa, más no ausente, debido a dos hechos: 1) los estudios empírico-estadísticos que realizan instituciones como Nafin o el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) se pueden considerar como la base empírica de dicho discurso y 2) la presencia de académicos e investigadores que escriben en las publicaciones emitidas por los representantes del discurso oficial implica el traslado y apropiación del conocimiento teórico-empírico (generado por el discurso académico) por parte del discurso oficial.

¹² Es mínima, más no ausente, debido a la presencia de académicos y/o investigadores que escriben en las publica-

ciones emitidas por los representantes del discurso oficial.

¹³ Como la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), la Universidad Autónoma Metropolitana (unidades Azcapotzalco, Iztapalapa y Xochimilco), El Colegio de México, la Universidad Autónoma de Baja California y la Universidad Autónoma de Yucatán.

Si bien predominan las instituciones de educación superior nacionales, instituciones como el Instituto Tecnológico de Massachusetts también participan en la formación del discurso académico de la MPYME mexicana.

¹⁴ Como el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey.

¹⁵ Específicamente, el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, el Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM, el Instituto de Ingeniería de la UNAM, el Instituto Nacional de Investigaciones Forestales y Agropecuarias, el Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias de la UNAM, el Centro de Estudios Internacionales de El Colegio de México, el Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social-México y el Centro de Economía del Colegio de Postgraduados del Estado de México. También, existen instituciones como el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología que, en su carácter de patrocinador, fomenta la generación de estudios de la MPYME mexicana.

¹⁶ Por análisis estadísticos y bases estadísticas se entiende el examen de los estudios o encuestas realizados por instituciones como el INEGI, Nafin y la Secofi, principalmente, o las encuestas propias realizadas por las investigaciones pertenecientes al discurso académico. Éste último tiende a apoyarse en los estudios realizados por el discurso oficial para sustentar sus investigaciones, ideas y argumentos. Sin embargo, aunque el discurso oficial genera dichos estudios, esta base empírica parece no reflejarse en él.

¹⁷ Esta interpretación o resultado puede estar sesgada por la cantidad y tipo de literatura revisada, por lo que es

posible que en un futuro cambie esta apreciación.

¹⁸ De esta forma, cada discurso propone líneas de acción diversas, por ejemplo, mientras el oficial sugiere el desarrollo de bolsas de subcontratación, el managerial propone que la empresa realice un estudio de sus fuerzas y debilidades.

¹⁹ Por ejemplo muchos de los temas se relacionan con el éxito de la MPYME.

²⁰ Por ejemplo, en algunas características pueden convergir los tres discursos, en algunas otras sólo el académico y el oficial, en otras más el oficial y el managerial, en algunas más el académico y el managerial, y finalmente, otras peculiaridades sólo las posee uno de ellos.

²¹ Es decir, se sugiere qué hacer y cómo hacerlo, pero no se explica el *porqué* de lo propuesto.

²² Y seguramente, la experiencia generada por la consultoría.

²³ Si bien el discurso oficial también describe lo que se debe hacer dentro de la organización para mejorar su funcionamiento, la perspectiva es de afuera hacia dentro, es decir, se describen los factores externos que inciden en los factores internos.

²⁴ Si bien el discurso managerial hace referencia al ambiente de la MPYME, la perspectiva es de adentro hacia afuera, es decir, como la MPYME puede sobrevivir o adecuarse a su medio ambiente a partir de lo realizado internamente.

²⁵ Inversa, en tanto algunas de las características esenciales del discurso oficial son la mayoría de las veces contrarias a las del académico; por ejemplo, mientras el primero es poco reflexivo, el segundo es reflexivo.

²⁶ Solamente cuando los académicos participan en el discurso oficial a través de sus escritos en publicaciones de carácter oficial, aquel alcanza un nivel más alto de explicación y análisis.

²⁷ Es difícil establecer una forma precisa de clasificar a los discursos, ya que en publicaciones emitidas por organismos oficiales escribe gente de la academia, y en publicaciones académicas, escriben (aunque en menor número) personas

que trabajan en organismos oficiales; en este sentido, se puede decir que tanto unos como otros recuperan (parte de) el conocimiento o del discurso expuesto por cada discurso (el discurso oficial recupera al académico porque gente de la academia escribe en publicaciones emitidas por organismos de carácter oficial y viceversa). A su vez, el discurso managerial aparece tanto en publicaciones oficiales como académicas y en publicaciones propias. Es por esto que no se puede tomar en cuenta para la clasificación de los discursos solamente la procedencia del que escribe, si no el tipo de publicación en la que escribe.

28 Por explosión se entiende la cantidad y variedad de argumentos e ideas manejados o tratados en cada discurso.

29 Por implosión se entiende el grado de agudización, profundización y especialización de los argumentos e ideas manejados o tratados en cada discurso.

30 Los conceptos de explosión e implosión son retomados —y adecuados— en este trabajo a partir del significado que originalmente se les dio para explicar el desarrollo del conocimiento a través de la explosión e implosión de las disciplinas (Borrero, s/f).

31 Por ejemplo, en cuanto a los mercados, puede analizarse: ¿qué políticas se implementan para insertar a la MPYME a los mercados nacionales e internacionales? o ¿qué hace la MPYME internamente para mantener su mercado o acceder a más mercados? En cuanto al financiamiento, puede analizarse ¿qué debe hacer la MPYME para tener acceso a él y cómo le afecta el acceso o no acceso al mismo? o ¿cuáles son las instituciones que ofrecen financiamiento y qué piden para otorgar dicho financiamiento?. O bien, en cuanto a la tecnología puede revisarse: ¿con qué tipo de tecnología cuenta la MPYME? o ¿qué hace el gobierno para fomentar el desarrollo tecnológico de la MPYME?.

32 Lo anterior se realiza elaborando una reconstrucción del entorno de la MPYME a partir de lo percibido en el discurso

general; no por ello se dejan de esbozar algunas críticas sobre el discurso.

33 La MPYME mexicana se ve obligada a internacionalizarse, pues la globalización entendida como la globalización de los mercados, no sólo implica competir en mercados externos, sino hacerlo en mercados internos ante empresas extranjeras. La apertura económica supone competir con el extranjero ya sea exportando o haciendo frente a las importaciones.

34 Así, dentro de este panorama, “diversos países han reformulado la política industrial y tecnológica en beneficio de un sector [el de la MPYME] que había tenido poca atención, tanto por la política como por el debate, pero que en el pasado reciente ha demostrado su capacidad para exportar, innovar y mantener el empleo” (Villavicencio, 1992: 32).

35 El paso del modelo de sustitución de importaciones al modelo neoliberal ha tenido dos etapas o periodos: “uno de transición hacia una economía más abierta y con una estructura de protección más homogénea que comprende de 1983 a 1987; otro de desarrollo, de 1988 a 1994, a partir de una estructura esencialmente abierta en la que ya opera el nuevo modelo [neoliberal]”(Ortiz, 1997: 16).

36 Internamente, porque “el tamaño reducido del mercado interno permitía a menudo que fuera controlado por un pequeño número de empresas cuyo comportamiento se caracterizaba por la colaboración, dividiéndose entre ellas las participaciones de mercado, que permanecían bastante estables en el tiempo” (Macario, 1999: 98). Externamente, porque el mercado interno estaba salvaguardado del exterior por las políticas proteccionistas.

37 En otras palabras, la globalización es un término muy amplio que no sólo puede ser interpretado en función de lo económico o lo comercial, sino también, en función de aspectos financieros, productivos, socioculturales, políticos, etcétera, de forma tal que ésta puede ser interpretada como el compartimento de

fenómenos similares en el mundo por las diversas y diferentes localidades, resultado de los avances tecnológicos en materia de comunicación y transportación, así como de las ideologías de libre comercio. La globalización es resultado de fenómenos de diversa índole. Por ejemplo, si los mercados no se hubieran abierto, ¿se estaría hablando de la globalización de los mismos?

³⁸ En el modelo neoliberal, si bien el Estado (o el gobierno) repliega su participación en varios sectores, interviene en otros, cambiando su función de propietario a controlador; y para el caso de las MPYME, su función es la de fomentador y apoyador de su desarrollo.

³⁹ Por modernización se entiende el conjunto de técnicas productivas, administrativas, organizativas, comerciales, entre otras, así como las formas de relación con el ambiente, que permitan a la MPYME actualizarse en dichos ámbitos y contar con los requerimientos necesarios para su desarrollo de acuerdo a las nuevas circunstancias.

⁴⁰ Como se había especificado, las ideas expuestas en este apartado son resultado de una reconstrucción del entorno de la MPYME a partir de lo percibido en el discurso general de ésta, lo cual implica que está presente la posibilidad de que no todo lo expuesto por el discurso sea perfectamente válido y que la reconstrucción, por ende, pueda tener algunas imperfecciones. En este sentido, es necesario aclarar que la productividad y la calidad no necesariamente conducen a la competitividad de las empresas. La productividad y la calidad pueden o no conducir a la competitividad, es decir, pueden ser parte de la competitividad o no. Puede haber empresas que son productivas o que producen con calidad, pero que no son competitivas y puede haber empresas que no son productivas o que no producen con calidad, pero que son competitivas. Dependiendo del sector, del tamaño, del mercado, de la relación con su ambiente, las empresas pueden necesitar

más que productividad y calidad para ser competitivas. Un sistema de distribución eficiente, un buen nivel de innovación de procesos y productos, una forma de organización eficiente, una forma adecuada de relación con el entorno, etcétera, son factores que pueden influir en la competitividad de una empresa.

⁴¹ Mientras que las fuentes oficiales (organismos gubernamentales) señalan que la modernización de las MPYME está en manos de los empresarios, las fuentes empresariales (organismos empresariales) indican que es el gobierno quien debe establecer las condiciones necesarias para dicha modernización.

⁴² Al respecto, algunos trabajos concluyen que las medidas tomadas por el gobierno no han logrado reestructurar la planta productiva (Huerta y Kato, 1995; Méndez, 1997; Olivera, 1997; Ortiz, 1997), mientras que otros analizan el desarrollo de propuestas muy específicas como la de las *empresas integradoras* (Arriaga, Conde y Estrada, 1996; Alba, 1997) y asociaciones empresariales (Soto, 1998).

⁴³ En cuanto a los apoyos, Saraví (1998: 261) escribe que éstos “no parecen alcanzar todavía a los componentes más necesitados del sector de las micro y pequeñas empresas”.

⁴⁴ El tipo de relaciones que las MPYME's mantienen entre ellas y sus formas de vinculación con el entorno, constituyen una manera que puede dificultar o facilitar el aseguramiento de los recursos y los servicios que de manera interna no pueden desarrollar este tipo de empresas (Villavicencio 1992: 39), por ejemplo, el desarrollo de I&D.

⁴⁵ Por ejemplo, compras de insumos de mayor volumen a menor costo, ampliación de la escala productiva, mayor división y especialización del trabajo, reducción de costos fijos y variables, y reducción de precios en los productos ofertados.

⁴⁶ Es interesante observar que si bien son deseables los efectos de la reestructuración productiva planteados en los términos anteriormente mencionados,

éstos efectos pueden ser diversos y diferentes de los esperados. Por ejemplo un estudio demuestra que si bien existe complementariedad entre las empresas estudiadas, "se trata de una complementariedad pasiva en donde predomina el interés de la empresa subcontratante por la disminución de costos que le representa; la difusión o absorción de tecnología y la generación de vínculos regionales y locales mediante la adquisición de insumos, son argumentos marginales" (Olivera 1997: 710).

* Características que cuentan con base empírica comprobable.

** Características que en algunos textos aparecen como generalizaciones concretas y en otros como base empírica comprobable.

47 Se denominó a esta categoría *empresario-propietario* porque el discurso general no diferencia ni especifica si se trata del empresario (emprendedor), el propietario o el administrador, o si se trata de un empresario-administrador, un propietario-empresario, un propietario-administrador; generalmente se habla del empresario o del propietario.

48 Es decir, ideas que se hacen válidas para todo el sector en conjunto de la MPYME.

49 El conocimiento derivado del discurso académico tiene sus fundamentos en la teoría macro y microeconómica y en el estudio de la teoría generada en otros países (centrada en el estudio de las formas de organización de la producción y de la industria de esos países), principalmente; en menor medida, en la sociología del trabajo, en la teoría de la organización y en la antropología. También se sustenta en los casos de estudio y en los estudios estadísticos propios o elaborados por instituciones oficiales. Estos fundamentos se ven reflejados en las características de la MPYME, sin embargo, dicho discurso (aunque con menor frecuencia) se remite igualmente a generalizaciones concretas no evidenciadas empíricamente.

El conocimiento derivado del discurso oficial tiene menores fundamentos

teóricos y empíricos; en todo caso sus fundamentos derivan de la apropiación de parte del conocimiento generado por el discurso académico. Consecuentemente estos fundamentos se ven poco reflejados en las características de la MPYME, de forma tal que da la impresión de que dichas características son elaboraciones del sentido común. Irónicamente el discurso oficial es uno de los que más versa acerca de las características de la MPYME, y por tanto, uno de los que más generalizaciones concretas señalan.

El conocimiento derivado del discurso managerial se basa en el conocimiento generado a partir de la experiencia práctica y el conocimiento administrativo. A diferencia del discurso oficial, sus fundamentos se ven un poco más reflejados en sus exposiciones acerca de las características de la MPYME. Sin embargo, también se remite a generalizaciones concretas.

50 Se escribe de "texto en texto" porque las ideas o características acerca de la MPYME pueden encontrarse en los diversos textos, es decir, generalmente aparecen repetidas en los escritos que hay acerca de la MPYME.

51 Los primeros resultados del censo económico más reciente (1998) realizado por el INEGI, revelan que en la República Mexicana (tomando como base las localidades de más de 2500 habitantes y todas las cabeceras municipales, e incluyendo adicionalmente los corredores, parques y ciudades industriales, y las localidades con menos de 2500 habitantes con actividad económica relevante) operan 3'000,131 establecimientos incluidos los sectores productivos más importantes (industria manufacturera, servicios, comercio) (INEGI, 1999: 66). Si se toma en cuenta la tendencia histórica del predominio del número de establecimientos micro, pequeños y medianos (97 o 98 por ciento) sobre el número de establecimientos grandes, se puede concluir con facilidad la gran diversidad de casos concretos que existen.

⁵² Por ejemplo, se argumenta que el ambiente macroeconómico “actuó de manera desigual en los pequeños negocios, indujo comportamientos muy disímiles e hizo más heterogénea su composición”, de forma tal que algunas empresas se vincularon al mercado interno, otras al externo y otras más se convirtieron en proveedoras de empresas más grandes; de igual forma algunas empresas se desarrollaron tecnológicamente y otras no lo hicieron (Ruiz, 1993: 526).

⁵³ Por ejemplo, si el lector revisa y analiza el estudio estadístico realizado por Nafin e INEGI (1993), será capaz de obtener una idea muy clara de la heterogeneidad de la MPYME, al descubrir que en general (es decir, tomando en cuenta todos los sectores productivos) la microempresa es un sector muy diferente al sector de la pequeña y mediana empresa en conjunto, el cual, en estos términos generales parece un sector relativamente más homogéneo. Sin embargo, cuando se estudian los sectores productivos por separado, se observa que la microempresa es un sector en sí mismo heterogéneo, por ejemplo, mientras que para el sector de la construcción el grado de escolaridad de los empresarios a nivel licenciatura es de 78.2 por ciento, para el sector servicio es de 19.9 por ciento. Asimismo, cuando se estudian los sectores productivos por separado, el de la pequeña empresa resulta un sector diferente al de la empresa mediana, por ejemplo, mientras que para los empresarios del sector de la construcción el grado de escolaridad a nivel licenciatura es de 72.1 por ciento en la pequeña empresa y de 80.6 por ciento en la mediana, en el sector de servicios el nivel de licenciatura es de 57.4 y 63.4 por ciento respectivamente. A través de estos últimos ejemplos, se puede ver que tanto el sector de la pequeña empresa como el de la mediana también son heterogéneos en sí mismos (en el sector de la construcción de la pequeña empresa el nivel de licenciatura es de 72.1 por ciento y en

el de servicios de la pequeña empresa es de 57.4 por ciento). Aunque las diferencias porcentuales no parecen lo bastante significativas, es decir, suficientemente amplias, cada punto porcentual representa cientos o miles de empresas. Asimismo, estos ejemplos (la variable de nivel de escolaridad) fueron escogidos al azar, pero en el estudio estadístico revisado las demás variables con relación a la MPYME demuestran, al igual que los casos comentados anteriormente, la heterogeneidad del sector. De igual manera aun dentro de un mismo sector productivo y un mismo tamaño de empresa, las diferencias continúan cuando se toma en consideración el subsector.

Además, las características de la MPYME con sustento empírico nos dan una idea de la heterogeneidad de dicho sector, por ejemplo, por una parte se dice, “la MPYME tiene mayor capacidad para innovar en los procesos de producción que en la innovación de productos”, y por otra parte se dice, “la MPYME tiene capacidad de innovación y creatividad no sólo en los procesos sino también en los productos”; o se dice “la MPYME cuenta con bajos niveles de productividad y/o altos niveles de productividad tanto microeconómica como macroeconómicamente”.

⁵⁴ Solamente se abordan dos implicaciones por estar muy relacionadas con el presente trabajo. Sin embargo, el estudio a fondo de las relaciones entre la heterogeneidad y el sector de la MPYME puede dar a conocer otras implicaciones.

⁵⁵ En este sentido, no es difícil pensar que las políticas industriales se elaboran sobre la base de generalizaciones concretas; sobre todo cuando el discurso general de la MPYME, y en especial el discurso oficial, se caracteriza por estar conformado por muchas generalizaciones concretas.

⁵⁶ Por ejemplo, ¿hasta qué punto la *diversidad de apoyos financieros* puede ser en realidad un apoyo efectivo y real, cuando hay estudios (Nafin-INEGI, 1993)

que demuestran que más del 50 por ciento de los empresarios de la MPYME *no lo desean*?, ¿hasta qué punto hay una concordancia entre los apoyos ofrecidos a las MPYME y sus necesidades? En el mismo sentido, ¿hasta qué grado pueden tener éxito las políticas de subcontratación o de redes, cuando más del 60 por ciento de los empresarios del sector *no consideran de utilidad asociarse* o un 25 por ciento de los mismos establece como motivo para no agruparse la *no confianza*, máxime cuando las condiciones necesarias para el desarrollo de una forma de organización industrial exitosa (por ejemplo la italiana) se sustenta en dichos factores? (Becattini, 1988-89) O, dejando fuera los argumentos teóricos, ¿realmente es la organización de la industria en redes de subcontratación o en redes lo que el sector de la MPYME necesita para desarrollarse?

Ante esto, cabe preguntar: ¿en qué medida las políticas industriales emitidas por las autoridades tienen sentido para el empresario? ¿hasta qué punto las autoridades conocen las necesidades reales del sector de la MPYME?

57 Por ejemplo, pueden ser en general organizaciones planas pero con diferentes grados de complejidad (Hall, 1996: 55-63), o pueden ser caracterizadas por relaciones personalizadas pero con diversos modos de gestión o del trato del recurso humano, etcétera.

58 Si bien en el discurso general de la MPYME se abordan estas cuestiones, se hace someramente y no hay estudios serios al respecto.

59 Sin embargo, al haber diversidad de variables, el grado de homogeneidad puede ir disminuyendo, por lo que más exactamente se debería hablar de grupos relativamente homogéneos. No obstante, es preferible trabajar sobre la base de grupos relativamente homogéneos que hacerlo sin buscar un cierto grado de homogeneidad.

60 Por razones de espacio no se detalla el porqué estas tres variables pueden ser-

vir como una base de reclasificación del sector de la MPYME, y por tanto, como parámetros para la formación de grupos homogéneos.

BIBLIOGRAFÍA

Aguilar Barajas, Ismael

1995 "Las empresas micro, pequeñas y medianas en el desarrollo industrial de México", en *Comercio Exterior*, vol. 45, núm. 6, junio, pp. 478-486.

Alba Vega, Carlos

1997 "Las empresas integradoras en México", en *Comercio Exterior*, vol. 47, núm. 1, enero, pp. 43-49.

Alba Vega, Carlos y Bernardo Méndez

1997 "Presentación", en *Comercio Exterior*, vol. 47, núm. 1, enero, pp. 3-7.

Arriaga Navarrete, Rosalinda,

Raúl Conde H. y José L. Estrada L.

1996 "Las formas asociacionistas para la micro, pequeña y mediana industria en México: una evaluación de la empresa integradora", en *Análisis económico*, vol. XIII, núm. 29, pp. 3-28.

Becattini, Giacomo

1988-89 "Los distritos industriales y el reciente desarrollo italiano", en *Sociología del trabajo*, núm. 5, invierno, pp. 3-17.

Borrero, Alfonso

s/f *Política y gestión universitaria*, Universidad del Valle, Colombia (mimeo).

Castillo, Juan José

1988-99 "La división del trabajo entre empresas", en *Sociología del trabajo*, núm. 5, invierno, pp. 19-39.

Cortelesse, Claudio

1993 "Competitividad de los sistemas productivos y las empresas pequeñas y medianas: campo para la cooperación internacional", en *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 6, junio, pp. 519-524.

- Hall, Richard
 1996 *Organizaciones. Estructuras, procesos y resultados*, México, Prentice Hall Hispanoamericana (6a edición).
- Huerta Moreno, Guadalupe y Luis Kato Maldonado
 1995 "Opciones de cambio tecnológico para la micro, pequeña y mediana industria nacional", en Andrés Godínez Enciso, Anahí Gallardo V. y Ernesto Turner B. (coords.) *Perspectivas de la empresa y la economía mexicana frente a la reestructuración productiva*, Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, México.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI)
 1999 "Primeros resultados de los censos económicos 1999", en *El Mercado de Valores*, año LIX, núm. 7, julio, p. 66.
- Macario, Carla
 1999 "La reestructuración en la industria: los casos de Chile, México y Venezuela", en *Revista de la CEPAL*, núm. 67, abril, pp. 95-112.
- Méndez, José Luis
 1997 "Veinte años de planeación industrial en México", en *Comercio Exterior*, vol. 47, núm. 1, enero, pp. 50-56.
- Méndez Morales, José S.
 1999 "El sistema financiero mexicano: situación actual", en *Contaduría y Administración*, núm. 193, abril-junio, pp. 85-101.
- Nafin-INEGI
 1993 *La micro, pequeña y mediana empresa. Principales características*, Nafinsa-INEGI (Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa núm. 7), México.
- Olivera Lozano, Guillermo
 1997 "Participación complementaria e integrada de la pequeña industria mexicana", en *Comercio Exterior*, vol. 47, núm. 9, septiembre, pp. 705-714.
- Ortiz Cruz, Eitelberto
 1997 "El cambio estructural en México y las empresas pequeñas y medianas", en *Comercio Exterior*, vol. 47, núm. 1, enero, pp. 16-26.
- Pacheco Llanes, Luis
 1993 "¿Qué es la productividad informática?", en *Emprendedores, al servicio de la pequeña y mediana empresa*, vol. VII, núm. 20, marzo-abril, pp. 25-28.
- Puga, Cristina
 1992 "Medianos y pequeños empresarios: la difícil modernización", en *El Cotidiano*, año 8, núm. 50, septiembre-octubre, pp. 126-129.
- Ruiz Durán, Clemente
 1993 "México: crecimiento e innovación en las micro y pequeñas empresas", en *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 6, junio, pp. 525-529.
- s/autor
 1993 "Las micro, pequeñas y medianas empresas ante las nuevas realidades económicas" (Conclusiones y recomendaciones del Seminario Internacional: El papel de la micro, pequeña y mediana empresa en el proceso de globalización de la economía mundial), en *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 6, junio pp. 572-584.
- Saraví, Gonzalo A.
 1998 "Micro y pequeñas empresas en los distritos industriales de México: La necesidad de un nuevo contexto institucional", en *Sociológica*, año 13, núm. 37, mayo-agosto, pp. 251-265.
- Soto Romero, Jorge M.
 1998 "Asociaciones exitosas de micro y pequeños productores en Baja California, México", en *Comercio Exterior*, vol. 48, núm. 4, abril, pp. 300-308.
- Villavicencio, Daniel
 1992 "Las pequeñas y medianas empresas como actores del desarrollo industrial", en *Argumentos*, núm. 16-17, diciembre, pp. 31-42.