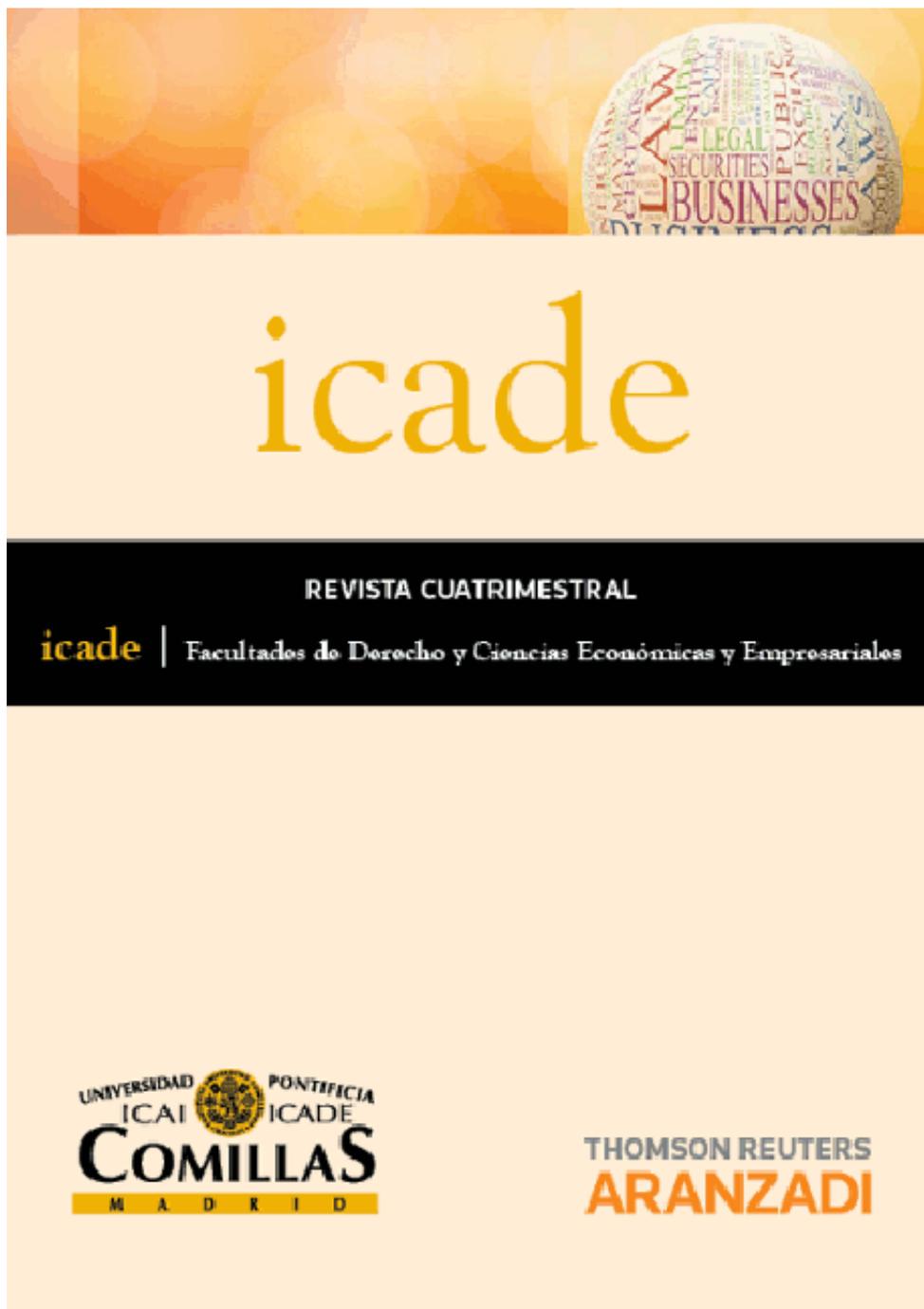


2018 - 09 - 25

icade núm. 104 [Revista cuatrimestral de las Facultades de Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales]

Portada



2018 - 09 - 25

**icade núm. 104 [Revista cuatrimestral de las Facultades de
Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales]**

Inicio

icade

Revista cuatrimestral de las Facultades
de Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales

Número 104, Mayo-Agosto 2018. ISSN: 1889-7045



© 2018 [Thomson Reuters (Legal) Limited / ICADE]© Portada: Thomson Reuters (Legal) Limited

icade

NÚMERO

104

MAYO | AGOSTO [2018]

Miscelánea

La incidencia del factor empresarial en la dialéctica desarrollo/subdesarrollo: las racionalidades empresariales y el capital social en los espacios locales/regionales

Autor: *Isaac Enríquez Pérez*¹

Universidad Nacional Autónoma de México

Resumen

A través del presente artículo, desde una perspectiva interdisciplinaria, ofrecemos un análisis panorámico en torno a la naturaleza de la gravitación ejercida por la praxis empresarial en la dialéctica desarrollo/subdesarrollo, reconociendo las distintas racionalidades de los actores y agentes económicos que ejercen su acción social en el proceso de producción y en la toma de decisiones que le dan sentido a las organizaciones donde interactúan. Además, se reconoce la

¹ isaacep@unam.mx

lógica desigual e irregular en que se expresa el factor empresarial en el territorio, privilegiándose –en el caso de México– unas regiones por encima de otras al momento de localizar las inversiones y generar empleos formales. Para cumplir con este objetivo, se contrastó la lógica de la racionalidad y el impacto de la actividad empresarial relacionada con el sistema de la manufactura flexible y plenamente integrada en la economía internacional, respecto a aquella empresarialidad alternativa –que si bien forma parte de los circuitos del capitalismo– aprovecha las dimensiones simbólico/culturales de sus comunidades para construir un capital social que incide en el mejoramiento de sus condiciones de vida.

Palabras clave: Dialéctica desarrollo/subdesarrollo, empresarialidad, racionalidades empresariales, capital social, economía social, política de fomento empresarial.

The incidence of the entrepreneurship in the dialectic development/underdevelopment: business rationalities and social capital in local/regional

Abstract

Through this article, from an interdisciplinary perspective, we offer a panoramic analysis on the nature of gravitation exerted by the entrepreneurship in the dialectical development/underdevelopment, recognizing the different rationalities actors and economic agents exercising their social action in the production process and in making decisions that give meaning to the organizations where they interact. Furthermore, recognizes the uneven and irregular logic in the business factor is expressed in the territory, with preference in the case of Mexico some regions over others when locating investments and generate formal jobs. To meet this objective, the logic was contrasted rationality and the impact of business activity related to the flexible manufacturing system and fully integrated into the international economy, with respect to that entrepreneurship although alternative which is part of the circuits of capitalism exploits the symbolic / cultural dimensions of their communities to build social capital that affects the improving their living conditions.

Key words: Dialectic development/underdevelopment, entrepreneurship, entrepreneurial rationalities, social capital, social economy, enterprise development policy.

Recibido: 09-03-2018

Aceptado: 15-05-2018

1. Introducción

A lo largo de múltiples estudios realizados durante una década y media, analizamos diversas dimensiones de la dialéctica desarrollo/subdesarrollo, así como los distintos actores y agentes socioeconómicos y políticos que intervienen en el cauce de estos procesos. Y aunque abordamos en algunos estudios la importancia del empresariado en la construcción de mercados y en la praxis económica en su conjunto, es necesario orientar el análisis hacia la influencia que ejerce el factor empresarial en la dialéctica desarrollo/subdesarrollo en aras de comprender su racionalidad y la manera en que toma las decisiones para incidir en el proceso económico y, especialmente, en la distribución de la riqueza. Lo anterior se justifica porque, históricamente, en el contexto de la emergencia, expansión y consolidación del capitalismo, el grado de empresarialidad de una sociedad incide en su proceso de desarrollo, de tal manera que el empresario es un agente socioeconómico indispensable para el crecimiento de la economía y además, en un sentido dialéctico, el mismo grado de desarrollo de una región o país influye en el potencial y las capacidades empresariales tras crear incentivos para la inversión y la innovación en un territorio determinado. Esta posible relación virtuosa, que también tiene sus vertientes contradictorias, tradicionalmente no es asumida en los análisis de amplios ámbitos de las ciencias sociales, pues suele considerarse que las dimensiones micro y macro del proceso económico carecen de relación. Por lo que resulta preciso reconocerla y estudiarla para desentrañar la lógica y la naturaleza de la acción del empresariado en los procesos de transformación de las estructuras productivas y de la sociedad en su totalidad. Menos aún existen abundantes estudios sobre las dimensiones organizacionales y societales del mecanismo ahorro/inversión, regularmente considerado desde la teoría económica como fundamento del crecimiento económico.

Reconocido lo anterior, cabe preguntarse lo siguiente: ¿Qué es la empresarialidad y cuáles son sus principales aristas o características? ¿Cómo influye el factor empresarial en la dialéctica desarrollo/subdesarrollo? ¿Cuál es el sentido de la relación entre la empresarialidad y el capital social en los espacios locales? ¿Cómo contribuyen las empresas en la estructuración de las formaciones regionales? ¿De qué manera conviven, en un país como México, dos racionalidades empresariales diferentes: aquella relacionada abiertamente con el hegemónico sistema de la manufactura flexible, y aquella que es expresión de la economía social y alternativa de amplios territorios del Sur-Sureste mexicano? ¿Cómo se relacionan ambas

racionalidades empresariales con la dialéctica desarrollo/subdesarrollo? ¿Es viable el ejercicio de la economía social de cara a la intensificación de los procesos de globalización? Mediante estos interrogantes nos acercaremos a la posibilidad de conciliación en lo que consideramos como una falsa disyuntiva –o, a lo sumo, como una relación lineal y automática– extendida en la teoría económica convencional y que consiste en tensar o polarizar temas como la eficiencia económica (el mercado y el afán de lucro y ganancia que signa la acción social del empresariado) y la equidad social (las posibilidades de bienestar y mejora en la calidad de vida). Más aún, ofrecer una mínima respuesta a estos cuestionamientos supone reconocer no solo las aportaciones y contribuciones teóricas, sino también los alcances y limitaciones de las teorías y sociologías de la organización, las teorías y modelos del crecimiento económico, y de la misma sociología económica; de tal manera que a partir de esta perspectiva interdisciplinaria sea posible desentrañar el comportamiento de nuestro objeto de estudio.

Orientado por estas preguntas, el presente documento tiene como objetivo central analizar la naturaleza de la incidencia del factor empresarial en el desarrollo socioeconómico destacando la relevancia de las racionalidades y la toma de decisiones desplegadas por el empresariado en los espacios locales/regionales; así como el sentido de la dimensión cultural en el proceso de constitución de empresas apropiadas para generar sinergias y círculos virtuosos en las mencionadas escalas. Para reflexionar en torno a este debate teórico fue necesario recurrir a la observación de algunas experiencias empíricas recuperadas a través de fuentes secundarias y de investigaciones de campo en las cuales se participó directa o indirectamente. En este camino, resultó importante interpretar la relevancia de los valores culturales y de los entramados institucionales que éstos forman en el proceso de creación de iniciativas empresariales que –más allá de la lógica del mercado– se convierten en detonantes de procesos de desarrollo. Finalmente, esbozaremos una breve interpretación sobre el alcance y las limitaciones de la empresarialidad arraigada en pautas de economía social, reconociendo el contexto signado por la expansión e integración global del capitalismo.

Esa racionalidad que es parte de la llamada economía social será contrastada con el papel ejercido en México por la industria maquiladora y la inversión extranjera directa como resultado de la inserción de esta economía en los sistemas internacionales de producción integrada y sus efectos en la desestructuración del mercado interno y de las cadenas

productivas.

Complementario a lo anterior, cabe mencionar un argumento o una premisa básica en esta investigación: el desarrollo económico y social no solo precisa de las dimensiones materiales de la realidad social, sino también del ámbito espiritual que suponen la dimensión simbólico/cultural y los valores que cohesionan a las comunidades y territorios que arraigan prácticas empresariales. Se trata de reconocer que más allá del mecanismo de ahorro/inversión se precisa de cohesión social y sinergias societales que configuran un sentido de pertenencia o de identidad en los espacios locales/regionales de cara a la desestructuración derivada de la intensificación de los procesos de globalización.

2. La incidencia de la empresariedad en el desarrollo económico: reflexiones generales para acercarnos a una interpretación

¿Resultan compatibles el afán de lucro y el objetivo de la ganancia –propios de la actividad empresarial– con las posibilidades de detonar procesos de desarrollo en las sociedades? ¿De qué manera la empresariedad puede contribuir al crecimiento económico y al bienestar social? Contestar afirmativamente estos interrogantes de corte normativo implica suponer una mínima calidad empresarial y la aparición de procesos de innovación; un considerable impacto en la creación de empleo; un arraigo de ésta en los espacios locales/regionales; así como cierta dotación de entramados institucionales que preserven un sentido social del proceso económico y que desplieguen una contención de la vocación desbocada del mercado y de sus principales actores y agentes socioeconómicos (véase anexo).

Antes de esbozar la reflexión en torno a la relación dinámica factor empresarial/desarrollo, cabe preguntarnos qué es la empresariedad. La empresariedad remite al conjunto de atributos y cualidades dinámicas y creativas (pensemos en las habilidades para propiciar oportunidades de negocio y de mercado, desplegar la competencia y el aprendizaje, ejercer la vocación para la cooperación o colaboración, mostrar necesidad de logro e iniciativa, perspectiva de largo plazo, perspicacia, entre otras) que poseen aquellos actores y agentes capaces de incursionar de manera activa en el pro-

ceso económico a través de la inversión de capital, la construcción de organizaciones, la innovación y/o la gestión de las empresas. Incidiendo con todo ello en cierto perfil y configuración de la estructura productiva, en la agregación de valor, y en las posibilidades –o no– de crecimiento y desarrollo económicos de los territorios en los cuales se despliegan esas acciones y se generan sinergias. A grandes rasgos, el empresario no solo es quien invierte capitales y quien concibe y crea la empresa; es, ante todo, aquel agente que ejerce en ella labores de dirección, gestión, administración, innovación y crea organización constantemente para hacer que la unidad productiva perdure en el tiempo.

Entre las funciones desplegadas por el empresariado –y que son potenciadas por la motivación, cuyos rasgos condensan la influencia del entorno y de la personalidad del empresario– cabe destacar las siguientes: una función financiera, con la cual se atraen capitales e inversiones para crear y expandir a las organizaciones productivas. Una función gerencial, orientada a la administración y control de la empresa y a gestionar los riesgos y la incertidumbre mediante la elaboración de estrategias y la construcción de organizaciones. Y una función impulsora, dirigida a la promoción y dinamización de nuevos proyectos empresariales que, al sucederse en el tiempo y al mantenerlos en pie, suponen constantemente grados importantes de responsabilidad e innovación (como la búsqueda de nuevos mercados, emprender nuevas alianzas estratégicas, intervenir en procesos de reconversión/ampliación, o la creación de nuevos productos) (Guzmán, 1994 y 2006). Es de destacar que de estas funciones y de actitudes como la innovación, la ambición, la cooperación y la visión y estrategias de largo plazo, dependerá si se cuenta o no con ciertos niveles de calidad empresarial que pueden poseer los territorios.

A grandes rasgos, el perfil del empresario y su acción social están marcados por su capacidad para tomar decisiones en condiciones de cierta incertidumbre que caracterizan al proceso económico, y en las cuales pretende incidir para no comprometer el proceso de valorización y acumulación del capital.

Más que suponer una separación o un distanciamiento entre el factor empresarial y la dimensión macroeconómica, cabe destacar que existen sinergias importantes entre ambos y que se despliegan círculos virtuosos (sobre este argumento véase Guzmán Cuevas, 2006). Sin embargo, el supuesto automatismo y uniformidad entre el mecanismo de ahorro/inversión que detona el crecimiento económico no se presentan en la realidad social debido a que no es regular la existencia de un empresariado que, en su conjunto, pueda –o que al menos posea el conocimiento para–

convertir ahorro en inversión productiva; además, de que dichas inversiones no contribuyen de igual manera en el crecimiento de la economía (Ibidem: 362-363). Por un lado, el empresariado (o el factor empresarial) es el agente económico que transforma el ahorro en inversión productiva y, por otro, el tejido empresarial (o el conjunto de empresas) al producir bienes y servicios sienta las bases del crecimiento económico (Guzmán Cuevas y Cáceres Carrasco, 2008).

Lo anterior se expresa de manera importante en los procesos de desarrollo endógeno, en los cuales la empresa desempeña un papel crucial en la estructuración del territorio local a partir de una organización flexible y autónoma, así como en los procesos de acumulación de capital detonados por la capacidad empresarial y la formación de redes de empresas que aprovechan las innovaciones tecnológicas y las potencialidades de los territorios (Vázquez Barquero, 1999 y 2005). En ese sentido, la teoría del desarrollo endógeno argumenta que el atraso de las regiones no es causado por las fugas de capital y mano de obra, sino por la carencia de innovaciones, inserción en el proceso de internacionalización de la economía, así como de una cultura empresarial apta para enfrentar los desafíos que impone la intensa globalización de los mercados y la expansión de las empresas provenientes del sudeste asiático (sobre este argumento véase Cappellin, 1992). Se trata de privilegiar en esta teoría ciertas dimensiones endógenas e intangibles como el factor empresarial y las capacidades que le son consustanciales, el *know-how*, los conocimientos, la experiencia y las capacidades tecnológicas; atributos todos ellos arraigados en cierto entorno cultural, simbólico, institucional y político que responde a una evolución histórica y a los aportes que hace el sistema educativo. Más que un soporte físico del proceso económico, este enfoque teórico concibe al territorio como una dimensión activa en la cual se interrelacionan los fenómenos económicos, sociales, políticos, culturales e institucionales, y en la cual también se apuntalan las condiciones necesarias para el desenvolvimiento del factor empresarial, sin importar en este enfoque el tamaño de las organizaciones productivas ni la procedencia u orígenes de los capitales. Y aunque sus autores miran con buenos ojos a la inversión extranjera, sugieren que no sea ajena al territorio que la recibe, sino que constituya una unidad interrelacionada con los recursos locales –especialmente con la empresarialidad local– en aras de fomentar, en el largo plazo, procesos de desarrollo.

Por su parte, la teoría económica convencional argumenta que la naturaleza de la empresa radica en desplegar capacidades para aprovechar las economías de escala de la producción en serie (en aras de lograr la efici-

encia en la producción de altos volúmenes se precisa de maquinaria especializada y fábricas, cadenas de montaje, y especialización y división del trabajo para atender innumerables operaciones); reunir los fondos o recursos financieros necesarios para producir a gran escala (dichos fondos provienen de los beneficios de las empresas o de los mercados financieros); y organizar o coordinar el proceso de producción a partir de una dirección centralizada que coordina, gestiona y supervisa las actividades cotidianas, introduce nuevas ideas, productos o procesos, toma las decisiones y en ella recae la responsabilidad de los éxitos y fracasos (Samuelson y Nordhaus, 2006).

Si partimos de la idea de que el factor empresarial es el motor del crecimiento económico en el modo de producción capitalista, es de destacar que en la composición de la empresarialidad destacan tres funciones: a) la función financiera, relativa a la propiedad de la empresa y la posesión de un mínimo de capital propio; b) la función gerencial, referida a la dirección y administración de la empresa en condiciones de certidumbre; y c) la función impulsora, conformada por las oportunidades de mercado, el plan estratégico y la innovación (Guzmán Cuevas y Cáceres Carrasco, 2001; Guzmán Cuevas, 2006). Es la función impulsora el componente más destacado de la calidad empresarial que incide positivamente en el desarrollo económico. Dicha función atraviesa por una fase promotora o emprendedora que consiste en la creación de nuevas empresas, y que se caracteriza por la captación de oportunidades de negocio, la iniciativa y puesta en marcha del proyecto, la asunción de riesgos, la convivencia con la incertidumbre, y la innovación; además, se presenta una fase dinamizadora orientada al logro de la supervivencia futura y al crecimiento de la empresa, y referida a la calidad del empresariado fundada en cualidades como la perspicacia, la motivación de logro, la autoeficacia, la propensión a innovar, el liderazgo, la ambición, la iniciativa, la autonomía, la perseverancia, la capacidad asociativa, el control interno, la imaginación, la seguridad en sí mismo, entre otras (Guzmán Cuevas y Cáceres Carrasco, 2001). Y, por último, el tercer rasgo de la función impulsora es el entorno empresarial, cuyas características son la imagen social de la empresa, las redes de contactos (familiares y no familiares), la cultura o tradición empresarial, la infraestructura institucional, y las disponibilidades de recursos. Sin embargo, no existe una asociación directa, lineal o progresiva entre la vocación emprendedora y el nivel de desarrollo económico, puesto que todo depende del contexto del país y del tipo de emprendedor.

Para que la incidencia de la empresarialidad sea mayor en el desarrollo económico se precisa de una política de fomento empresarial. En un pasado predominó un enfoque tradicional del fomento empresarial centrado en los subsidios y en diversos incentivos financieros y fiscales. Durante los últimos

lustros se transita hacia una estrategia de fomento empresarial orientada a la mejora del entorno económico –sobre todo de las principales variables macroeconómicas– e institucional (*business enviroment*) en el que se desenvuelven los emprendedores y el tejido empresarial. Lo cual significa que no se trata de apoyar directamente a las organizaciones productivas sino de brindarles un ambiente adecuado y propicio para el establecimiento y expansión de sus inversiones. Muchas de las directrices y estrategias de organismos internacionales como el Banco Mundial se orientan a impulsar la generación de este entorno económico e institucional para la empresa privada y, especialmente, para la inversión extranjera directa.

La política de fomento empresarial es un conjunto de directrices y acciones de diverso carácter adoptadas por el sector público a escala local, regional, nacional o internacional, para estimular la creación de empresas o para incentivar y mejorar el comportamiento de los emprendedores. Más que justificarse por motivos de bienestar social, este tipo de políticas públicas se justifica por motivos de eficiencia económica. Como en el mercado opera una lógica de rivalidad desbordada, la política de fomento empresarial tiende a contener dicha lógica y a posicionar a las empresas en el cauce de los objetivos de desarrollo de los territorios.

Como unas empresas nacen y otras se estancan y desaparecen, en la política de fomento empresarial se esgrimen razones de eficiencia estática como la necesidad de corregir fallos que prevalecen en el mercado, tales como la información asimétrica e imperfecta, o el desconocimiento de la existencia de negocios no explorados ni explotados, así como el desconocimiento de la rentabilidad de determinados proyectos dinamizadores y de la contratación de servicios de asesoramiento empresarial. Otra de las razones de eficiencia estática es la presencia de externalidades o la rentabilidad social de ciertos proyectos que pueden superar los rendimientos privados de la inversión; lo cual implica que las empresas descarten proyectos provechosos para la sociedad en general, pero que no les proporcionan rentabilidad suficiente. En tanto que las razones de eficiencia dinámica en la asignación de recursos que se plantean para adoptar una política de fomento empresarial son el incremento del tono competitivo, y la cultura empresarial como condicionante de la oferta de factor empresarial; lo que supone estimular la cultura emprendedora. Más aún, la política de fomento empresarial se justifica también porque se presenta como una política social orientada a los individuos (en el caso de México a través del estímulo para la formación de microempresarios en aras

de propiciar el autoempleo).

Lo anterior no quiere decir que exista un tamaño empresarial óptimo, puesto que ello está dado por la extensión del mercado, la capacidad tecnológica y la demanda. Además, en la escala macroeconómica no parece existir una relación directa y simple entre el nivel de desarrollo y la composición dimensional del tejido empresarial.

Durante los años cincuenta y sesenta del siglo XX, en la gran empresa recaía la misión de fomentar el crecimiento económico; mientras que la pequeña empresa fue asumida como una distorsión del desarrollo y como un resabio de etapas anteriores propias de este proceso. Hacia la década de los setenta y principios de los ochenta –con el advenimiento del patrón de acumulación de la manufactura flexible– tendió a valorarse la capacidad de adaptación de la pequeña y mediana empresa a entornos cambiantes y alejados de la rigidez, por lo que es reconsiderada su relevancia en el crecimiento económico y en el contexto del proceso de globalización.

La capacidad o calidad empresarial es relevante para el desarrollo económico porque responde a la intensificación de los procesos de globalización que tienden a imponer a las economías una creciente incertidumbre, una fragmentación y segmentación de los mercados, y un aumento de la rivalidad interempresarial. La generalización de los sistemas internacionales de producción integrada y de los circuitos mercantiles mundiales trastoca el conjunto del tejido empresarial y profundiza la adopción de los sistemas de manufactura flexible con la finalidad de satisfacer las necesidades y demandas de clientes específicos y de formar parte de procesos de externalización, cooperación y subcontratación. Esta misma calidad empresarial se encuentra condicionada por los comportamientos dinamizadores que se despliegan en una economía.

En suma, como en teoría la inversión privada estimula un crecimiento económico capaz de incrementar el empleo, los salarios, el ingreso per cápita y el ahorro, ante la intensificación de los procesos de globalización, la formación de sistemas internacionales de producción integrada y de encadenamientos mercantiles mundiales, y la creciente rivalidad e incertidumbre que ello implica, resulta relevante el impulso de una capacidad y calidad empresarial capaz de incidir positivamente en el desarrollo económico; ello incluso será posible si logran integrarse las dimensiones simbólico/culturales de la sociedad y los rasgos propios de la economía social (véase anexo).

Es de destacar también que el grado de empresarialidad y la calidad empresarial contribuyen a explicar las divergencias que rigen en la economía mundial. De ahí que sea importante analizar las características y naturaleza

del sistema productivo y la estructura empresarial de un territorio, así como estudiar el sentido de las cualidades y factores que perfilan el comportamiento, la acción social y las decisiones del empresariado. Tareas estas que son relevantes para explicar por qué ciertos territorios, tradicionalmente rezagados, logran fomentar procesos de desarrollo sobre la base de un cambio estructural que los puede posicionar en el camino de la convergencia; en tanto que otros territorios no logran reunir esas mínimas condiciones dadas por el factor empresarial y perpetúan su subdesarrollo y marginación. Más aún, a contracorriente de la teoría económica neoclásica, cabe argumentar que el mecanismo ahorro/inversión no genera un crecimiento económico de manera lineal, automática y bajo el supuesto del *ceteris paribus*; sino que caben amplias posibilidades de que exista en los territorios subdesarrollados una calidad empresarial baja que evidencie la falta de conocimientos y capacidades para que el empresariado convierta el ahorro en inversiones productivas dinamizadoras, así como la limitada posibilidad de que absolutamente todas las inversiones productivas favorezcan las posibilidades de crecimiento económico. Si bien la inversión es un mecanismo que incentiva, en ciertas condiciones, el crecimiento económico y la generación de empleos, ello no siempre se garantiza en el conjunto de las economías nacionales pues el dinamismo económico se presenta, entre ellas, en diferentes grados, y aunque se geste, no siempre significa que perdurara en el largo plazo ni que beneficiará al conjunto de la población.

Cabe mencionar también que, desde una óptica microeconómica, se privilegia la eficiencia asignativa en el corto plazo, omitiendo con ello el sentido y la naturaleza de las funciones y la acción social del empresario como actor socioeconómico. De tal modo que en un contexto más amplio la teoría económica neoclásica –orientada a privilegiar un modelo de equilibrio económico a partir de la intersección entre las curvas de la oferta y la demanda– supone actores y agentes económicos plenamente racionales y dotados de una vocación por la maximización de utilidades, así como de información simétrica y perfecta. Estos supuestos sumamente restrictivos condicionan y encasillan el análisis económico y no permiten el análisis en el largo plazo, ni mucho menos sus modelizaciones y formalizaciones matemáticas permiten un margen para considerar dimensiones como la incertidumbre, la construcción de organizaciones, el sentido de la acción social del empresariado ni las iniciativas e innovaciones que sea capaz de emprender a largo plazo y durante la vida de las empresas; menos aún, estos supuestos facilitan la consideración de incorporar dimensiones intersubjetivas gestadas en el ámbito cultural. Más todavía, las teorías y

modelos neoclásicos del crecimiento exógeno (Solow, 1956) que fueron hegemónicos durante varias décadas, asumieron al progreso técnico como una dimensión externa respecto al proceso económico, de tal suerte que la naturaleza de la empresarialidad fue dejada de lado, y no es sino hasta la década de los ochenta, con la emergencia de los modelos del crecimiento endógeno que se introduce la importancia crucial de la innovación y el conocimiento. Si bien estos modelos reconocen el papel del llamado empresario innovador introducido por Joseph A. Schumpeter, no es el factor empresarial la dimensión que en última instancia explique el crecimiento de las economías. Desde esta perspectiva se le observa a la empresarialidad como un factor ya dado que no es preciso explicar ni matizar en cuanto a su papel en el manejo de la tecnología dentro del proceso económico, reduciendo toda relación entre la innovación y el crecimiento a una lógica lineal que desconoce ni muestra interés por el comportamiento del emprendedor y los actores y agentes socioeconómicos; al hacer abstracción del empresario se da por hecho su existencia, cuando puede ocurrir que en ciertas sociedades ni siquiera exista un mínimo tejido empresarial sólido capaz de estimular procesos de crecimiento y aproveche las innovaciones tecnológicas. Menos aún, estas teorías y modelos neoclásicos del crecimiento económico muestran capacidad heurística para explicar y brindar respuesta a los problemas propios de las estructuras económicas subdesarrolladas.

3. La irradiación irregular de la empresarialidad como condicionante del carácter polarizado del desarrollo en el territorio

Comprender la función del factor empresarial en el desarrollo económico atraviesa por asimilar el carácter desequilibrado y polarizado de este proceso en el territorio, asumiendo que las empresas –especialmente las pujantes e innovadoras– no se localizan de manera homogénea, sino que privilegian aquellos territorios que poseen y concentran una mayor dotación de recursos y factores de la producción que, en su conjunto, conforman ventajas comparativas que contribuyen al aumento de la productividad. mutuo beneficio de las partes intervinientes (schumpeter, 1995, p.138). tanto la cuestión de la justicia como la de la eficiencia económica resultaron subordinadas al interés político y al afán de lucro individual.

Desde la década de los cincuenta del siglo XX, el economista francés François Perroux (1955) introdujo el concepto de polos de desarrollo para remitir a los desequilibrios regionales y a la difusión irregular y contradictoria del desarrollo en el tiempo y en el espacio, privilegiándose

ciertos centros o territorios y no otros al gestarse aglomeraciones geográficas de empresas, desequilibrios industriales, y un proceso de crecimiento, estancamiento y desaparición de estos centros o polos dinámicos que tienden a sucederse en el tiempo. Inspirado en Joseph A. Schumpeter, Perroux (1961) argumentó que las innovaciones empresariales son capaces de detonar el crecimiento económico, en la medida que la gran empresa domina su entorno, muestra capacidad de negociación, cuenta con una dimensión o tamaño importante, cultiva habilidades para innovar, genera impulsos de crecimiento en su entorno, se posiciona en un sector económico dinámico y ejerce dominación dentro de la industria en cuestión, y tiene aptitud para emprender relaciones interindustriales o interdependencia industrial (habla de empresa dinámica motriz o de la industria líder motriz). De tal manera que fue posible postular que la localización irregular de las unidades productivas en el territorio genera una diferenciación y aglomeración de las empresas en los ámbitos –especialmente urbanos– que reúnen esas mínimas condiciones.

Décadas después, reconociendo la reestructuración del proceso de producción y la intensificación de los procesos de globalización, Manuel Castells estudia la importancia de las economías de aglomeración y el potencial que evidencian para erigirse en nichos orientados a la concentración de empresas y a la innovación en materia de tecnologías de la información y la comunicación, conformando con ello medios de innovación caracterizados por la selectividad en la localización de las empresas; la proximidad geográfica (que propicie la convergencia y relación entre la difusión de la ciencia y la tecnología, el trabajo innovador y el capital de alto riesgo); una cultura de trabajo específica y una alta calidad de vida que atraiga y concentre fuerza de trabajo científica y técnica; una vocación para crear nuevos conocimientos, procesos y productos y una concentración de fuentes que brindan información tecnológica innovadora tales como universidades de alto prestigio y calidad, centros de investigación y desarrollo subsidiados por el Estado, centros de investigación financiados con capitales privados y vinculados con empresas que manejan tecnología de punta (en esto último juegan un papel importante los subsidios y contratos militares concedidos a la industria); y la organización en red de estas entidades en aras de crear un complejo industrial que genera innovaciones (Castells, 1995; Castells y Hall, 2001). Estos medios de innovación, que tienen como puntal a la empresa privada, aprovechan su potencial sinérgico relativo a la gestión geoestratégica y la innovación industrial de alta gama.

Es así como en el norte del mundo –especialmente en los Estados Unidos– se le otorga a la empresa un papel central en el proceso de desarrollo económico, aun con los rasgos desiguales que muestra la acumulación de capital en esas

latitudes; sin embargo, es pertinente explorar y analizar lo que ocurre en el sur del mundo, especialmente en aquellas estructuras económicas subdesarrolladas.

En principio, para referirnos al tejido empresarial de un país como México, cabe matizar que no cualquier esfuerzo de empresarialidad o cualquier tipo de empresa es capaz de contribuir al desarrollo económico, pues mucho está en función de los eslabonamientos de las cadenas productivas al interior de una economía nacional. Si la vocación de la empresa radica en asumirse como un enclave exportador de insumos, tal como ocurre en varias ramas industriales establecidas en México, son escasas las posibilidades de estructurar de manera sólida el mercado interno, en tanto condición indispensable del crecimiento económico. Menos aún es posible materializar esa relación virtuosa si la prioridad de las políticas económicas de las últimas tres décadas se orientó a emprender una apertura irrestricta de la economía nacional, lograr y consolidar la estabilidad macroeconómica y a desconcentrar la planta industrial hacia ciudades medias dinámicas; descuidando la necesidad de fomentar un mínimo entorno local de las empresas que potencie los recursos humanos, propicie densidad institucional, incremente la calidad de vida y arraigue en el territorio una cultura de la cooperación y una serie de valores que vinculen a la empresa con la comunidad. De tal manera que con las políticas deflacionarias de estos lustros, se transitó hacia un *estancamiento estabilizador* que tiende a estrangular la expansión de la planta productiva y a sacrificar el crecimiento económico en aras de la estabilidad macroeconómica.

La inserción de México en los sistemas internacionales de producción integrada –bajo el patrón de la manufactura flexible– durante estos últimos lustros se impulsa sobre la base de la atracción de inversión extranjera directa (tabla 2) –asumida como una de las palancas del financiamiento del crecimiento económico– en sectores económicos dinámicos y orientados a satisfacer las demandas de la economía internacional, especialmente de los Estados Unidos; privilegiando los salarios deprimidos y la adopción de prácticas de producción intensivas en destrezas técnicas desplegadas por trabajadores semi-cualificados y dedicados al *hacer y mover cosas*, sin que ello amerite una mínima atención, desde las políticas públicas, a la generación de vocaciones para la innovación tecnológica; complementado ello con el predominio de negocios informales (véase en el tabla 3 la cantidad de población ocupada en la población informal, que si bien es una estimación oficial moderada resulta ilustrativa) y las estrategias de autoempleo y creación de microempresas (el INEGI calcula que, hacia el año 2014, el 94.3 % de las unidades económicas en México son micronegocios que no ocupan a

más de diez personas, por lo que generan cuatro de cada diez empleos en el país, siendo muchos de ellos familiares). Se habla de un universo de 5 654 014 de unidades económicas en el año 2014 (véase tabla 1); cálculo que excluye las unidades económicas del sector informal y aquellas que no son consideradas como establecidas o fijas. Más aún, la expresión territorial de estos indicadores muestra que son pocas las regiones que medianamente se benefician por la atracción de inversión extranjera directa, pues esta se concentra en las regiones Centro-Este, Centro-Occidente, Norte y Noreste; siendo ello coincidente con la cantidad de empresas formadas en esas regiones y la producción bruta total generada en ellas (véase tabla 4).

Si una de las tendencias marcada por la inserción de México en los sistemas internacionales de producción integrada es el establecimiento de empresas maquiladoras sobre la base de la atracción de inversión extranjera directa y como parte de la fragmentación territorial de la cadena de valor, es de destacar el crecimiento en número de establecimientos de esta modalidad de unidades económicas –con la adopción del Tratado de Libre Comercio de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), la cantidad de maquiladoras pasó 2,085 en 1994 a 5,006 establecimientos en 2014 (véase tabla 3)– que están en función de la demanda de los mercados internacionales y, particularmente, del comercio intrafirma en el cual las empresas matrices u otras filiales precisan de insumos manufacturados, muchas veces con escaso componente tecnológico. Un ejemplo de ello podemos verificarlo en la llamada industria aeroespacial tan publicitada desde las instancias oficiales durante los últimos años.

A escala mundial, la industria aeroespacial alcanza un rango estratégico –e, incluso, geoestratégico, geopolítico y de seguridad nacional, más allá de los criterios de rentabilidad– para los gobiernos de las naciones desarrolladas porque amerita de su activa intervención y cuantiosos recursos públicos y privados y capacidades tecnológicas no pocas veces transferidas desde el complejo militar/industrial; al tiempo que ejerce una labor de tracción respecto a otros sectores industriales dinámicos que se especializan e integran a ello ofreciendo insumos y componentes de alto valor agregado (pensemos en ramas industriales como la electrónica, la mecánica, la óptica, el diseño y programación de software, la ventilación, la calefacción, los nuevos materiales, entre otras). El comportamiento de esta industria se caracteriza por la toma de decisiones altamente centralizadas y sus actores y agentes las coordinan mediante consorcios que crean una estructura monopólica o duopólica que ejerce una alta concentración de la innovación tecnológica. La estructura organizacional de esta industria se rige por las pautas propias del sistema de la manufactura flexible tanto en el ámbito de la producción como de la gestión de las redes de empresas que tienden a

configurar encadenamientos globales generadores de alto valor y de insumos con altas especificaciones tecnológicas y de diseño, sujetos a rigurosos criterios de certificación y homologación. Ello, por supuesto, tiende a condicionar y limitar las posibilidades de innovaciones tecnológicas entre las organizaciones productivas que forman parte de esta industria, pues en el contexto del sistema de la manufactura flexible las empresas subcontratadas y que no elaboran el diseño de la aeronave, son ampliamente exigidas por las grandes empresas líderes para que provean de insumos y servicios dotados de altas especificaciones técnicas e industriales que estén en función de los regímenes de certificación internacional y de los procesos de calidad sofisticadamente normados (para mayores detalles sobre el comportamiento de la industria aeroespacial véase Enríquez Pérez, 2014).

De ahí que el tipo de empresas –especialmente financiadas con inversión extranjera directa– establecidas en México se orienten a gestionar los procesos de calidad para responder a dicha demanda de los clientes radicados en las matrices de las redes empresariales, en menoscabo, por supuesto, de las posibilidades de estimular procesos de innovación tecnológica y articular las cadenas productivas con otros sectores y ramas industriales. Tal como lo constatamos en un trabajo empírico realizado, especialmente en el estado de Querétaro, respecto al comportamiento de la publicitada industria aeroespacial, las políticas públicas –más que orientarse a generar una política aeroespacial capaz de incentivar innovaciones tecnológicas– pretenden crear y estimular una empresarialidad que posicione a nivel internacional un modelo de «maquila de lujo» que sea funcional a la fragmentación territorial de la cadena de valor y que se sustente en la procuración de mínimas condiciones para la atracción y establecimiento de inversión extranjera directa, en tanto mecanismo de financiamiento de una industria orientada hacia la exportación de insumos y servicios maquilados con altas especificaciones, sin lograr una mínima articulación con el mercado interno ni propiciar la generación de capacidades industriales. Más aún, el conjunto de las cadenas productivas no es remolcadas por esta incipiente industria y ni siquiera complementadas, pues buena cantidad de las empresas que son parte de otras ramas industriales –pensemos en la industria metalúrgica– no posee incentivos para cooperar ni capacidades para suministrar pequeñas cantidades de insumos y materias primas que impliquen altos costes de producción. De ahí que las empresas aeroespaciales establecidas en esta región estudiada privilegien su importación.

Una situación como la anterior, presentada en una industria particular y

sofisticada como la aeroespacial, se generaliza a otras ramas y sectores económicos estratégicos en los cuales predomina una profunda gravitación de la inversión extranjera. Tal como se observa en la tabla 2, este indicador transitó de una proporción respecto al PIB del 1 % en 1992 a un 3 % en el año 2013, siendo zigzagueante su comportamiento a partir del entorno internacional adverso y del desplazamiento de las inversiones hacia territorios como el chino que garantizan bajos costes de producción. Ello, aunado a la dependencia respecto a las exportaciones de la industria automotriz (49,656 millones de dólares en el año 2014), las exportaciones petroleras (42,979 mdd), los ingresos por remesas (23,606.8 mdd) y los ingresos por turismo (16,257.9 mdd) –que conforman cinco de los principales generadores de divisas–, colocan a México en una situación de vulnerabilidad y dependencia respecto a los flujos de capitales productivos externos que en cualquier momento pueden cambiar de dirección y territorios; o bien, respecto a los vaivenes en el precio internacional del barril de crudo, la crisis de desempleo en la economía norteamericana que puede presionar y excluir a la población migrante en esa nación, y a la misma volatilidad y fuerte rivalidad en los mercados turísticos internacionales que se disputan la atracción de viajeros en multitud de destinos diversificados.

Más aún, este posicionamiento de la inversión extranjera directa en sectores estratégicos de la economía mexicana (pensemos en la industria automotriz, el turismo, la minería, los servicios financieros y bancarios, la construcción) incrementa el grado de vulnerabilidad patrimonial. Esto es, la erosión de los márgenes de maniobra en el control de la propiedad y el ejercicio de la toma de las decisiones estratégicas a raíz de la mayor gravitación de la inversión extranjera, expone fuertemente a una economía nacional, pese a la importante generación de puestos de trabajo y el complemento que ejerce respecto a la posible debilidad e insuficiencia de la inversión privada nacional. No contar con el control en la toma de decisiones de las empresas supone que las economías subdesarrolladas enfrentarán riesgos en el contexto de la fragmentación territorial de la cadena de valor que favorece el desplazamiento y relocalización de las inversiones extranjeras directas en aquellos territorios que contribuyen a la reducción de los costes de producción y al aumento de la productividad –ambos entrelazados para propiciar la competitividad de las ciudades– a partir de la conectividad, la innovación y las capacidades tecnológicas que suponen una profunda dotación de flujos de información y conocimiento aplicados al proceso de producción, la flexibilidad en los entramados institucionales y en la gestión. El mismo proceso de crecimiento económico y la generación de empleos se verían seriamente comprometidos ante las limitaciones estructurales o la carencia de un tejido empresarial propio y vigoroso

impulsado por una política industrial orientada al mercado interno. Más aún, tras la adopción –desde la década de los ochenta– de las políticas de ajuste y cambio estructural en países subdesarrollados como México tiende a suscitarse un proceso de *desnacionalización integral* (concepto éste introducido, tras una destacada construcción teórica, por John Saxe-Fernández, 1998) en la medida que las estrategias de privatización y apertura de la economía nacional condujeron a una contracción de las funciones económicas básicas del Estado; al tiempo que se presentó un vertiginoso incremento del poder económico del empresariado privado tras los procesos de privatización de empresas paraestatales y su posterior extranjerización. Ello implicó la erosión de importantes ámbitos de las cadenas productivas y de los mecanismos integradores del mercado interno mediante el *vaciamiento sistemático* de las decisiones estratégicas relacionadas con el proceso económico y la transferencia de éstas a las *redes globales de toma de decisiones* –evidenciado ello en la privatización y extranjerización de los activos bancario/financieros y de sectores industriales estratégicos– que socavan la soberanía económica en su acepción tradicional y trasladan potestades a las redes empresariales globales que pueden prescindir, debido a las exigencias de la demanda de insumos dotados con cierto valor agregado, de empresas que no responden a los segmentos de producción especializados.

Lo anterior se agrava con la asimilación acrítica de políticas industriales y estrategias organizacionales provenientes de otras latitudes del mundo. De ahí que sea relevante la pertinente necesidad de tomar distancia de la importación de modelos de vocación empresarial orientada al desarrollo local/regional como lo puede representar la adopción de distritos industriales a la Europea en contextos culturales diferentes que no cuentan con pautas o expresiones como la vasta tradición familiar arraigada en los negocios y pequeñas o medianas empresas gestadas en territorios como Italia o Alemania (un ejemplo de la implantación a ultranza del modelo empresarial de distritos industriales y de sus políticas de fomento productivo es el de Elizalde Hevia, 2003).

Ante ello, resulta también necesario identificar formas alternativas de empresarialidad, que responden a la lógica de proyectos alternativos de desarrollo en las condiciones del México contemporáneo.

4. La relevancia del capital social en la construcción del factor empresarial y de la economía social dentro de la escala local/regional

Ante la intensificación de los procesos de globalización, los espacios locales y regionales son reivindicados como eslabones importantes de la valorización, revalorización y acumulación del capital, y como un ámbito particular para la

construcción y recreación de la identidad cultural necesaria para atemperar los efectos sociales negativos derivados de la expansión e integración global del capitalismo. Es de destacar que, paralelamente a las dimensiones económico/materiales y políticas del desarrollo, intervienen en este proceso la dimensión simbólico/cultural que estructura una mínima cohesión social y un sentido de pertenencia del individuo respecto a su comunidad. De los entramados simbólico/culturales de una sociedad deriva el capital social, factor relevante en la estructuración de proyectos de desarrollo en los espacios locales/regionales.

El capital social es un concepto que evidencia la relevancia estratégica de la cultura en el proceso de desarrollo y en el combate contra la pobreza padecida por las comunidades (sobre esta relación véase Kliksberg, 1999; Kliksberg y Tomassini, 2000). El capital social es la serie de redes duraderas de interacción que los individuos y las comunidades configuran a partir de la identidad y de los entramados simbólico/culturales orientados a la creación de compromisos y comportamientos cívicos, así como de valores relativos a la reciprocidad, la confianza, la solidaridad, la asociatividad y el afecto, que coadyuvan –bajo el criterio de la voluntad y el apoyo mutuo– a la cooperación y la cohesión social de los individuos en el contexto de sus colectividades.

Sin esos mecanismos de cohesión social basados en los entramados simbólico/culturales, la sociedad tendería a desestabilizarse en medio del conflicto y de la rivalidad y competencia irrestricta; de ahí la relevancia del capital social en el proceso de estructuración de proyectos alternativos de desarrollo y en la gestación de la empresariedad.

Más aún, en las reflexiones de Adam Smith –más allá de la común interpretación sobre la metáfora de la llamada *mano invisible* – sobresale la idea de que el mercado se encuentra arraigado en valores (Smith, 1997), y que el interés del prójimo tiende a limitar el egoísmo del individuo. Esta concepción resulta esencial para comprender la importancia de las instituciones y de lo simbólico en el proceso económico y en la necesaria construcción de la viabilidad, proyección y legitimación del capitalismo.

Reconocido lo anterior, cabe destacar la relevancia de los valores y del tejido simbólico/cultural de una sociedad en la formación de la empresariedad. Sobre todo de aquel factor empresarial que se torna apropiado para detonar procesos alternativos de desarrollo y que configura lo que se denomina como economía social, en tanto una racionalidad distinta a la instrumental movida por el incremento de la productividad, la

minimización de los costes, y el afán de lucro y ganancia. En esta lógica, las relaciones de cooperación propician la formación de capital social en tanto factor potencial que imprime dinamismo a la empresa.

Nan Lin (2001) concibe al capital social como un conjunto de recursos implícitos en las estructuras sociales y orientados a conformar jerarquías piramidales. Se trata de un activo colectivo que forma parte consustancial de las relaciones sociales en las cuales se realizan inversiones con retornos esperados en el mercado. Por esas razones puede ser fomentado, creado, acumulado o constreñido por la naturaleza de esas relaciones sociales que se encuentran enmarcadas en los valores de la sociedad. De tal manera que el capital social implica nexos –directos e indirectos– establecidos con la red social sobre la base de la reciprocidad con la finalidad de impulsar los flujos de información para disminuir los costos de transacción, y de fortalecer la identidad en las comunidades. Para Lin, el capital social remite a un activo aprehendido en forma de relaciones sociales en las cuales se invierte tiempo, capacidades y recursos.

De este modo, para el empresario resulta relevante su red de contactos y relaciones sociales próximas y con otros colectivos y organizaciones, puesto que suponen contar con un mayor acceso a fuentes de información; reducir los costos de transacción; acceder al capital financiero; dotarse de influencia, control y poder; coordinarse en actividades que pueden ser complementarias; tomar decisiones de alcance colectivo; así como incidir con ello en el crecimiento económico y en las posibilidades de fomentar procesos de desarrollo. Sin embargo, pese a que el capital social puede acumularse, es de destacar que al no estimularse es posible lograr su erosión y destrucción, o incluso emplearlo de manera perversa como ocurre en las redes propias del crimen organizado y el proceso económico que detonan esas actividades.

Una expresión más o menos acabada de la relación entre el factor empresarial y el capital social se manifiesta en la gestación del empresario social (*social entrepreneur*). Muhammad Yunus (2003) concibe al empresario social como un individuo que puede o no competir en el mercado motivado por el altruismo y por objetivos sociales que rigen su acción, que renuncia al beneficio máximo y que limita la obtención de ganancia a una dimensión secundaria, solo necesaria para la sobrevivencia y reproducción de la organización. Se trata de empresarios que privilegian resultados sociales con base en la promoción del bienestar social y el mejoramiento de la calidad de vida en las comunidades que padecen la exclusión social, la pobreza y la marginación; además, se dotan de activos derivados del capital social tales como la confianza, la cooperación y las redes sociales, con los cuales resulta posible obtener capital físico o financiero que refuerce los objetivos y alcances de la organización.

5. Experiencias alternativas que remiten a la formación de empresarialidadn con base en el capital social de las comunidades locales

Múltiples son las experiencias de desarrollo endógeno en las cuales resulta fundamental el capital social para impulsar una empresarialidad capaz de detonar procesos alternativos de desarrollo, incluso en un país como México. Es el capital social uno de los factores que más influyen en la configuración de las intenciones (la intencionalidad) y de la potencialidad de los individuos en la creación de nuevas empresas (Liñán Alcalde y Santos Cumplido, 2006).

Un estudio paradigmático que evidencia la relación entre el capital social y el desarrollo regional es el elaborado por Robert D. Putnam (1993a y 1993b) en torno al norte y el sur de Italia. En esta investigación se concluye que en la región Norte de ese país se detonó un proceso de desarrollo bajo rasgos modernizadores y postindustriales a partir de las relaciones sociales que privilegiaron la preservación de las tradiciones de participación cívica y de compromiso acentuado con lo público y la ley, en el marco del ejercicio de la solidaridad, los valores cívicos, la cooperación y la confianza entre los habitantes; en tanto que la región del sur presenta rasgos contrarios como una débil asociatividad y una concepción escasamente desarrollada sobre lo público y la ciudadanía. Es de destacar que aunque cabe la amplia posibilidad de la existencia de estas diferencias, no es pertinente sentenciar mediante esa marcada división a ambas regiones italianas, pues otras interpretaciones (por ejemplo Rossi, 2001) apuntan que la débil participación social en una ciudad como Nápoles no fue un fenómeno que responde a la ausencia de valores cívicos y a cierta mentalidad propia de la cultura sureña –tal como lo argumenta Putnam–, sino a las contradictorias relaciones de poder de la región que inhibieron la participación y las movilizaciones sociales autónomas durante muchas décadas.

Por otro lado, es de destacar que, incluso en las altas esferas de la gestión del capitalismo y de la innovación tecnológica, el capital social desempeña un papel crucial para la construcción de mercados. La nueva clase directiva mundial es un grupo heterogéneo de la sociedad fuertemente cohesionado y con una vocación cosmopolita que posee una importante capacidad para dominar recursos y actuar más allá de las fronteras y a través de amplios territorios desplegando tres activos intangibles que le brindan preponderancia y poder en la economía global: a) los conceptos o los mejores y más recientes conocimientos e ideas; b) la competencia o la capacidad de actuar al máximo nivel en cualquier lugar del mundo; y c) los contactos o las relaciones que les facilitan el acceso a los recursos

de otros individuos y organizaciones (Kanter, 2000). Paralelamente a esto, en la gestación y consolidación de las tecnópolis como nuevos complejos industriales orientados a la innovación en materia de tecnologías de la información y la comunicación (Castells y Hall, 2001), resulta fundamental el capital social desplegado por individuos altamente calificados que se encuentran cohesionados para compartir el conocimiento y entablar contactos incluso en ámbitos sociales como los centros nocturnos, bares y los lugares de esparcimiento a los que asisten en el Silicon Valley estos *analistas simbólicos* (concepto éste introducido por Reich, 1993).

Situación ésta que también se presenta en una escala menor como la relativa a los clusters de la industria del calzado en los cuales el nivel de capital social de las empresas genera ventajas y potencialidades en los flujos de información necesarios para detonar sólidos procesos de innovación (Galán González, Casanueva Rocha y Castro Abancéns, 2007); o bien a los jóvenes universitarios que poseen una destacada intención de desplegar su capacidad empresarial (empresarios potenciales) con base en una densa red de relaciones sociales –formales e informales– que inciden en el proceso cognitivo que supone la configuración de la intencionalidad necesaria para la emergencia del factor empresarial y la creación de unidades productivas (para mayores detalles véase Liñán Alcalde y Santos Cumplido, 2006). Se trata de redes horizontales de amistad y compañerismo que se orientan a la creación de contactos y al intercambio de información y conocimiento con el objetivo de tejer, incluso, estrategias de proyección mundial de las empresas.

En el otro extremo de la sociedad –el de los marginales y excluidos–, destacan experiencias que hacen converger la formación de capital social y la intencionalidad empresarial con rasgos sociales, construyendo mediante ello una racionalidad diferente y alternativa a la anterior. Es el caso de las ferias de consumo familiar orientadas a abaratar el precio de los alimentos básicos ofertados a los pobres en la ciudad de Barquisimeto en Venezuela. En esta experiencia –gestada desde 1983– intervienen organizaciones de la sociedad civil, así como grupos de productores agrícolas, asociaciones de consumidores y pequeñas empresas que practican la autogestión; las cuales semanalmente proveían de manera directa al consumidor final alrededor de 300 toneladas de hortalizas, frutas y verduras a un 40 % por debajo de su precio de mercado. Con ello se beneficia a miles de familias en condiciones de pobreza en operaciones directas entre el pequeño productor y el consumidor final y en un esfuerzo por eliminar a los intermediarios. Más aún, el productor directo –en tanto cogestor del proyecto– logró extenderse

–prácticamente sin capital inicial– hacia cincuenta puntos de venta y teniendo asegurada una demanda constante de sus productos y sin arriesgar la autosustentabilidad, los mínimos beneficios y la expansión del negocio. Esta virtualidad entre la iniciativa empresarial y las posibilidades de combatir la pobreza en barrios marginados se fundamenta en el despliegue del capital social y de innovadoras formas de gestión participativa con organizaciones horizontales que practican valores como la cooperación, la solidaridad, la transparencia en las relaciones, la responsabilidad personal y de grupo, la creación de confianza, la iniciativa personal, la austeridad, la reciprocidad, y el amor al trabajo. Se trata de un aprendizaje colectivo en el cual fluye la información en condiciones de flexibilidad, se rotan las responsabilidades y se tienen claramente definidos los objetivos de desarrollo comunitario (para mayores detalles véase Kliksberg, 1999).

Una expresión acabada del llamado empresario social se observa en el Grameen Bank de Bangladesh que, con base en las relaciones de confianza mutua y la asociatividad, otorga –en condiciones de mercado– desde su fundación en 1976 apoyos financieros sin garantía a los campesinos pobres. Con base en un programa de microcréditos, hacia el 2003 otorgó préstamos a 2.5 millones de pobres –entre los que sobresalen las mujeres en un 95%–, y logra en un 98% de los casos recobrar los créditos. Se trata de un banco social que es propiedad, en un 94%, de las prestatarias (el 6% restante pertenece al gobierno nacional) y que al generar ganancias logró la autosuficiencia financiera desde la segunda mitad de la década de los noventa. Sus créditos se destinan al complemento –o, en su caso, a la generación– de los ingresos familiares y al financiamiento de la vivienda y de los estudios de las familias en situación de pobreza. Los beneficios sociales son múltiples: varios cientos de miles de viviendas construidas y otras tantas mejoradas con estos créditos; familias que trascienden su condición de pobreza; el mejoramiento de los niveles de educación, salud y nutrición; la disminución de la mortalidad infantil; el aumento de bienes en manos de las mujeres; entre otros (Yunus, 2003).

Su funcionamiento con base en el capital social privilegia el cultivo de la confianza, la asociatividad, la responsabilidad compartida y la reciprocidad bajo un sistema en que grupos de cinco solicitantes reciben el crédito con mínimos requisitos; de tal modo que un individuo al no cumplir la devolución de dicho crédito, es sancionado el conjunto del grupo al que pertenece. Ello genera importantes incentivos económicos que redundan en el fortalecimiento del Banco. Más aún, la diversificación de las actividades del Grameen Bank supone, entre otras, la aceptación de depósitos y la dirección de empresas en sectores como el textil, la telefonía y el energético.

Esta racionalidad e intencionalidad empresarial que aprovecha el capital social de las pequeñas comunidades se expresa también en las tandas u otras

formas de ahorro y crédito rotativo basadas en la confianza y el conocimiento mutuo; en las asociaciones productivas locales como las pequeñas cooperativas, los grupos de venta en común y las asociaciones de artesanos; las asociaciones productivas amplias como las comercializadoras de productos, los grupos de compra de insumos y las sociedades de aseguramiento; las cajas de ahorro, las sociedades de ahorro y préstamo y demás organismos informales de microfinanciamiento; las asociaciones regionales y nacionales de productores por producto y las asociaciones nacionales de agricultores (Flores y Rello, 2003). Estas prácticas, que resultan efectivas para proteger a las comunidades locales de las asimetrías regionales y de los rezagos ancestrales, se ejercen en países como México y se materializan en cooperativas de financiamiento, producción y consumo en el sur del país (para mayores detalles consúltese Flores y Rello, 2002).

En la región centro-occidente de México se presencia el éxito diferenciado de los microempresarios agrícolas dedicados a la producción de leche en los Altos de Jalisco y Aguascalientes –sociedades éstas con bajo nivel socioeconómico– (estudiado ello por Gómez Cruz, Schwentesius Rindermann, Cervantes Escoto, Whiteford, y Chávez Márquez, 2003). Se trata de un sistema de producción familiar (con un máximo de 30 vacas por ganadero) que contribuye con el 15% de la leche producida nacionalmente; situación que le otorga a la región el rango de principal cuenca lechera del país. Estos pequeños productores se organizan –con base en su capital social– para lograr rendimientos satisfactorios en la venta colectiva de la leche de cara a la comercialización con empresas transnacionales procesadoras de lácteos que imponen relaciones desiguales. Para revertir estas asimetrías, los productores agropecuarios se organizaron horizontalmente con la finalidad de aumentar su capacidad de negociación y su poder ante una empresa transnacional como Nestle y otras nacionales de importante tamaño. El despliegue diferenciado de capital social –primeramente fomentado por las grandes empresas lecheras a través del establecimiento de tanques de enfriamiento colectivos– trae rendimientos más satisfactorios entre los ganaderos pertenecientes al estado de Aguascalientes que entre los productores de los Altos de Jalisco debido a que en el primero existe un mayor capital humano, una mayor confianza entre los ganaderos, un mayor nivel de organización, y un destacado papel del gobierno local ejercido a través de instrumentos de política pública descentralizados regionalmente y adaptados a las necesidades reales de los productores; de tal manera que la horizontalidad practicada entre los productores de Aguascalientes no redundó en un beneficio individual o familiar sino en un bienestar colectivo para las comunidades involucradas.

Particularmente, en la Sierra Norte del estado de Oaxaca se despliega una racionalidad socioecológica mediante la creación de empresas

comunitarias que privilegian una gestión comunal de los recursos naturales –especialmente forestales, ecoturísticos e hídricos– a partir de la propiedad comunal de la tierra, así como de prácticas que no son extractivas ni conducen a la explotación inmoderada de los ecosistemas, y de estrategias de organización y producción alternativas ampliamente arraigadas en el territorio y en el imaginario social de las comunidades. Estas empresas responden a una racionalidad y a un sentido del factor empresarial diferentes a la típica empresa urbana y plenamente capitalista. Especialmente, desde hace tres décadas, las empresas comunitarias surgen como respuesta de los ejidatarios y comuneros ante las concesiones forestales otorgadas, a partir de la década de los cuarenta, a las empresas papeleras públicas y privadas que ejercieron una amplia extracción de insumos maderables para abastecer de materias primas baratas al proceso de industrialización.

Se trata de comunidades de origen autóctono y mestizo, así como de organizaciones de pequeños propietarios campesinos que frenaron ese régimen de concesiones a principios de la década de los ochenta. De ahí que las empresas forestales comunitarias emprendieron, en esta región oaxaqueña, una importante movilización de recursos productivos y organizacionales, con sus respectivas dosis de aprendizaje y el despliegue de capacidades que solo lograron concretarse con el régimen de propiedad comunal de los bosques y con el sistema de usos y costumbres autóctono que revaloran el trabajo en su dimensión social/comunitaria, y construyen instituciones formales e informales para desplegar relaciones de cooperación y la participación de los habitantes en las decisiones relativas al uso y gestión de los recursos comunes, no solo en el ramo forestal, sino también –con la diversificación productiva y el mayor nivel de complejidad en la organización y gestión de las comunidades– en rubros como la provisión de servicios ecoturísticos; el cultivo y comercialización de trucha y demás variedades de pescado; la deshidratación de frutas; la purificación y el envasado de agua; el cultivo de hongos y berros, entre otras. De tal manera que con estas prácticas empresariales es posible generar empleos, distribuir excedentes de manera comunitaria, favorecer –relativamente– la calidad de vida de los pobladores a través de la inversión de las utilidades en obra social; preservar y fortalecer los usos, costumbres e instituciones relacionados con el gobierno de los bienes comunales; y armonizar sus procesos productivos insertos en el patrimonio natural con la preservación de los ecosistemas y el patrimonio cultural. La asociación en este tipo de comunidades se explica por la preeminencia de una cultura regional milenaria arraigada en las comunidades autóctonas que valoran el factor trabajo más allá de la dimensión salarial (pensemos en la práctica del tequio

o faenas y del sistema de cargos y méritos, así como en la valoración de los saberes y experiencias de los ancianos) y lo conciben como parte de la cooperación, solidaridad y reciprocidad entre los miembros y como insumo principal de la cohesión familiar y comunitaria, sin que todo ello suponga la ausencia de mecanismos autoritarios de exclusión o de intereses creados individuales o de grupo, e incluso la adopción de una organización empresarial de tipo gerencial y profesional para responder con ello a las exigencias que imponen los mercados regionales o nacionales en materia de eficiencia, rentabilidad y competitividad (para mayores detalles sobre esta forma de organización empresarial y algunos casos concretos a nivel nacional véase Bray y Merino Pérez, 2004; para referencias sobre la Sierra Norte de Oaxaca consúltese Gasca Zamora, López Pardo, Palomino Villavicencio y Mathus Alonso, 2010; Gasca Zamora, 2014).

Las anteriores experiencias –sobre todo las relacionadas con el abatimiento de la pobreza– evidencian la gestación de una vocación empresarial orientada a la estructuración de proyectos alternativos de desarrollo que gestan –en el amplio contexto de la economía de mercado– una economía social basada en una racionalidad diferente que privilegia la cohesión social; en los valores comunitarios; y en las instituciones formales e informales que inciden en los espacios locales/regionales.

6. Consideraciones finales sobre la investigación: ¿resulta viable la economía social de cara a la intensificación de los procesos de globalización?

Más que adoptar algún posicionamiento en torno a las distintas racionalidades que caracterizan el despliegue de la praxis económica desde la empresarialidad y la incidencia que ejerce esta última en la dialéctica desarrollo/subdesarrollo, el objetivo principal de la investigación consistió en desentrañar el sentido de las racionalidades empresariales identificadas, matizando en los contrastes que presentan en una economía subdesarrollada e institucionalmente débil como la mexicana que tiende a desarticular su mercado interno y el eslabonamiento de las cadenas productivas, privando enclaves territoriales plenamente conectados con las redes empresariales globales a través de unidades económicas que proveen insumos manufacturados y servicios especializados; ello en detrimento de regiones marginadas que experimentan el rezago en los principales indicadores económicos y

sociales.

De cara al mercado desbocado y a la expansión e integración global del capitalismo, la economía social se gesta como una racionalidad alternativa –aunque no generalizada en la práctica empresarial de México– para reivindicar la satisfacción de mínimas necesidades elementales entre las comunidades locales que aprovechan sus prácticas culturales para remontar sus condiciones de exclusión social, marginación y pobreza. Pese a las ambigüedades e inconsistencias que supone el concepto de capital social y las dimensiones etnocéntricas que contiene, éste fue utilizado en la investigación para reivindicar las dimensiones simbólico/culturales de la sociedad y para rastrear mínimos referentes empíricos que nos permitan sustentar la relación virtuosa que puede sostener con la empresarialidad y con la necesidad de detonar procesos de desarrollo.

A partir de esta consideración, cabe argumentar que la economía social está constituida por aquellas organizaciones privadas que participan en el proceso económico en forma de mutualidades, asociaciones y cooperativas que se rigen por valores democráticos, el interés social y la vocación redistributiva de la riqueza. En cierta medida, las experiencias descritas en el anterior párrafo –sobre todo las relativas a la relación entre el capital social y la empresarialidad– constituyen ejemplos de la práctica de la economía social en el contexto signado por el capitalismo.

Aunque –principalmente– en una economía nacional desestructurada y plenamente expuesta a los vaivenes del exterior, lo que se precisa es del diseño y adopción de una política económica y, especialmente, de una política industrial nacional que fomente y arraigue la empresarialidad a partir de las especificidades y necesidades de las distintas regiones del país, al tiempo que trascienda la falsa disyuntiva entre eficiencia económica y equidad social. Ello supone una política de fomento empresarial que integre la reflexión en torno al tipo de tejido empresarial que se precisa para aquellas regiones mexicanas signadas por la diversidad cultural y por fenómenos como la desigualdad y la marginación; al tiempo que sea considerada la creación y fortalecimiento de mecanismos de financiamiento no solo otorgados por la banca de desarrollo. Más aún, comprender –en el contexto de estas mínimas políticas públicas– la relevancia del factor empresarial en el desarrollo económico, supone asimilar las distintas racionalidades que caracterizan a los actores y agentes económicos, así como comprender el comportamiento organizacional y la lógica que adquiere la toma de decisiones en las empresas (sobre estas dimensiones analíticas y metodológicas véase el acercamiento ofrecido en Enríquez Pérez, 2003).

Por último, cabe argumentar que la economía social y el despliegue del

capital social resultan viables en el contexto de la intensificación de los procesos de globalización si las comunidades cuentan con sólidos entramados institucionales y con políticas de fomento que les permitan su sustentabilidad en el tiempo, y que eviten su degradación y destrucción. El sentido de la economía social y de la empresarialidad mediada por el despliegue de un capital social en las comunidades de regiones marginadas consiste en detonar procesos de desarrollo que redunden positivamente en la construcción de mercados y en la redistribución de la riqueza. Ello por supuesto no es un proceso ajeno a contradicciones y fricciones que le imposibiliten llegar a resultados acabados; sin embargo, forman parte de los escasos proyectos alternativos de desarrollo que reivindican el *pensamiento utópico* y que hacen frente a la *crisis de sentido* que asola a las sociedades contemporáneas en un contexto de creciente polarización y de perpetuación de las desigualdades sociales.

Bibliografía

Bassols Batalla, Á. (1999). Investigaciones urbanas y regionales de México: ¿para conocer o transformar una realidad? En Muñoz García, H. (Coordinador), *La sociedad mexicana frente al tercer milenio*. México: Coordinación de Humanidades/UNAM y Editorial Miguel Ángel Porrúa.

Bray, D. B. y Merino Pérez, L. (2004). *La experiencia de las comunidades forestales en México*. México: INE/SEMARNAT y CCMSS, A. C.

Cappellin, R. (1992). Los nuevos centros de gravedad del desarrollo regional en la Europa de los noventa. *Revista de Estudios Regionales*, 33, 15-62.

Castells, M. [1995 (1989)]. *La ciudad informacional. Tecnologías de la información, reestructuración económica y el proceso urbano-regional*. Madrid: Alianza Editorial.

Castells, M. y Hall, P. [2001 (1994)]. *Las tecnópolis del mundo. La formación de los complejos industriales del siglo XXI*. Madrid: Alianza Editorial.

Elizalde Hevia, A. (2003). *Planificación estratégica territorial y políticas para el desarrollo local*. Santiago de Chile: ILPES/Naciones Unidas-CEPAL.

Enríquez Pérez, I. (2003). Incursiones en torno a la teorización sobre la transformación del empresariado y la toma de decisiones en la era de la globalización. *Revista Magíster en antropología y desarrollo (Mad)*, 8. Recuperado

<https://revistamad.uchile.cl/index.php/RMAD/issue/view/1371>

Enríquez Pérez, I. (2014). Las innovaciones organizacionales y tecnológicas en la industria aeroespacial: un análisis de su comportamiento a la luz de la comparabilidad internacional. En Bouzas Ortiz, A. (coord.), *Globalización y trabajo. Cambios tecnológicos, migración y nueva regulación laboral*. México: Instituto de Investigaciones Económicas (IIEc)/UNAM.

Flores, M. y Rello, F. (2002). *Capital social rural: Experiencias de México y Centroamérica*. México: UNAM, CEPAL y Plaza Valdés Editores.

Flores, M. y Rello, F. (2003). Capital social: virtudes y limitaciones. En Atria, R. et. al. (comps.), *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma* (pp. 203-227). Santiago de Chile: Naciones Unidas-CEPAL y Universidad del Estado de Michigan.

Galán González, J. L., Casanueva Rocha, C. y Castro Abaáncens, I. (2007). Capital social e innovación en clusters industriales. En Ayala Calvo, J. C. (coord.), *Conocimiento, innovación y emprendedores: camino al futuro*. Logroño: Universidad de La Rioja.

Gasca Zamora, J. (2014). Gobernanza y gestión comunitaria de recursos naturales en la Sierra Norte de Oaxaca. *Región y sociedad*, 60, 89-120.

Gasca Zamora, J., López Pardo, G., Palomino Villavicencio, B. y Mathus Alonso, M. (2010). *La gestión comunitaria de recursos naturales y ecoturísticos en la Sierra Norte de Oaxaca*. México: IIEc/UNAM y AMIT.

Gómez Cruz, M. Á., Schwentesius Rindermann, R., Cervantes Escoto, F., Whiteford, S. y Chávez Márquez, M. (2003). Capital social y pequeños productores de leche en México: los casos de los Altos de Jalisco y Aguascalientes. En Atria, R. et. al. (comps.), *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma* (pp. 529-553). Santiago de Chile: Naciones Unidas-CEPAL y Universidad del Estado de Michigan.

Guzmán Cuevas, J. (1994b). Towards a taxonomy of entrepreneurial theories. *International Small Business Journal*, 4 (12), 77-88.

Guzmán Cuevas, J. (2006). El rol del entrepreneurship en el proceso del crecimiento económico. *Estudios de economía aplicada*, 24 (2), 361-387.

Guzmán Cuevas, J. (2008). Factores cualitativos de la estructura empresarial: hacia una tipología macroeconómica de las empresas en el análisis regional. *Información Comercial Española (ICE). Revista de Economía*, 841, 55-68.

Guzmán Cuevas, J. y Cáceres Carrasco, F. R. (2001). Un modelo explicativo de la emergencia de empresarios. *Economía industrial*, 340, 151-

162.

Kanter, R. M. (2000). *La nueva clase directiva mundial. Progreso local en la economía global*. Barcelona: Editorial Paidós.

Kliksberg, B. (1999). Capital social y cultura, claves esenciales del desarrollo. *Revista de la CEPAL*, 69, 85-102.

Kliksberg, B. y Tomassini, L. (comps.) (2000). *Capital social y cultura: claves estratégicas para el desarrollo*. Buenos Aires: BID y FCE.

Lin, N. (2001). *Social capital. A theory of social structure and action*. Cambridge: Cambridge University Press.

Liñán Alcalde, F. y Santos Cumplido, F. J. (2006). La influencia del capital social sobre los empresarios potenciales. *Estudios de economía aplicada*, 24 (2), 459-489.

Perroux, F. (1955). Note sur la notion de poles croissance. *Economic Appliquee*, 1 & 2, 307-320.

Perroux, F. (1961). La firme motrice dans une région et la région motrice. *Cahiers de L'Institut de Science Economique Appliquée*, 9.

Putnam, R. (1993a). *Making democracy work. Civic traditions in modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.

Putnam, R. (1993b). The prosperous community: social capital and public life. *The American Prospect*, 13, spring.

Reich, R. B. [1993 (1991)]. *El trabajo de las naciones. Hacia el capitalismo del siglo XXI*. Buenos Aires: Javier Vergara Editor.

Rossi, U. (2003). Nápoles, ciudad democrática: la construcción del centro histórico como un espacio público. *Economía, sociedad y territorio*, IV (13), 1-26.

Samuelson, P. A. y Nordhaus, W. D. [2006 (1985)]. *Economía*. Madrid: Editorial McGraw Hill/Interamericana.

Saxe-Fernández, J. (1988). Deuda externa y desnacionalización integral. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, 134.

Smith, A. [1997 (1759)]. *La teoría de los sentimientos morales*. Madrid: Alianza Editorial.

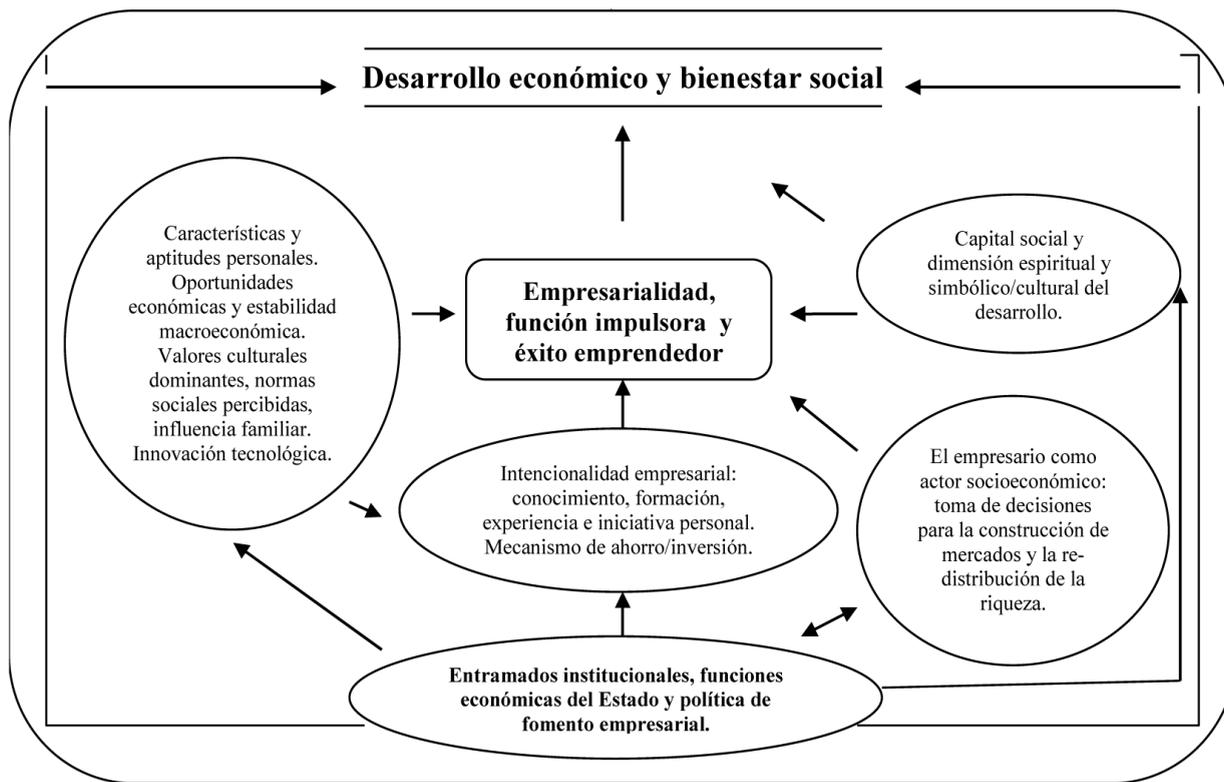
Solow, R. M. (1956). Contribution to the theory of economic growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 70 (1), 65-94.

Vázquez Barquero, A. (1999). *Desarrollo, redes e innovación. Lecciones sobre el desarrollo endógeno*. Madrid: Editorial Pirámide.

Vázquez Barquero, A. (2005). *Las nuevas fuerzas del desarrollo*. Barcelona: Antoni Bosch Editor.

Yunus, M. (2003). Reducir la pobreza a la mitad en el año 2015, realmente podemos conseguirlo. *Commonwealth Lectures*, 2003. Conferencia pronunciada en el Instituto de la Commonwealth de Londres, 11 de marzo.

Anexo 1. La simbiosis entre el factor empresarial y el capital social en la configuración del desarrollo económico y el bienestar social.



Fuente: elaboración propia.

Anexo 2.

Tabla 1. Cantidad de empresas según su localización y tipo de capital establecidas en México (1998-2014)

Tipos de empresas y localización	1998	2004	2009	2014
Sector privado y paraestatal	2,804,984	3 005 157	3 724 019	4,262,042
Iniciaron actividades durante el año del censo	----	306446	419164	403,728
Establecimientos en poblaciones no urbanas	----	794 495	776871	705,135
Servicios públicos y asociaciones religiosas	----	184 010	224 002	283,109
Total de unidades económicas	----	4 290 108	5 144 056	5 654 014

Fuente: elaboración con base en datos del Instituto Nacional de Estadístico y Geografía (INEGI).

Tabla 2. Datos relacionados con la actividad empresarial en México (1992-2014).

Año	Inversión extranjera directa (IED) en millones de dólares	Inversión extranjera directa como porcentaje del PIB	Población ocupada por tamaño de unidad económica en actividades no agropecuarias: micronegocios / pequeñas, medianas y grandes empresas		Población ocupada en empresas y negocios constituidos en sociedad / no constituidos en sociedad (millones de personas)	Población ocupada en el sector informal (millones de personas) / Tasa de ocupación en el sector informal
1992	4 392.8	1.0	----	----	----	----
1993	4 388.8	0.9	----	----	----	----
1994	10 646.9	2.1	----	----	----	----
1995	8 374.6	2.8	11,982.0	10,329.4	5,464.9 / 10,798.5	8,919.9 / 27.3 %
1996	7 847.9	2.3	12,276.7	10,805.0	5,896.7 / 10,385.9	9,024.1 / 26.6 %
1997	12 145.6	2.7	12,714.4	11,499.9	6,311.8 / 11,380.0	9,405.1 / 26.2 %
1998	8 373.5	2.5	13,653.9	12,562.6	7,886.9 / 10,209.5	9,985.7 / 27.1 %
1999	13 940.4	2.4	13,489.4	12,660.9	8,225.8 / 10,199.5	10,022.0 / 26.9 %
2000	18 312.0	2.7	13,777.0	13,866.4	8,919.7 / 10,384.0	10,238.2 / 26.9 %
2001	30 053.3	4.1	13,958.2	13,924.0	8,911.3 / 10,671.5	10,418.5 / 27.4 %
2002	24 039.4	3.2	14,688.0	13,782.5	8,700.1 / 10,659.2	10,963.3 / 28.2 %
2003	18 891.9	2.6	15,157.4	13,851.9	8,733.9 / 10,479.2	11,342.7 / 28.9 %
2004	25 138.2	3.3	15,668.2	14,673.5	9,276.6 / 11,014.1	11,663.4 / 28.8 %
2005	24 861.3	2.8	16,958.4	14,128.3	9,679.9 / 11,079.2	11,731.2 / 28.1 %
2006	20 955.9	2.2	17,537.2	14,794.3	10,093.2	11,796.6 /

La incidencia del factor empresarial en la dialéctica desarrollo/subdesarrollo

Año	Inversión extranjera directa (IED) en millones de dólares	Inversión extranjera directa como porcentaje del PIB	Población ocupada por tamaño de unidad económica en actividades no agropecuarias: micronegocios/pequeñas, medianas y grandes empresas		Población ocupada en empresas y negocios constituidos en sociedad / no constituidos en sociedad (millones de personas)	Población ocupada en el sector informal (millones de personas) / Tasa de ocupación en el sector informal
					/11,795.4	27.3 %
2007	32 320.1	3.1	18,104.9	15,010.4	10,166.0 /11,935.3	11,992.1 / 27.2 %
2008	28 793.3	2.6	18,664.6	15,268.2	10,411.1/12,407.3	12,484.2 / 27.6 %
2009	17 756.3	1.9	18,544.4	14,831.9	9,921.7 /12,027.6	12,705.7 / 28.2 %
2010	26 168.2	2.2	19,389.5	15,093.1	10,137.2 /12,467.8	13,380.0 / 28.7 %
2011	23 328.3	2.0	19,531.8	15,266.8	10,529.0 /12,474.7	13,430.4 / 28.6 %
2012	19 491.7	1.5	20,044.2	16,163.4	11,213.2 /12,416.5	14,235.8 / 29.1 %
2013	44 885.8	3.0	19,866.0	16,545.2	11,772.0 /12,321.6	14,087.7 / 28.6 %
2014	22 568.4	1.7	19,379.5	16,797.3	12,301.3 /12,575.7	13,449.1 / 27.3 %

Fuente: elaborado con base en datos proporcionados por la Secretaría de Economía y el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Encuesta Nacional de Empleo y Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, varios años.

Tabla 3. Cantidad de empresas maquiladoras de exportación y personal ocupado (1965-2014)

	1965	1970	1980	1990	1994	2000	2004	2006	2009	2012	2014
Establecimientos	12	120	620	1920	2085	3590	2810	2810	5268	5055	5006
Personal ocupado	3000	20327	119,546	460,258	583,000	1,291,232	1115230	1202134	1621508	2000247	2,253,771

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

Cuadro 4. Territorialización de la actividad empresarial en México (1994-2014).

Región	Inversión Extranjera Directa (en millones de dólares)					Empresas privadas y paraestatales				Producción bruta total (en pesos corrientes)				Tasa de ocupación en el sector informal		Informalidad laboral
	1994	2000	2006	2012	2014	1998	2003	2008	2013	1998	2003	2008	2013	2009	2014	
I.- Región Noroeste	388.7	1,500.4	1,888.6	2,113.1	1,485.0	197,838	210,118	266,938	307,880	249.609.156	388.797.058	765.717.038	955.080.147	21.44	19.92	43.97
II.- Región Norte	432.2	1,558.4	1,925.4	1,371.9	2,547.9	178,194	183,629	215,408	231,135	293.083.894	516.497.189	818.357.926	1.063.455.737	23.61	20.07	43.23
III.- Región Noreste	1299.8	2,903.5	3,638.1	1,392.5	1,584.1	190,076	195,482	231,586	239,816	390.958.973	732.255.640	1.318.591.203	1.740.773.120	23.28	20.07	41.40
IV.- Región Centro-Norte	28.6	302.5	111.6	579.1	527.2	96,504	104,830	127,468	140,018	77.752.643	133.432.578	258.654.526	372.741.799	25.32	23.25	62.25

La incidencia del factor empresarial en la dialéctica desarrollo/subdesarrollo

Región	Inversión Extranjera Directa (en millones de dólares)					Empresas privadas y paraestatales				Producción bruta total (en pesos corrientes)				Tasa de ocupación en el sector informal		Informalidad laboral
V.- Región Centro - Occide nte	237. 2	1,418 .9	951.7	2,296 .3	2,452 .6	544,76 0	591,13 7	726,80 5	855,01 7	535.991. 514	867.756. 858	1.381.448 .946	1.847.653 .903	27. 16	25. 65	57.55
VI.- Región Centro -Este	8153 .2	10,39 1.8	12,71 4.8	9,300 .5	12,70 4.9	1,006, 782	1,079, 770	1,320, 651	1,512, 122	1.683.484 .709	2.544.400 .130	3.941.652 .120	5.387.133. 547	31. 04	31. 95	62.30
VII.- Región Sur	7.6	13.8	69.8	219. 9	406.4	273,43 7	296,39 5	402,21 3	468,79 8	116.771. 123	260.411. 134	515.134.9 70	519.098.7 06	31. 28	29. 00	79.26
VIII.- Región Este	10.8	63.4	125.6	552. 9	452.2	216,77 6	228,91 3	278,48 8	299,36 5	243.665. 277	470.553. 996	1.070.401. 388	1.153.868. 253	26. 91	26. 80	65.95
IV.- Región Peníns ula de Yucatá n	88.8	166.1	420.2	535. 1	90.3	100,61 7	114,88 3	154,46 2	176,59 4	128.041. 291	403.074. 194	928.468.3 40	944.508.0 06	27. 14	26. 50	56.83
Total nacion al	10,64 6.9	18,318 .8	20,900 .6	18,99 7.9	22,568 .4	2,804,9 84	3,005,1 57	3,724,0 19	4,230,7 45	3.719.358. 580	6.317.178. 777	10.998.426. 457	13.984.313. 218	28.1 2	27.5 0	57.9

Fuente: elaborado con base en datos proporcionados por la Secretaría de Economía, Secretaría del Trabajo y Previsión Social y el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Censos Económicos y Encuesta Nacional de ocupación y Empleo, varios años.

Nota : En la última regionalización propuesta por Ángel Bassols Batalla (1999), se categorizan nueve regiones: la región noroeste (comprende los estados Baja California, Baja California Sur, Sonora y Sinaloa), la región Norte (Chihuahua, Coahuila y Durango), la región Noreste (Nuevo León y Tamaulipas), la región Centro-Norte (San Luis Potosí y Zacatecas), la región Centro-Occidente (Nayarit, Jalisco,

Aguascalientes, Colima, Michoacán y Guanajuato), la región Centro-Este (Querétaro, Estado de México, Distrito Federal, Morelos, Hidalgo, Tlaxcala y Puebla), la región Sur (Guerrero, Oaxaca y Chiapas), la región Este (Veracruz y Tabasco), y la región Península de Yucatán (Campeche, Yucatán y Quintana Roo).

Según el INEGI, la tasa de ocupación en el sector informal (micronegocios no registrados) es el porcentaje de la población ocupada que labora para una unidad económica financiada con recursos propios del hogar, pero que no logra constituirse ni registrarse formalmente como empresa; en tanto que la informalidad laboral o el empleo informal remite a una situación de trabajo informal en la cual no se cuente con protección en las actividades agropecuarias de subsistencia, que se trabaja en servicios domésticos remunerados o en empresas formales que no registran a sus empleados en la seguridad social o cuyos servicios son subcontratados, esto es, se trata de la población ocupada que se encuentra laborando en una situación de vulnerabilidad a partir de la naturaleza de la unidad económica más aquella población ocupada que no es reconocida por la empresa la dependencia laboral que se genera. En lo fundamental, ambas tasas representan una estimación para el INEGI.