

**FORMAS EMPRESARIALES INCIPIENTES PERO  
INNOVADORAS Y DESARROLLO LOCAL EN MÉXICO**

**Área de investigación: Entorno de las organizaciones**

**Victoria María Antonieta Martín Granados**

Facultad de Contaduría y Administración  
Universidad Nacional Autónoma de México  
México

[mmartin@fca.unam.mx](mailto:mmartin@fca.unam.mx)

**Tania Elena González Alvarado**

Facultad de negocios  
Universidad La Salle  
México

[tega@ulsa.mx](mailto:tega@ulsa.mx)

**XVIII**  
**CONGRESO**  
**INTERNACIONAL**  
**DE**  
**CONTADURÍA**  
**ADMINISTRACIÓN**  
**E**  
**INFORMÁTICA**



Octubre 2, 3 y 4 de 2013 ♦ Ciudad Universitaria ♦ México, D.F.



**ANFECA**  
Asociación Nacional de Facultades y  
Escuelas de Contaduría y Administración

## FORMAS EMPRESARIALES INCIPIENTES PERO INNOVADORAS EN MÉXICO

### Resumen

El objetivo de la ponencia es analizar el sector informal mexicano como un entorno protector para las formas empresariales incipientes pero innovadoras. Mediante un muestreo aleatorio simple, la aplicación de un cuestionario, visitas de campo, entrevistas y talleres empresariales se detectaron 22 entornos protectores con impacto en el desarrollo local. La existencia de estas 22 economías locales en las que los entramados entre los diferentes agentes económicos han permitido la generación de valor económico en paralelo al social coloca en los gobiernos la tarea de identificarlos e incentivarlos. El desafío para disminuir el sector informal en México está ligado a las características del mismo y justificado en la forma en que dicho sector se expandió.

**Palabras clave.** Economía informal, sistemas locales, apertura comercial



## FORMAS EMPRESARIALES INCIPIENTES PERO INNOVADORAS EN MÉXICO

### Introducción

México enfrenta el desafío de frenar la economía informal, misma que representa la incapacidad de la economía formal para generar espacios para el emprendimiento. Razón por la que en esta ponencia se pretende sostener la siguiente premisa: el sector informal mexicano es un entorno protector para las formas empresariales incipientes pero innovadoras. A fin de sostenerla, se divide el presente trabajo en tres partes: la primera describe el contexto de la economía informal mexicana; la segunda aborda el marco teórico; la tercera parte contiene el método de investigación y la discusión de los resultados. Para finalmente derivar las conclusiones.

### 1. Marco contextual: apertura económica y sector informal mexicano

#### 1.1 Apertura económica

López (1997) argumenta que las grandes empresas mexicanas, después de una década de baja demanda en el mercado interno vieron el mercado de Estados Unidos como una gran oportunidad para salir de sus problemas domésticos, mientras que para las grandes compañías norteamericanas, además de la posibilidad de un mercado mayor para exportar sus productos, podrían realizar inversiones en México con el fin de obtener un abaratamiento en los costos por los productos reexportados a Estados Unidos y con ello recuperar su competitividad frente a los productos asiáticos. Entre las expectativas que el TLCAN generó y la realidad alcanzada con dicho acuerdo existen divergencias, sin traducirlas necesariamente en desventajas, simplemente los resultados fueron distintos. Delgadillo (2008) lo sintetizó de la siguiente forma:

- 1) La primera fase del TLCAN generó un incremento en las asimetrías económicas entre los Estados de la República Mexicana tradicionalmente rezagadas, respecto a las insertas en la economía internacional.
- 2) En algunas regiones se mantiene, mientras en otras se incrementa, la polarización territorial medida en términos de población y desigualdad social.
- 3) Se produce una acentuación del proceso de divergencia regional ya presente desde los años ochenta.

En el plano económico el Acuerdo de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) cumplió las expectativas de crecimiento del comercio y la inversión extranjera. El comercio entre México y Estados Unidos creció mucho más rápido, aumentando la productividad en la manufactura. Se ha caracterizado por un modelo exportador basado en el uso intensivo de mano de obra barata y bajas cargas fiscales, con poco valor agregado y sin la promoción de cadenas productivas. El TLCAN ha agravado los problemas estructurales del agro, el empleo y la pobreza en México (Sanahuja, 2007).



Cuadro 1  
México: evolución del valor del comercio exterior, 2009-2011

<i>Año</i>	<i>Importaciones</i>	<b>Exportaciones</b>
2009	-24.1	-21.2
2010	28.5	30.0
<b>2011</b>	17.0	21.0

Elaboración propia con base en CEPAL (2011)

La apertura comercial para México se basó en un modelo calificado como simple por Villarreal y Ramos (2001), en el que la competencia internacional obliga a las empresas a ser competitivas y el mecanismo de precios de mercado favorece una asignación más eficiente de recursos y un patrón de especialización en el comercio internacional basado en la ventaja competitiva – para estos autores, esta ventaja se centra en la mano de obra- que genera un modelo industrial exportador como motor de crecimiento económico sostenido en un marco macroeconómico de baja inflación.

Antes que un modelo simple en realidad se trata de un modelo poco real. Las empresas mexicanas que han aumentado su competitividad bajo el ambiente internacional han sido la excepción antes que la generalidad. Muchas de estas empresas actúan en escenarios adversos y muy pocas son motor de crecimiento económico. Está por demás abordar el tema de la inflación, que debe ser matizado por la pérdida de poder adquisitivo, la ausencia de ahorro, la caída del salario, el aumento del desempleo y los factores que pronto darán cuenta de una nueva espiral inflacionaria como el aumento constante en el precio de la gasolina, el maíz y el huevo, por mencionar sólo algunos.

Cuadro 2  
Participación de México en las exportaciones e importaciones totales, 2000 y 2010

<b>Regiones</b>	<b>Exportaciones</b>		<b>Importaciones</b>	
	2000	2010	2000	<b>2010</b>
<b>Asia y el Pacífico</b>	1.4	4.0	9.7	<b>32.5</b>
<b>Estados Unidos</b>	88.2	80.1	71.2	<b>48.2</b>
<b>Unión Europea</b>	3.5	4.9	8.4	<b>10.8</b>
<b>América Latina y el Caribe</b>	<b>3.6</b>	<b>7.0</b>	<b>2.6</b>	<b>4.3</b>

Elaboración propia con base en CEPAL (2011)

De acuerdo con Villarreal y Ramos (2001) la estrategia para México encuentra su debilidad en la ausencia de un enfoque de competitividad sistémica integral en toda la economía. Esto hace referencia a la conclusión que en su momento alcanzaron Ruiz y Dussel (1999) sobre la apertura mexicana, en que se dejó a su suerte a cada entidad federativa y con ello al sector empresarial, siendo pocos los que se beneficiaron de dicha apertura.

Los desequilibrios regionales en México son resultados de procesos acumulados a lo largo del tiempo, mismos que se han acentuado a partir del modelo de apertura comercial y el TLCAN. (Delgadillo, 2008). Las decisiones de inversión consolidaron las regiones que ya presentaban ventajas en términos de dotación de capital, y se les complementó con obras de infraestructura. Las regiones del sur jugaron un papel marginal de proveedoras. El centro y



sur se industrializaron, desarrollaron infraestructura para la atracción de capital productivo. (Delgadillo, 2008) México se divide en tres grandes partes (Ruiz y Dussel, 1999; Delgadillo, 2008): ocho estados que se han beneficiado de la apertura; 10 con pocos beneficios y 14 en condiciones de estancamiento<sup>1</sup>.

Frente a este escenario sólo las empresas capaces de innovar en su organización, producción y comercialización han aumentado la competitividad internacional de forma sostenida. Existen empresas de menor dimensión que han logrado reunirlos, siendo clave para esto la formación de múltiples vínculos empresariales, algunos de ellos con alto grado de complejidad. De forma que dentro de estos vínculos complejos se generan nuevas ventajas competitivas. Ventajas que no se basan en la mano de obra barata; más bien, en recursos intangibles que descansan en el factor humano antes que en el material o financiero.

Según Capdevielle (2005) en los últimos 25 años la economía mexicana creció a un ritmo muy reducido, con una especialización productiva y comercial no virtuosa, que no se ha sustentado en ventajas competitivas dinámicas y robustas, ni en la creación de capacidades productivas y tecnológicas endógenas. Siguiendo esta línea de pensamiento, se encuentra parte de la explicación, no sólo en la dependencia económica hacia un solo mercado, sino también en la dependencia ideológica y educativa hacia ciertos esquemas de pensamiento y modelos teóricos que surgieron con el fin de explicar otras realidades. Muchas de ellas opuestas a la mexicana. De esta forma la política para conducir el país, los programas para incentivar la innovación, la competitividad y la exportación en México se encuentran influenciados por dicho pensamiento. Resultado de esto es la imposición a los agentes económicos de técnicas, acciones y formas de organizarse que en la mayoría de los casos se alejan de su realidad. Esto hace que la desarticulación que se enfrenta vaya acompañada de la incongruencia en los métodos y técnicas para incentivar a los agentes económicos en México, derivando en resultados escasos y derroche de recursos.

Desandar el camino implica aprender de los sistemas locales y los agentes económicos que pese a las condiciones desfavorables han alcanzado la competitividad internacional. Redescubriendo que señalar “capacidades productivas” y “tecnologías endógenas” (Cimoli, 2000) implica aprender de la realidad enmarcada en el territorio mexicano, antes que importar instrumentos y técnicas que tuvieron o tienen éxito en otras regiones del mundo. Misma importancia tiene la realidad para estudiar, comprender y disminuir el sector informal mexicano, así como el desarrollo social, objeto de análisis en la presente obra.

## 1.2 La economía informal mexicana

La XVII CIET (Ginebra, 2003) introduce una definición ampliada sobre la informalidad, incluyendo todo el resto de la ocupación que labora bajo condiciones análogas de informalidad o desprotección institucional, aún y cuando la unidad económica, sea distinta a las que se clasifican dentro del sector informal clásico (INEGI, 2010).

Diagrama 1

<sup>1</sup> Baja California Norte, Baja California Sur, Sinaloa, Estado de México, Distrito Federal, Hidalgo, Morelos, Guerrero, Oaxaca, Chiapas, Veracruz, Tabasco, Campeche y Quintana Roo (Delgadillo, 2008)



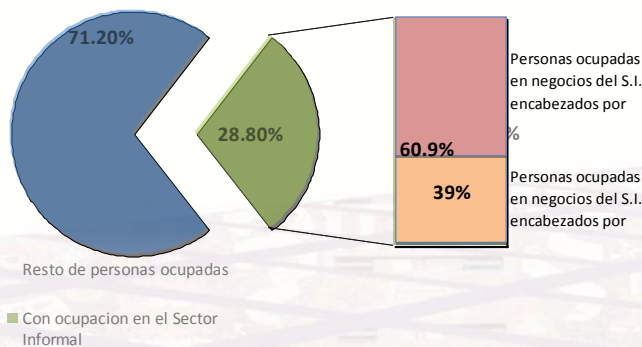


Fuente: Foncerrada, 2010

El empleo en el sector informal es aquel generado en empresas no constituidas que no cumplen con las regulaciones nacionales obligatorias y no llevan registros contables (Foncerrada, 2010). El empleo informal comprende trabajadores en el sector informal y empleos asalariados (en el sector formal) que no cuentan con seguridad social o con determinadas prestaciones de la ley relacionadas con el empleo (Foncerrada, 2010). De esta forma, para analizar el fenómeno de la informalidad hay que distinguir tres conceptos: sector informal, empleo informal y economía informal.

En México, el sector informal de acuerdo con INEGI (2010) representa el 28.8% de las personas ocupadas. En el sector informal, el 60.9 % de las personas ocupadas están trabajando en negocios encabezados por trabajadores por cuenta propia. Existe un 39% de personas ocupadas en negocios encabezados por empleadores. Es importante señalar que el 31.8 por ciento del personal ocupado por agentes formales se perfila como trabajadores en condiciones de informalidad.

Gráfica 1  
Composición del personal en situación de informalidad

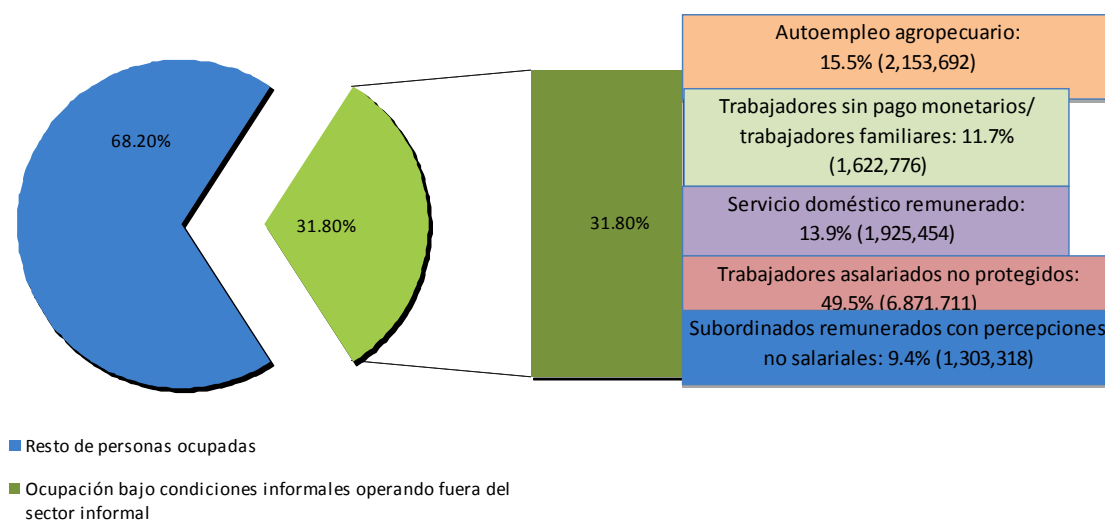


Fuente: INEGI (2010)

Estas personas han sido en su mayoría ocupadas en estas condiciones con el fin de que la empresa reduzca costos. Esta estrategia pudiera revertirse si en lugar de contratarse por una transnacional se integraran a una empresa con las características de la Destiladora Ejidal, caso que se explica más adelante. La Destiladora Ejidal es una empresa que desde su creación tuvo como finalidad no el inicio de un nuevo negocio sino más bien actuar como catalizadora de las actividades económicas informales existentes en una localidad. Siendo entonces esta empresa catalizadora un medio para ubicar las actividades en el sector formal. Dicha tarea requiere de un análisis profundo y complejo sobre la realidad local, a fin de alcanzar propuestas que sean económica y socialmente sustentables. De ahí la importancia de que las incubadoras intervengan, considerándose que cuentan con la infraestructura, la experiencia y el conocimiento necesarios para tal propósito.

François Roubaud (1995) explica que existe una vinculación entre las empresas mexicanas del sector informal con el resto de la economía. Esto en ocasiones se da a través de la subcontratación porque se puede ejercer sin un mínimo de presiones legales, y permite la reducción de los costos. Sin embargo, el vínculo más directo es por medio del comercio. La materia prima que obtiene el sector informal proviene de las grandes empresas, mientras que su consumidor final es el ciudadano, quien probablemente cuenta con un empleo legalmente formalizado. La hipótesis de este autor es que el sector informal subsiste en los espacios que dejan las empresas formales, en satisfacción de la demanda final. De esta forma, los vínculos entre los agentes económicos del sector formal y el informal han generado una red compleja que difícilmente permite separar ambos sectores, ni estudiar más a fondo el impacto positivo o negativo de la existencia del sector informal en la economía nacional.

Gráfica 2  
Personal en situación de informalidad por sector económico  
Fuente: INEGI (2010)



De acuerdo con INEGI (2010), existen 2,153, 692 autoempleos en el sector agropecuario y 6, 871, 711 trabajadores asalariados no protegidos. Estos datos evidencian la existencia de personal en condiciones de informalidad empleado por agentes económicos que se ubican en el sector formal. De esta misma forma, se reportan 1,622,776 trabajadores sin pago monetario y 1, 925,454 personas en servicio doméstico remunerado.

## 2. Marco conceptual: economía informal y formas empresariales incipientes

El concepto de economía informal surgió como resultado del estudio sobre el mercado laboral urbano en África (Hart, 1990). Derivado de sus estudios, Hart postuló un modelo dual de oportunidades de ingresos para la fuerza de trabajo urbana, basado principalmente en la distinción entre el empleo remunerado y el trabajo por cuenta propia (Hart, 1973).

De acuerdo con Portes y Haller (2004) la Oficina Internacional del Trabajo (OIT) institucionalizó el concepto y lo redefinió convirtiéndolo en sinónimo de pobreza. Enfoque que resulta cuestionable, debido a que el sector informal también es fuente de riqueza económica, no está divorciado del sistema capitalista y, en todo caso, se trata de una economía totalmente des-regulada donde las fuerzas del mercado alcanzan su mayor libertad para actuar. Por otra parte, es importante señalar que tanto el sector formal como el informal en un marco capitalista generan desigualdades, existiendo entonces distintos ingresos y ganancias para los agentes económicos que en ambos sectores intervienen. En otras palabras, el sector informal es símbolo tanto de riqueza como de pobreza.

Hart (1990) hizo notar que la economía informal es un signo de dinamismo empresarial de corte popular. Este punto es importante rescatarlo, considerando que en México el emprendurismo es parte de la expresión cultural y que no se encuentra circunscrito a una región geográfica, situación económica o sector empresarial. Lo que habría de cuestionarse es hasta qué grado el sistema económico está brindando a los emprendedores la oportunidad de concretar estas ideas en el marco de la formalidad. Quizá la creciente economía informal no sea del todo un signo de pobreza, más bien, sea un signo de incongruencia entre las políticas y programas públicos para la creación de empresas y la generación de fuentes de empleo. Por un lado se incentiva el inicio de nuevas actividades económicas (el micro financiamiento, el programa “empléate a ti mismo” y el pacto de solidaridad) y por otro lado se carece de complementariedad y continuidad en los programas de apoyo, sin contar con la carga administrativa y fiscal que se ha venido imponiendo a los agentes económicos mexicanos.

Un hecho adicional y con mayor peso es que el proceso de apertura comercial no fue acompañado por mecanismos de cohesión social y territorial, ni de compensación de las asimetrías; como lo expresaron Ruiz y Dussel (1999) cada estado quedó a su suerte. En otros términos, gran parte de la economía nacional, o mejor dicho, gran cantidad de sistemas económicos locales quedaron a su suerte. Siendo entonces parte de la informalidad una reinvencción de estos sistemas locales en la búsqueda de prevalecer frente a la apertura comercial y el nuevo entorno cada vez más desfavorable. Esto último converge con la premisa de Portes y Schauflier (1993), si se tiene una economía aprisionada por las regulaciones del Estado entonces la irrupción de las fuerzas del mercado generarán empresas en la informalidad. Portes, Castells y Benton (1989) tipifican las actividades del sector informal con base en su objetivo en actividades de supervivencia, explotación dependiente y crecimiento. Con respecto a dicha tipificación, interesa para el presente





análisis la correspondiente a las actividades de crecimiento. Esta última se orienta a la formación de redes entre empresas de menor dimensión con el objeto de acumular capital, aprovechando las relaciones de solidaridad existentes entre ellas, la mayor flexibilidad y los menores costos.

Portes y Haller (2004) señalan que los tres tipos de actividades no se excluyen en la práctica, más bien se entrelazan mostrando con ello la complejidad del sector informal. Esta tipificación no es exclusiva del sector informal, también corresponde a la generación de actividades económicas y vinculaciones entre agentes del sector formal. La generación de nuevos negocios en la formalidad en ocasiones guarda el interés de supervivencia; la localización de muchas actividades en el nivel mundial suelen vincularse con la reducción de los costos y los agentes económicos en muchas ocasiones se vinculan en la búsqueda del crecimiento económico sin con ello encontrarse necesariamente en el sector informal.

Según Portes y Haller (2004) la paradoja de la economía informal se encuentra en que entre más se aproxima al modelo del “verdadero mercado”, la dependencia en los eslabonamientos sociales es mayor. Esta premisa es alcanzable en el caso de los vínculos entre agentes de sector formal. Tal vez la diferencia no radique en la dependencia sino en que los agentes del sector informal están más conscientes de la importancia que conllevan los eslabonamientos sociales. Estos últimos son proveedores de recursos intangibles y posibilitan la generación de ventajas competitivas difícilmente imitables. Por otra parte, los vínculos generados en la economía formal guardan esta misma dependencia; sin embargo, sólo cuando los agentes involucrados reconocen el círculo entre la generación de valor social y el valor económico están conscientes de esta dependencia.

Otro punto a reflexionar sobre las aportaciones de Portes y Haller (2004) es en función de la confianza. Señalan que la confianza en el intercambio informal se genera tanto por las características y sentimientos comunes de las personas y por la expectativa de que las acciones fraudulentas serán castigadas mediante la exclusión de quien las ha cometido, de las redes sociales y de las transacciones futuras. En la medida en que los recursos económicos fluyan a través de este tipo de transacciones la sanción social que representa la exclusión puede convertirse en una amenaza mayor y, por tanto, más efectiva que otro tipo de sanciones. (Portes y Haller, 2004)

Este punto sobre la confianza y el castigo de quedar excluido es característico también en redes entre agentes que operan en la formalidad, no sólo de aquellos que se organizan a través de Asociaciones, Cámaras y Gremios sino en entramados de empresas que suelen asociarse para producir, invertir y vender, tal es el caso de las integradoras, los *holding* y las cooperativas conformadas por pequeños productores. Por tanto, dicha característica no es propia del sector informal, es propia de redes fuertes en las que existe un círculo virtuoso entre la generación del valor económico y el valor social, mismas que combinan agentes formales como informales en la búsqueda del crecimiento económico y la competitividad internacional.

Portes y Haller (2004) señalan la importancia de la economía informal al proporcionar empleo e ingresos a un segmento importante de la población que de otra manera se vería privado de cualquier medio de subsistencia; los bienes y servicios proporcionados por la informalidad reducen los costos de consumo de los trabajadores que trabajan en la economía formal y los costos de producción y distribución de las empresas formales; **se convierte en un entorno protector para las formas empresariales incipientes pero innovadoras, evitando la carga de regulaciones caras y complejas que pueden hacer que el proyecto fracase prematuramente o poner en riesgo su crecimiento.**



### 3. Evidencia sobre formas empresariales incipientes pero innovadoras

#### 3.1 Método de investigación

En el presente trabajo se presentan los resultados alcanzados en la prolongación y extensión del estudio dentro del sector agroindustrial, a través del proyecto ULSA CA 0012/10. En este último proyecto se integró una base de datos preliminar con un total de 1870 empresas, con base en 16 catálogos de 21 proporcionados por el ECE Nafin. De esta base se consideró el sector agroindustrial como el que mayor protagonismo tuvo en los encuentros. Adicionalmente, este sector es fundamental para el sostenimiento del sistema capitalista y para garantizar el bienestar de la población, tanto por la generación de energéticos como por la seguridad alimentaria.

De esta primera base se hizo una depuración para identificar las empresas que continúan activas, se encuentran en varios directorios de exportadores, asisten frecuentemente a encuentros y ferias empresariales, cuentan con su propia página de Internet y mantienen, en su mayoría, vínculos con empresas de diferentes regiones. Esto permitió crear un grupo de estudio formado por 476, de las cuales 130 son mexicanas. Adicionalmente, este sector es fundamental para el sostenimiento del sistema capitalista y para garantizar el bienestar de la población, tanto por la generación de energéticos como por la seguridad alimentaria. Así mismo, se profundizó en el análisis de las empresas que actúan en varias regiones y mantienen vínculos con su región de origen, trayendo un impacto positivo sobre la región derivado de sus actividades de exportación. Esto derivó en un grupo de estudio conformado por 22 casos.

Con base en el realismo crítico y mediante el muestreo aleatorio simple, la aplicación de cuestionarios, encuestas, visitas de campo, entrevistas, revisión documental y triangulación entre expertos se detectaron estos 22 casos. Se llevaron a cabo tres talleres que permitieron identificar que las 22 empresas ubicadas en el sector formal eran catalizadoras de agentes económicos ubicados en la informalidad. Las fuentes secundarias incluyeron reportes, estudios sectoriales, material periodístico, entre otros. Estas fuentes permitieron el análisis cualitativo de los datos. El cuestionario se usó con varios propósitos: confirmar información recopilada, tener acceso a información adicional, tener acceso a los datos de la empresa en caso que la entrevista no fuese posible, y/o generar información estadística.

#### 3.2 Análisis de resultados

La conformación de cooperativas ha sido una forma tradicional para el establecimiento de redes entre productores locales de sector agroindustrial que se encuentran operando en la informalidad, y que por la dimensión de su producción difícilmente serían competitivos. Sin embargo, en los 22 casos localizados, esta no ha sido la única forma organizativa empleada; si bien, son organizaciones que de forma espontánea conservan algunos principios cooperativos tales como: la acción de personas que reúnen los siguientes requisitos: tener problemas económicos similares, la conciencia de no pedir, ni buscar ayuda externa, el deseo de mejorar su situación económica con base en la iniciativa propia, la disposición de auto ayudarse, pero no individualmente, sino en comunidad, en grupo, uniéndose y cooperando voluntariamente, y en acción solidaria, aportar capital. (Plessow en Yúñez-Naude, 2000, p. 150) En algunos casos, es la forma de producción y comercialización del producto, la que facilita la generación de redes. Tal es el caso del



sector tequila, en el que la competitividad y el dinamismo exportador de las empresas exigen la colaboración local y la formación de redes. Situación que es evidenciada en el análisis del siguiente caso.

El caso de la Destiladora Ejidal<sup>2</sup>

La mayoría de las empresas tequileras tienen su origen ejidal y existe un número considerable de las mismas en Tequila y Amatitán. En los Estados de Jalisco, Nayarit, Guanajuato, Michoacán y Tamaulipas existen ejidos que se dedican al cultivo del agave y de entre ellos se encuentran los ejidatarios que son propietarios de empresas ubicadas en Tequila y Amatitán.

Luis Echeverría Álvarez agrupó en una Destiladora Ejidal a 46 ejidos con 6,000 productores aproximadamente. De esta forma se organizó a la población que se dedicaba a la siembra de agave y otras semillas en productores y dueños de una gran empresa destiladora. El Fondo Nacional de Fomento Ejidal (Fonafe) otorgó un crédito por 13 millones de pesos para construir las instalaciones. Posteriormente, el Banco de Crédito Rural prestó seis millones de pesos como capital de trabajo. Este apoyo público fue importante en la conservación como 'realmente nacional' de un porcentaje del Tequila producido dentro de las fronteras mexicanas por medio de la Destiladora Ejidal. Antes de la construcción de la Destiladora Ejidal, los ejidatarios se dedicaban principalmente a sembrar agave y granos básicos como el maíz, frijol, cacahuete y sorgo. El agave lo vendían a las grandes empresas tequileras. El desarrollo local presentaba signos de estancamiento, los ejidatarios dedicados a la siembra apenas obtenían recursos para sobrevivir. La Destiladora Ejidal transformó a muchos de ellos en empresarios, que actualmente exportan a varias partes del mundo.

Los productores en pequeño asociados a la Destiladora Ejidal y que están dispuestos a expandir su mercado y a vincularse con el extranjero han creado sus propias empresas, han creado varias marcas y construido más de una destilería. A pesar del entorno económico desfavorable, la Destiladora Ejidal ha impactado positivamente en el nivel social y en el desarrollo económico. En otras palabras, esta empresa concentra a pequeños productores que ante la competencia internacional que se ha localizado en su propio territorio sus posibilidades de producir y competir serían nulas. Pequeños productores que por medio de la Destiladora Ejidal se han beneficiado de operar en el sector formal y que de otra forma, serían considerados como parte del sector informal. La Destiladora Ejidal no es un caso aislado en el sector agroindustrial, al menos existen 21 empresas adicionales que agrupan a pequeños productores. Estas empresas se originan en regiones poco favorables para su crecimiento; sin embargo, han demostrado que son capaces no solo de subsistir sino en muchas ocasiones de ser competitivas internacionalmente.

Algunos de los retos que enfrentan los agentes económicos del sector agroindustrial son: propiedad atomizada, minifundio, existencia de monocultivo, productos agrícolas con mínimo valor agregado y escasa integración a nivel de cadena, baja productividad, precios bajos y altos costos de producción unitarios; así como bajos ingresos (Ayala y otros, 2010). Hay que señalar que en México, hay diversas industrias en situación de oligopolio: tortilla (Gruma, Minsa) (Rendón y Morales, 2008), tabaco, cerveza (Grupo Modelo, Femsá) (Irusta, 2007), refrescos (Femsá, Pepsi) y tequila (Cuervo, Sauza, Herradura).

<sup>2</sup> Resultado del proyecto PAPIIT IN308008, DGAPA, UNAM, cuya evidencia de campo para el sector tequila fue recuperada por V. Ma. Antonieta Martín Granados, Tania Elena González Alvarado, Carlos Puga Murguía, Magali Pérez Camacho, Diana Aguilar, Eréndira Suárez Bonilla y José Ma. Velasco Alba



Estos aspectos, aunados a una alineación de los precios de los granos al mercado internacional y el desmantelamiento de las instituciones públicas de apoyo al campo que provocó la vigencia del TLCAN, ocasionaron que los campesinos mexicanos quedaran expuestos a una competencia desigual que agudizó su pobreza y fragmentó la estructura social, fomentando la migración al norte (Witker y Díaz, 2011). Razón por la que la localización de estos casos pudiera ser eje vector de nuevas propuestas ante los organismos tantos nacionales como internacionales implicados en el desarrollo de las zonas económicamente pobres de México y un freno a la economía informal. Máxime cuando dichos casos prolongan el desarrollo local.

Este grupo de estudio arrojó los siguientes resultados: 65,38% de los empresarios han pasado por experiencias de fracaso y oportunismo, mientras que 96,15% del total busca continuamente nuevos colaboradores. El 80.76% se orienta a la innovación con el fin de generar valor económico y social, aun cuando sólo el 69.23% ejerce liderazgo en la línea tradicional del negocio. Este resultado muestra la tendencia de estas empresas por ser catalizadoras de formas incipientes que al vincularse en torno a la empresa formal innovan.

**Cuadro 3**

**Empresas de menor dimensión del sector agroindustrial que actúan en varias regiones del mundo y que operan con base en pequeños productores del sector informal**

Empres a	Antigüe -dad	Regiones o países en los que opera	Generación de puestos indirectos
1	50	Alemania, Polonia y Austria	Pequeños productores de agave
2	¿?	EE. UU. Sudamérica, Europa y Asia	Pequeños productores de Sábila
3	37	América Latina	Pequeños productores de miel en el nivel América Latina
4	64	Europa, Australia, Nueva Zelanda, Sudáfrica, Chile, Argentina, Uruguay, Canadá y EE.UU.	Productores de uva
5	71	Italia, España y EE. UU.	Pequeños productores de café de la región
6	31	EE. UU.	Pequeños productores de azúcar y cacao
7	14	Europa	Pequeños productores de agave y comercializadores de tequila en la región
8	12	EE. UU. Canadá y Japón	Pequeños productores de aguacate de la región
9	24	EE.UU.	Pequeños productores de verduras a nivel nacional
10	12	Japón EE.UU. Alemania	Pequeños productores de aguacate, mango, toronja y chile manzano
11	¿?	Europa	Pequeños productores de verduras
12		Europa	Pequeños productores de agave
13	77	Argentina	Pequeños productores de trigo, maíz, amaranto, avena, linaza, salvado y soya
14	12	Bélgica	Pequeños productores de nuez de



			macadamia
15	36	China Japón India, entre otros más	Pequeños productores de chile y páprika tanto en México como en Asia y África
16	37	EE. UU. Israel Europa y Asia	Pequeños productores de tomate, mango, tomatillo, pimientos, chiles picantes y otros vegetales producidos en la región noroeste del país
17	57	Francia Canadá Centro y Sudamérica	Pequeños productores de aguacate en la región
18	14	Centro y Sudamérica, el Caribe, EE. UU. Suiza	Productores de trigo en la región
19	15	EE. UU.	Pequeños productores de agave
20	¿?	Europa	Pequeños productores de agave
21	60	EE. UU. Europa	Pequeños productores de agave
22	15	EE. UU. Europa	Pequeños productores de agave

Elaboración propia con base en los resultados alcanzados en el proyecto ULSA CA0012/10

En los 22 casos las acciones colectivas derivaron en la creación de empresas que fortalecen su aportación al desarrollo rural sostenible, son más activas apoyando las cadenas de valor locales y fomentando la investigación y el desarrollo orientado a la generación de valor social, promueven la inclusión económica-productiva y fomentan servicios a los sectores marginados. A su vez, estas empresas fortalecen su competitividad internacional.

## Conclusiones

El grado de liberalización económica y la crisis global muestran que apostar sólo a la inserción de los sistemas locales a la economía mundial no es suficiente para alcanzar su sustentabilidad. Es fundamental complementar las ventas hacia el exterior con las ventas locales, de otra forma, se estará a merced de las circunstancias internacionales, sin la capacidad de readaptación frente al posible cierre de fronteras o caída de mercados internacionales. Esto conlleva la orientación de los esfuerzos hacia el fortalecimiento de los vínculos empresariales, cuyos mecanismos son el medio para generar un círculo virtuoso entre la generación de valor social y valor económico. Vínculos que no se limitan al sector formal y que con mayor expresión económica se localizan en el sector informal. En otras palabras, fomentar la colaboración entre agentes económicos locales con mira a la generación de valor y de ventajas competitivas.

La existencia de economías locales en las que los entramados entre los diferentes agentes económicos han permitido la generación de valor económico en paralelo al social aún en circunstancias difíciles, coloca en los gobiernos una segunda tarea: identificarlos e incentivarlos. Los desafíos para disminuir el sector informal en México están ligados a las características del mismo y justificados en la forma en que dicho sector se expandió. El sector informal debe su auge en las estrategias por disminuir los costos por parte de las empresas del sector formal; así como en las acciones emprendedoras de los sistemas locales que no encontraron lugar dentro del sector formal. Con ello no se descarta la existencia dentro del sector informal de agentes económicos que surgieron por la necesidad de encontrar un sustento frente a la pobreza extrema. Sin embargo, se puede afirmar que el núcleo importante de dicho sector se encuentra en los otros dos tipos de intereses.



En otras palabras, concentrarse en articular un sistema de innovación que acoja a los agentes económicos innovadores, así como a las redes locales que están generando valor económico y social permitirá, como en efecto cadena, reubicar a la clase trabajadora también en la formalidad. Esta misma tarea focalizada en los sectores intensivos en mano de obra ayudará por mucho a resarcir el efecto provocado por las maquiladoras de exportación que en su momento consideraron atractiva la subcontratación en el sector informal con el fin de bajar aún más los costos de producción. Siendo el caso más representativo la fabricación de prendas de vestir en la parte sur de país.

## Referencias

Capdevielle, M. (2005) “Globalización, especialización y heterogeneidad estructural en México” en *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina*, Santiago de Chile: Naciones Unidas, pp. 101-126

Cimoli, M. (2000) “Developing Innovation Systems” en *Developing Innovation Systems: México in a Global Context*, Londres: Continuum, pp. 1-19

Delgadillo, J. (2008) “Desigualdades territoriales en México derivadas del Tratado de Libre Comercio de América del Norte” en *Eure*, abril, n. 101, Santiago de Chile: Pontificia Universidad Católica de Chile, pp. 71-98

Flores, A. (1998) *Proteccionismo versus librecambio, La economía política de la protección comercial en México, 1970-1994*, México: Fondo de Cultura Económica

Foncerrada, L. (2010) “¿Tiene sentido rescatar a los informales como microempresarios” en *Seminario Internacional El fenómeno de la informalidad en el siglo XXI: medición, análisis y retos*, México: COLMEX

Hart, K. (1990) “The Idea of the Economy: Six Modern Dissenters” en *Beyond the Marketplace, Rethinking Economy and Society*, R. Friedland y A. Robertson (editors). New York: Aldine de Gruyter.

Hart, K. (1973) “Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana” en *Journal of Modern African Studies*, n. 11, pp. 61-89.

INEGI (2010) “Personas y trabajo en la informalidad: Estadísticas presentadas bajo el estándar del grupo Delhi” en *Seminario Internacional El fenómeno de la informalidad en el siglo XXI: medición, análisis y retos*, México: COLMEX

Irusta, M. (2007) “Grupo Modelo at the Beginning of the XXI Century”, Estudio de Caso, División de Investigación, Instituto Internacional San Telmo

Krugman, P. (1996) *El Internacionalismo moderno*, Barcelona: Crítica, 172 pp.

López, V. (1997) *La Globalización y Regionalización desigual*, México: Siglo XXI



Portes, A., Castells M. y Benton, L. (1989) *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, Baltimore: The Johns Hopkins University

Portes, A. y Haller, W. (2004) *La economía informal*, Santiago de Chile: Naciones Unidas

Portes, A. y Schauffler, R. (1993) “Competing Perspectives on the Latin American Informal Sector” en *Population and Development Review*

Rendón, A. y Morales, A. (2008), “Grupos económicos en la industria de alimentos. Las estrategias de GRUMA” En: *Argumentos*, 21 (57), México: UAM, pp. 87

Roubad, F. (1995) *La economía informal en México: de la esfera doméstica a la dinámica macroeconómica*. México: Fondo de Cultura Económica

Ruiz, C. y Dussel, E. (1999) *Dinámica regional y competitividad industrial*, México: JUS, 288 pp.

Sanahuja, J. (2007) “Regionalismo e integración en América Latina: balance y perspectivas” en *Pensamiento Iberoamericano*, n. 0, Madrid: Agencia Española de Cooperación Internacional, pp. 75-106

Villarreal, R. y Ramos, R. (2001) “La apertura de México y la paradoja de la competitividad: hacia un modelo de competitividad sistémica” en *Comercio exterior*, septiembre, México: Banco de Comercio Exterior, pp. 772-788

Witker, J. y Díaz, I. (2011) “El Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Defensa Jurídica Tardía del Campo Mexicano” en *Revista Latinoamericana de Derecho Social*, Núm. 12, pp. 149-168

Yunez-Nauade, A. (2000). *Los pequeños productores rurales en México: las reformas y las opciones*. Colegio de México

## Anexo I. Cuestionario

### I. DATOS GENERALES DE LA EMPRESA

### II. DATOS DEL CONTACTO

Por favor, marque con una X dentro del paréntesis de su elección

#### 1. ¿Su empresa mantiene vínculos con una o más empresas nacionales?

- ( ) Sí, indique la localidad \_\_\_\_\_  
 ( ) No, favor de pasar a la pregunta 6

#### 2. Indique el tipo de vínculo que mantiene con dicha empresa

- ( ) Comercial                      ( ) Tecnológico                      ( ) Inversión                      ( ) Otro, especifique  
 \_\_\_\_\_



**3. ¿La empresa nacional con la que se vincula puede clasificarse como su competidora?**

Sí             No

**4. ¿Mantiene vínculos con una o más empresas extranjeras?**

Sí, indique el país y la localidad \_\_\_\_\_  
 No, favor de pasar a la pregunta 13

**5. Indique el tipo de vínculo que ha establecido con las empresas extranjeras**

Comercial             Tecnológica             Inversión     Otro (especifique):  
 \_\_\_\_\_

**6. ¿La empresa extranjera con la que se vincula puede clasificarse como su competidora?**

Sí             No, especifique el sector \_\_\_\_\_

**7. ¿Cómo contactó con la empresa extranjera?**

En un encuentro empresarial  
 Ellos nos contactaron a través de internet  
 Los contactamos a través de internet  
 Otro (especifique): \_\_\_\_\_

**8. ¿Cuánto tiempo lleva en operación la relación empresarial con la empresa extranjera?**

\_\_\_\_\_

**9. ¿Alguna vez tuvo la experiencia de establecer una relación con una empresa extranjera que haya \_**

**10. ¿Cuál es el impacto económico de su empresa en la localidad de origen (generación de empleo, salarios dignos, atracción de inversiones, entre otros)?**

Positivo             Nulo             Negativo

**11. ¿Cuál es el impacto social de su empresa en la localidad de origen (incremento en la calidad de vida, inclusión de grupos desfavorecidos, contribución a la disminución de la delincuencia, entre otros)?**

Positivo             Nulo             Negativo

**12. ¿Cuál es el impacto ambiental de su empresa en la localidad de origen (protección de especies en extinción, disminución en la emisión de gases, uso de energías renovables, entre otros)?**

Positivo             Nulo             Negativo

**Muchas gracias por su apoyo**

