



Casa abierta al tiempo

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

ACTA DE EXAMEN DE GRADO

No. 00077

Matrícula: 2113800134

LAS PRACTICAS DISCURSIVAS
COMO MEDIO DE LEGITIMACION
DE MODELOS ORGANIZACIONALES;
LAS ACELERADORAS DE EMPRESAS
EN MEXICO.

En México, D.F., se presentaron a las 18:00 horas del día 3 del mes de abril del año 2014 en la Unidad Iztapalapa de la Universidad Autónoma Metropolitana, los suscritos miembros del jurado:

DR. VALENTINO MORALES LOPEZ
DR. JOSE ALEJANDRO TOLEDO GONZALEZ
DR. OSCAR LOZANO CARRILLO



FERNANDO MUÑOZ TELLEZ
ALUMNO

Bajo la Presidencia del primero y con carácter de Secretario el último, se reunieron para proceder al Examen de Grado cuya denominación aparece al margen, para la obtención del grado de:

MAESTRO EN ESTUDIOS ORGANIZACIONALES

DE: FERNANDO MUÑOZ TELLEZ

y de acuerdo con el artículo 78 fracción III del Reglamento de Estudios Superiores de la Universidad Autónoma Metropolitana, los miembros del jurado resolvieron:

APROBAR

REVISO

LIC. JULIO CESAR DE LARA ISASSI
DIRECTOR DE SISTEMAS ESCOLARES

Acto continuo, el presidente del jurado comunicó al interesado el resultado de la evaluación y, en caso aprobatorio, le fue tomada la protesta.

DIRECTORA DE LA DIVISIÓN DE CSH

Juana Juárez Romero
DRA. JUANA JUÁREZ ROMERO

PRESIDENTE

Valentino Morales Lopez
DR. VALENTINO MORALES LOPEZ

VOCAL

Jose Alejandro Toledo Gonzalez
DR. JOSE ALEJANDRO TOLEDO GONZALEZ

SECRETARIO

Oscar Lozano Carrillo
DR. OSCAR LOZANO CARRILLO



Casa abierta al tiempo

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA
UNIDAD IZTAPALAPA



IDÓNEA COMUNICACIÓN DE RESULTADOS

Que para obtener el grado de

Maestro en Estudios Organizacionales

Presenta

FERNANDO MUÑOZ TÉLLEZ

LAS PRÁCTICAS DISCURSIVAS COMO MEDIO DE LEGITIMACIÓN DE MODELOS ORGANIZACIONALES: LAS ACELERADORAS DE EMPRESAS EN MÉXICO

Director de Tesis:

DR. VALENTINO MORALES LÓPEZ

Lectores:

DR. ÓSCAR LOZANO CARRILLO

DR. ALEJANDRO TOLEDO GONZÁLEZ

MÉXICO DF., MARZO DE 2014

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	2
Planteamiento del Problema	3
Descripción del objeto de estudio	4
Objetivo General.....	4
Preguntas de investigación.....	4
I. MARCO TEÓRICO	9
Organización y Organizaciones	9
Teoría de la Organización y Estudios de la Organización.....	14
Las construcciones sociales y las realidades socialmente construidas	19
El lenguaje como instrumento de construcción social de la realidad	23
Lenguaje y Discurso como estrategias para la conformación de ideología en las organizaciones ...	27
II. RECUENTO HISTÓRICO DE LA INDUSTRIALIZACIÓN Y LA CIENCIA Y TECNOLOGÍA MEXICANA ...	31
El cambio hacia un país industrializado	31
La vinculación entre la industria y la ciencia	34
Programas sectoriales de apoyo a la industria mexicana.....	36
La industria mexicana ante la apertura internacional.....	37
Revisión de la industrialización mexicana desde la óptica estratégica	41
Las MiPyME's en México.....	43
Las políticas mexicanas de desarrollo industrial enfocadas a las MiPyME's	73
Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018.....	77
De la incubación a la aceleración de empresas	79
III. ESTUDIO DE CASO: LA CONFORMACIÓN DE PRÁCTICAS DISCURSIVAS EN LA SUBDIRECCIÓN DE ACELERACIÓN DE EMPRESAS DE LA UPDCE DEL IPN	84
Construcción de la investigación.....	84
Selección de Organizaciones	91
Aceleradora de empresas de la UPDCE, del instituto Politécnico Nacional	93
CONCLUSIONES.....	102
BIBLIOGRAFÍA	106

INTRODUCCIÓN

El presente documento contiene la idónea comunicación de resultados de investigación en torno a la aceleración de empresas en México. Como tal, representa un avance para su evaluación y sujeta a debate y a los cambios que se consideren necesarios para su mejora. Se reconoce el carácter complejo del estudio de la dinámica de las organizaciones y la imposibilidad de captarla o estudiarla simultáneamente, considerando todas las categorías de análisis identificadas hasta ahora por la racionalidad humana interesada en este importante fenómeno social.

Página | 2

Por tal motivo se pretende establecer un comienzo para un estudio más profundo que arroje conocimiento sobre estos modelos de gestión y organizaciones al mismo tiempo, sobre todo circunscritos a la actualidad mexicana. Su estrecha relación con las políticas de desarrollo industrial, las de ciencia y tecnología y las económicas, así como el continuo intercambio de estas organizaciones con otras como las MiPyME's, o las entidades gubernamentales y privadas que otorgan financiamiento u otra clase de apoyos representan situaciones dignas de considerar para su estudio, dada la importancia que puede tener su impacto a nivel no sólo económico, sino social, político y cultural.

Estas relaciones mencionadas se encuentran insertas en un contexto espacio-temporal y expuestas a coyunturas de diversa índole. A su vez, como organizaciones, la multiplicidad de categorías de análisis implica también desarrollar investigación con cada una de ellas sólo para tener un acercamiento, semejante a una fotografía instantánea, que nos permitiría describir a la organización sólo en ese preciso instante, lo que no significa que ésta se quede petrificada en esa forma. De ahí la necesidad de identificar patrones que se manifiesten a lo largo del espacio-tiempo en un estudio de caso que nos permita acercarnos a organizaciones similares con mayores elementos que contribuyan a una mejor comprensión de las mismas.

El punto de partida establecido por el autor es el acercamiento a las prácticas discursivas que otorgan legitimidad a la adopción de un modelo de aceleración, considerando que éste ha surgido en un contexto distinto al mexicano en prácticamente todos los aspectos. En las siguientes líneas se presenta la propuesta del investigador para abordar el estudio de caso.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Existe en México actualmente un auge de organizaciones conocidas como aceleradoras de empresas o de negocios; sin embargo, paradójicamente también existe un amplio desconocimiento de la actividad específica que estas organizaciones desarrollan para la sociedad. Las aceleradoras de empresas o de negocios en México, en tanto organizaciones emergentes, no han sido estudiadas –o estos estudios no han sido ampliamente difundidos, concediendo que los haya– desde los enfoques convencionales. Se parte del supuesto de que en la Secretaría de Economía se ha dado ya este estudio y que probablemente se ha concluido que es pertinente impulsarlo, aunque estos resultados pudieran haberse manejado de manera interna. De igual manera, al surgir el modelo de universidades estadounidenses¹ de renombre, se busca rastrear los orígenes teóricos que dan sustento al modelo práctico. Si se establece que este modelo incide en el desempeño y las estructuras organizacionales de las empresas aceleradas, y que la orientación primordial del modelo apunta hacia el desarrollo económico industrial, lo que se busca es explicar de qué manera incide en las dimensiones social y ambiental a través de explicaciones alternativas a las convencionales, optando por los Estudios Organizacionales como matriz teórica explicativa.

Página | 3

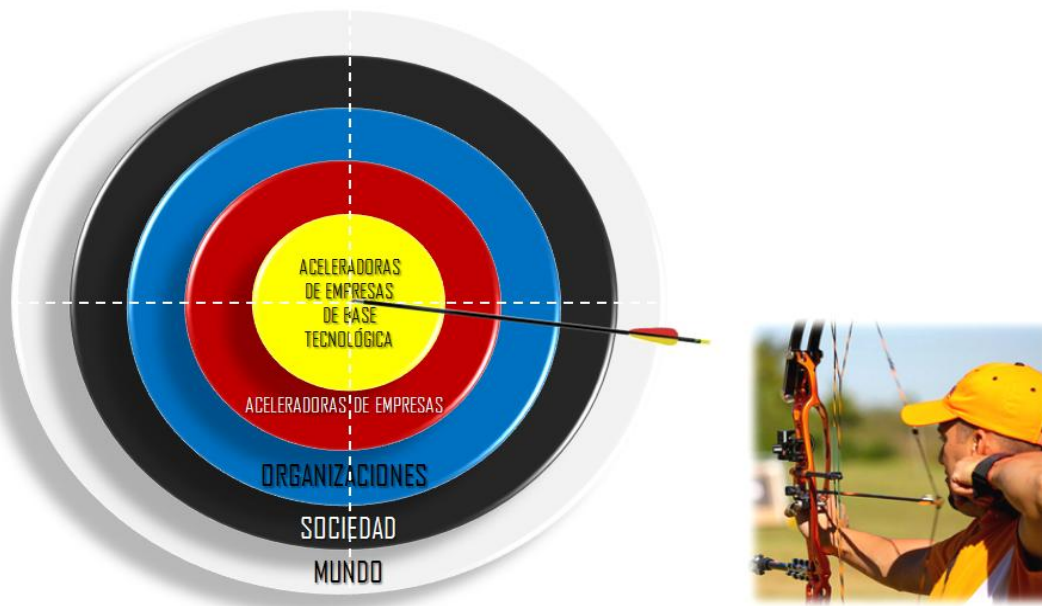
La investigación parte de una inquietud a partir de la que se supone que el discurso que ha promovido la importación del modelo de aceleración de empresas en México ha permeado en la Secretaría de Economía y se promueve sin tener en cuenta los aspectos simbólicos y culturales que conllevan. Más que un trasplante, se plantea la idea de apropiación o reapropiación, pero también la necesidad de un estudio cuidadoso de los beneficios y daños colaterales o “externalidades” que puede acarrear para las empresas aceleradas al modificar sus estructuras organizacionales, puesto que se presume permite mejorar el desempeño y competitividad de estas organizaciones. Esta modificación es con una orientación dictada desde la economía y la administración dominantes en el plano internacional, por lo que el asunto no es cuestionar si esta incidencia se da o no, se reconoce que existe, la cuestión es determinar si es positiva o negativa y en qué dimensiones, por lo que es pertinente para los Estudios Organizacionales.

¹ Harvard, Stanford y MIT, implementadas en el Silicon Valley.

DESCRIPCIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO

El objeto de estudio son las prácticas discursivas construidas con el propósito de legitimar y promover el modelo de aceleración de empresas de base tecnológica en México.

Página | 4



Elaboración propia.

OBJETIVO GENERAL

Analizar las prácticas discursivas construidas para promover el modelo de aceleración de empresas de base tecnológica en México a través de técnicas de análisis del discurso en la organización.

PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

Con base en lo establecido previamente, las preguntas de investigación surgidas hasta el momento son las siguientes:

1. ¿En qué consiste el modelo de aceleración de empresas, cuál es su fundamento teórico, de dónde surge, cómo se da su reproducción, cuál es el proceso que sigue y cómo son medidos los resultados esperados y los obtenidos?

2. ¿Por qué se busca acelerar a empresas de base tecnológica, cómo se sustenta este objetivo y de qué manera se legitima y promueve, qué importancia tiene en México para el desarrollo en los pilares económico, social y ecológico?
3. ¿Cuál es la relación entre el discurso y la transferencia de modelos organizacionales en el caso de las aceleradoras de empresas de base tecnológica en México? ¿Las prácticas de transferencia de modelos como modas han incidido en la crisis de desarrollo industrial en México?
4. ¿De qué manera podría ser reconfigurado el modelo de aceleración para incrementar su pertinencia y apropiación en México (si es el caso)?

Estas preguntas, siguiendo con una premisa fundamental de los Estudios Organizacionales de conocer, comprender y describir con el propósito de teorizar con mayores fundamentos, permiten sondear de manera profunda en la esencia de las organizaciones aceleradoras, es decir, delimitar y caracterizar claramente la particularidad y singularidad de las aceleradoras de empresas de base tecnológica mexicanas. A partir de esa comprensión estructurada, se puede partir a un análisis más profundo de las aceleradoras, previamente identificando sus elementos comunes, sus objetivos, estrategias, discursos, procesos y dinámica tanto interna como en relación con su entorno.

Dado que estas aceleradoras son una singular variedad de organización, los Estudios Organizacionales ofrecen un abanico de categorías de análisis a observar en ellas, tales como la cultura, el cambio, el poder, la estrategia, las decisiones, las estructuras, las tecnologías, el aprendizaje, el conocimiento, la innovación, la relación con el ambiente, el discurso, el conflicto, el control, la acción organizada.

Sería ideal abordar todas las categorías de manera dinámica y simultánea, pero esto es complejo de atrapar y considerando las limitantes de tiempo y recursos, debe acotarse a elegir una o algunas, por lo que se plantea que las categorías discurso y estructura, de entrada juegan un papel fundamental pero no se descarta que en el desarrollo se tornen protagónicas otras.

La finalidad de toda investigación es el conocer, y en México el conocimiento acerca de estas organizaciones resulta escaso, limitado y restringido, aparentemente por ser organizaciones relativamente nuevas que no han sido objeto de estudio científico, y si lo han sido, este conocimiento ha sido reservado antes que difundido. ¿Para qué conocer a las aceleradoras de empresas de base tecnológica de México? La primera razón es para generar nuevo conocimiento en el ámbito

académico acerca de estas organizaciones que han sido escasa o nulamente estudiadas. Con ello, se busca contribuir a una mayor comprensión acerca de las organizaciones en general, de manera global, aunque desde la particularidad de las aceleradoras de empresas de base tecnológica, específicamente localizadas en territorio mexicano. De esta manera, los Estudios Organizacionales permiten abordar las categorías de análisis relacionadas con el interior de las aceleradoras, es decir, sus procesos, lo que ocurre en la hasta ahora caja negra.

La segunda razón se sustenta en el interés surgido a partir del discurso predicado desde las propias aceleradoras objeto, las cuales afirman acelerar el crecimiento de aquellas MIPyME's² que ingresen a su programa y llevarlas a competir en los mercados internacionales, impulsando de esta manera la economía mexicana, lo cual se alinea con las políticas públicas expresadas en los últimos dos sexenios de gobierno federal. En esta parte, los Estudios Organizacionales permiten abordar aquellas relaciones que las aceleradoras establecen con otras organizaciones y con la sociedad en la que se encuentran, así como su incidencia en la realidad objetiva –si es que la incidencia se da–.

Con base en el establecimiento del marco contextual en el que se encuentran las aceleradoras de empresas de base tecnológica, es decir, la revisión histórica del proceso de industrialización en México en los últimos sesenta años, así como la caracterización de las MIPyME's mexicanas en este proceso histórico, dado que éstas son organizaciones que tienen relaciones estrechas con las aceleradoras objeto, se describe cómo surgió el modelo de aceleración de empresas, con fundamento en un discurso neoliberal que promueve el crecimiento económico, la competitividad internacional y el isomorfismo organizacional. Este modelo promovido por el discurso neoliberal, posee a su vez su propio discurso que busca legitimar sus acciones, prácticas y procesos.

Por tanto, el revisar la versión de las aceleradoras objeto, su discurso legitimador del modelo, el cual desarrolla procesos isomórficos en los que se promueve la transferencia de conocimiento, de tecnología y de modelos que involucran a las MIPyME's participantes, forman parte del desarrollo de la investigación. A manera de metáfora, el marco teórico basado en textos y artículos de Estudios Organizacionales permite describir y explicar en una primera aproximación a priori lo que podría estar sucediendo en la caja negra, sin mirar al interior, sino más bien, leyendo la etiqueta.

² Micro, pequeñas y medianas empresas.

El orden del documento es el siguiente. En el primer capítulo se exponen las diversas columnas teóricas que dan soporte a la investigación, comenzando por delimitar lo que se entenderá por organización y organizaciones, así como el planteamiento entre la Teoría de la Organización y los Estudios Organizacionales como corrientes de análisis explicativo. De lo anterior se desprende el planteamiento de conceptos necesarios para el análisis y explicación del fenómeno ocurrido a describir –la aceleradora de empresas como organización–. Es necesario partir por el planteamiento de la realidad construida socialmente y los elementos culturales que participan en ello para establecer una guía lógica de los argumentos. En este punto es necesario establecer la relación entre el individuo y su mundo, por lo que se recurre a los conceptos de identidad, subjetividad y sentido para vincular al individuo con su entorno, el cual incluye a los otros, lo que le da el carácter de animal social y político. La otredad, la intersubjetividad, la ideología resultan pertinentes para argumentar la interacción de un individuo con otros en un contexto social y la conformación de una realidad construida a partir de la mediación, la persuasión e incluso la coerción.

Esta interacción entre individuos se logra principalmente a través del lenguaje, componente fundamental de la cultura de una sociedad, por lo que resulta imprescindible considerar el papel que juega éste en la conformación de esa realidad construida socialmente. El uso estratégico del lenguaje puede estudiarse a través de los discursos contruidos dentro del grupo social con el propósito de convencer a otros acerca de algún interés en particular. Hasta este punto, los conceptos y propuestas teóricas pertenecen al ámbito de lo social, por lo que resulta necesario trasladarlos al contexto de las organizaciones.

La relación entre la sociedad y las organizaciones que ésta crea para su preservación y reproducción, permite a su vez la reproducción de los fenómenos previamente descritos al interior de las organizaciones, puesto que los individuos de esa sociedad desempeñan funciones y roles dentro de las organizaciones, sin separar su identidad, su ideología y su cultura. De esta manera, las organizaciones presentan en su interior procesos de formación de ideología, de identidad y de cultura, valiéndose del lenguaje para incidir sobre sus miembros. La dinámica incluye la resistencia de los individuos cuando existen incompatibilidades entre lo que el individuo cree y piensa y lo que la organización establece. Se plantea entonces la dinámica de actores y sistema, en la que éste último busca acotar la acción de sus actores, mientras aquellos reconocen y se adaptan al sistema para tratar de utilizarlo para sus objetivos particulares.

El segundo capítulo tiene el propósito de esbozar el proceso histórico de industrialización del país. Se toma como punto de partida la transición de la economía mexicana basada principalmente en la agricultura, ganadería, pesca y otras actividades consideradas del sector primario, a un fuerte impulso a la creación de plantas industriales, lo que llevará a una transformación del país y a basar su economía en el ahora llamado sector secundario. Se revisa a grandes rasgos la propuesta de las políticas de desarrollo industrial y de ciencia y tecnología para contar con elementos para la comprensión de la actualidad de las industrias y de su relación e incidencia con el desempeño económico del país. Dado que las aceleradoras de empresas están dirigidas al sector de micro, pequeñas y medianas empresas, es necesario enmarcar la situación de las mismas, lo que aportará elementos para comprender la alternativa que representan para éstas las aceleradoras de empresas.

Con lo anterior, se considera que es posible entonces abordar el caso, aunque será necesario establecer la metodología a seguir y justificar ante el lector la elección de la misma en detrimento de otras que podrían de igual manera explicar satisfactoriamente el fenómeno. Se considera el estudio de caso como método para abordar a una organización desde los Estudios Organizacionales, lo que permite conocer la particularidad de ésta y extraer elementos explicativos para construir conocimiento general acerca de otras organizaciones con similares características, cuya utilidad no se limita al mero conocimiento, sino que puede servir como soporte y argumento para la acción, es decir, si se identifica una problemática para cierto tipo de organizaciones, se espera que la investigación pueda aportar elementos o alternativas de solución factibles para esa problemática.

I. MARCO TEÓRICO

ORGANIZACIÓN Y ORGANIZACIONES

Las Organizaciones son el centro de atención, el objeto de estudio de los Estudios Organizacionales, traducción al castellano del término anglosajón *Organization Studies*. También resulta ser el objeto de estudio, o bien, el espacio en donde se lleva a cabo algún fenómeno que resulta de interés para otras ciencias y disciplinas en alguna de sus ramas, entre las que destacan la Economía, la Sociología, la Administración –pública y Privada–, la Antropología, la Etnografía, la Psicología, la Ciencia Política, incluso la Ingeniería Industrial o la lingüística, la Filosofía o la Ecología, que parecieran a simple vista no guardar relación alguna con las Organizaciones.

Hablar de Organización³ y de Organizaciones⁴ resulta ser de lo más común tanto en textos, artículos, ponencias, congresos y otros eventos celebrados al respecto, sin importar la ciencia o disciplina a la que se represente. Pareciera ser que es un término común que todos comprenden o que se ha alcanzado un consenso entre las diferentes ciencias y disciplinas interesadas respecto a lo que uno y otro término significa. Sin embargo, esto no es así. En realidad, cada quien tiene su propia acepción de Organización, basándose en los elementos, características y variables a las que atribuyen mayor valor desde su perspectiva y desvalorizando, rechazando o desechando otros tantos por no considerarlos importantes, adecuados o válidos.

³ Cabe aclarar que difícilmente puede rastrearse en qué momento como sociedad se comenzó a hablar de Organización en el sentido moderno, puesto que etimológicamente existe la raíz griega *Organon* (herramienta, instrumento, método, aquello con lo que uno trabaja) que nos evoca a la obra del mismo nombre de Aristóteles dedicada a la lógica, aunque su título se asignó en la Edad Media. Órgano, Organismo, Organizar y Organización comparten entonces una misma raíz y puede ser entonces que implique la noción de una construcción lógica humana que conlleva cierta complejidad, utilidad e importancia, puesto que forma parte de un sistema. Del griego pasó al latín bajo el vocablo *Organum* que derivó en el neologismo latino *Organisatio* y con la caída y fragmentación en feudos del imperio romano, así como con la censura y quema de las obras greco-latinas por la jerarquía católica en la edad media, se perdió el rastro histórico del mismo, reapareciendo en la lengua francesa –una derivación del latín– como *organisation* en el siglo XVIII en tratados de medicina o Biología y de ahí trasladándose por analogía entre el arreglo ordenado del cuerpo humano (formado por órganos diferentes con funciones específicas) y el arreglo ordenado del cuerpo social. Se sigue entonces que el sentido metafórico de esta lógica haya prevalecido tanto en la concepción orgánica, como en la mecanicista y en la sistémica. Esta explicación desde luego es débil, dado que se fundamenta en la versión occidental europea de la historia de la humanidad surgida precisamente en la Grecia clásica y que cuenta poco o nada de otras civilizaciones y su conocimiento, tanto por conveniencia discursiva (la hegemonía del mundo europeo occidental) como porque si en verdad los primeros historiadores griegos –si es que fueron los primeros– daban cuenta del conocimiento, cultura y avances de otras civilizaciones, al parecer toda evidencia de ello fue destruida por los eventos previamente mencionados.

⁴ En este documento se utiliza el término Organización para referirse al concepto teórico abstracto; mientras que el término Organizaciones se referirá al conjunto de entidades diversas que cobran vida en la realidad y de las que comúnmente se hacen abstracciones para construir el concepto de Organización.

La realidad siempre supera a la ficción, y en el caso de las organizaciones se cumple esta sentencia. En la vida real, las organizaciones están en todos lados, existen en una amplia y heterogénea variedad, nacen, crecen, se desarrollan, se preservan, cambian, se fusionan, se reducen, se segmentan y eventualmente mueren, todo ello como consecuencia de ser creaciones humanas, o más bien, constructos sociales⁵.

Esta heterogeneidad de organizaciones en principio se debe a que son creadas –o construidas para seguir con la noción de construcción social– para alcanzar los múltiples fines que los miembros de la sociedad persiguen. Se promueve entonces la generación de organizaciones militares, gubernamentales, policíacas, de salud, de asistencia social, educativas, religiosas, políticas, sindicales, bancarias, comerciales, manufactureras, cooperativas, integradoras y hasta criminales. Las hay micros, pequeñas, medianas, grandes, transnacionales y multinacionales, cada una comportándose de manera particular, de acuerdo al ambiente en el que se ubica y que la dota tanto de ventajas comparativas como del grado de incertidumbre y las restricciones que enfrenta; los fines que persigue, la composición social que la hace funcionar, su configuración estructural y las ventajas competitivas que genera. Hall (1983: 3) comienza su obra confirmando ampliamente que las organizaciones nos rodean. Como sociedad creamos organizaciones y éstas inciden en todos los ámbitos de nuestra vida, de tal forma que difícilmente puede pensarse en una actividad social que no se desarrolle en una organización, puesto que para eso han sido creadas.

Y sin embargo, las organizaciones siguen siendo hasta hoy creaciones que no alcanzamos a comprender y explicar del todo, aun siendo nuestras creaciones y construcciones sociales. Intentos ha habido muchos y los más esforzados se han llegado a convertir en teorías y paradigmas que nos permiten explicar o al menos tener una idea menos vaga de lo que son las organizaciones, de aproximarnos a lo que sucede en su interior, a su dinámica y satisfacer en cierta medida nuestra necesidad humana de encontrar un sentido a todo (Teleología).

La Economía goza de la tradición más larga y el reconocimiento de acompañar a las organizaciones desde su aparición –al menos a las modernas, surgidas a raíz del advenimiento de la

⁵ Peter L. Berger y Thomas Luckmann desarrollaron la teoría de la Construcción Social de la Realidad, dándola a conocer con ese título en 1966. A groso modo, plantean que los grupos sociales construyen, modifican y moldean la realidad, a través de múltiples procesos y mecanismos, sea por dominación o consenso, de tal forma que la realidad es lo que el grupo social nos dice que es, en tanto no surja una proposición que demuestre lo contrario y sea capaz de dominar o persuadir, modificando la realidad, o al menos la percepción de lo que se considera socialmente real. Para la aplicación de esta teoría en el estudio de las organizaciones, se recomienda el texto de Silverman, 1975.

revolución industrial y el florecimiento de la burguesía y los gobiernos democráticos que propiciarían el capitalismo—. Por su cuerpo argumentativo-discursivo de cientificidad al utilizar el método científico y los modelados matemáticos ha logrado obtener credibilidad y legitimidad, ostentando una especie de derecho de antigüedad.

El proceso de transformación histórico de las sociedades –vistas también como naciones– está relacionado comúnmente con el cambio en la base del sistema de producción de las mismas⁶. Karl Marx establece esta relación por medio de una revisión histórica de los modos de producción, transitando desde el comunismo primitivo, pasando por el esclavista, el feudal, el capitalista, el socialista y el ideal comunista. De esta manera, las relaciones sociales y económicas se encuentran interrelacionadas y la forma en la que estas sociedades se organizan para producir bienes y servicios para su consumo está acompañada también por el conocimiento y la tecnología de que se valen para llevarlo a cabo.

Aunque eventos históricos como la Ilustración o siglo de las luces en Europa del siglo XVII, la revolución industrial, suscitado en Inglaterra a finales del siglo XVIII, pueden considerarse momentos de transición tanto a nivel intelectual como tecnológico e indudablemente implicaron transformaciones en las relaciones sociales del mundo occidental de esa época, la construcción argumentativa de Marx resulta más esclarecedora para encontrar la emergencia de la Organización como objeto de estudio, pensando en el tránsito del sistema feudal al sistema capitalista, cuyo modo de producción se basa en la propiedad privada de los medios de producción, así como en el ordenamiento social en aquellos que son propietarios (capitalistas) y aquellos que no lo son (proletarios). La riqueza y estatus que implicaba poseer tierras fértiles ahora se trasladaba a poseer tierras para construir talleres y fábricas y dotarlas con instrumentos de trabajo, mientras que la posesión de esclavos cambió a la contratación como obreros para laborar en los centros fabriles. La producción de artículos se intensificó con la aplicación de los artefactos tecnológicos aplicados a la manufactura de mercancías, mismos que se desarrollaron con el auge de la observación científica, el empirismo y la razón y los gobiernos monárquicos cedieron paso a los Estados-nación basados en

⁶ “En la producción social de su existencia, los hombres contraen determinadas relaciones necesarias e independientes de su voluntad, relaciones de producción que corresponden a una determinada fase de desarrollo de sus fuerzas productivas materiales. El conjunto de estas relaciones de producción forma la estructura económica de la sociedad, la base real sobre la que se eleva un edificio [*Urbau*] jurídico y político y a la que corresponden determinadas formas de conciencia social. El modo de producción de la vida material determina [*bedingen*] el proceso de la vida social, política y espiritual en general.” [Karl Marx (1987:4), en el prólogo a la contribución a la crítica de la economía política, publicado en 1859].

la división de poderes y la participación de los ciudadanos en la elección de sus gobernantes. La figura del mercader burgués se consolidaría y adquiriría un papel determinante en el ordenamiento social bajo un nuevo adjetivo, el empresario capitalista.

El desarrollo del capitalismo se ha combinado con el arreglo de rasgos tecnológicos, económicos e institucionales que constituyen la modernidad (Gergen y Thatchenkery, 1996: 356), el intento racional de imponer sobre las tradiciones y los afectos (Montaño, 2003; 2009), el imperio de la razón, la observación empírica, la dominación legítima con base en la autoridad, la lógica de mercado, y en donde la empresa ha conquistado un lugar privilegiado hasta convertirse en un referente institucional de la modernidad (Montaño, 2001: 192), un patrón digno de imitar en sus formas de administrar, en la búsqueda del desempeño óptimo, de asegurar la calidad, de satisfacer al cliente, de ser el espacio social en el cual los miembros de la sociedad ingresan y pueden alcanzar sus objetivos individuales y dar sentido a su vida.

La empresa constituye una forma de organización, y dada la importancia que ha cobrado en el desarrollo del sistema de producción capitalista, en la modernidad y en la vida social hasta ahora, los estudios y obras dedicadas a la operación, administración, organización, desempeño y legitimación de las mismas han conformado un robusto cuerpo teórico conocido como la Teoría de la Organización.

Desde luego que los términos empresa y organización no son sinónimos, a pesar de que comúnmente se les considera como tales. La descripción de la sociedad de organizaciones proporcionada por Etzioni permite identificar la amplitud del término organización:

“Nacemos dentro de organizaciones, somos educados por ellas y la mayor parte de nosotros consumimos buena parte de nuestra vida trabajando para organizaciones. Empleamos gran parte de nuestro tiempo libre gastando, jugando, y rezando en organizaciones. La mayoría de nosotros morirá dentro de una organización, cuando llegue el día del entierro la organización más grande de todas –el Estado– deberá otorgar su permiso oficial” (Etzioni, 1972: 1).

Hospitales, escuelas, universidades, iglesias, el Estado, figuran en el párrafo anterior, e implícitamente pueden considerarse las propias empresas, presidios, organizaciones civiles y todas aquellas en donde “consumimos buena parte de nuestra vida trabajando”. Cada una de ellas es creada con un propósito que sus fundadores le atribuyen, con objetivos particulares que las hacen diferentes entre sí. Se identifica sin embargo en esta cita de Etzioni la asociación del término

organización con el espacio físico temporal en el que los miembros de una sociedad interactúan, a través del cual las instituciones como patrones interiorizados cobran vida. Si se reconoce la relativamente reciente conformación de la empresa moderna y su institucionalización⁷, ¿cómo puede constituirse en el modelo ideal a seguir si existen otros referentes institucionales con mayor antigüedad y arraigo?

A partir del desarrollo fabril producto de la revolución industrial, las empresas representaron la fuente de la que emanaba la riqueza⁸, la prosperidad, el progreso, el empleo, el acceso a más bienes y servicios con menor costo, con calidad homogénea –comparada con la producción artesanal–, accesibles en menor tiempo, lo que en el sistema de producción anterior eran privilegio de nobles, realeza y religiosos. ¿Cómo dudarlo si las potencias industrializadas se fortalecían mientras España y sus grandes extensiones de tierras coloniales y riquezas basadas en metales preciosos se desvanecían? Las empresas eran sinónimo de modernidad y con ella, las promesas de una nueva condición humana, liberada del trabajo pesado y tedioso, una vida más confortable y placentera, tiempo suficiente para el ocio, la convivencia, la contemplación y el cultivo de las artes, la paz duradera, parecían cercanas (Montaño, 2008: 335-336).

Si no se lograba, era porque las empresas no estaban funcionando en su máximo potencial, por lo que era prioridad aplicar la razón, la ciencia y la tecnología para mejorar su productividad, lo que dio paso entonces a una transición del ejercicio empírico de su administración a los primeros intentos por documentar las prácticas exitosas en determinados contextos y la sistematización del conocimiento en torno a la gestión de las empresas.

En la década de los cincuentas, Joan Woodward (1975) desarrolló una investigación en cien empresas manufactureras con el propósito de verificar si realmente la aplicación de los principios de la Teoría de la Organización desarrollada hasta entonces tenía una correlación con el éxito de las organizaciones. Como revela en sus resultados, sólo en alrededor de la mitad esto fue así, por lo que el nuevo cuestionamiento ahora se enfocaba en explicar el éxito de las manufactureras que no aplicaban los principios científicos en su administración, o bien, explicar la aplicación de los mismos

⁷ La institucionalización de la empresa moderna implica la imposibilidad de concebir la vida moderna sin la empresa. Resulta necesaria, independientemente de los daños y consecuencias negativas que pueda implicar su operación.

⁸ Los fundamentos de la economía clásica se han encargado de legitimar esta noción a través de las obras de Adam Smith sobre la investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones, publicada en 1776; y los principios de Economía política y tributación de David Ricardo (1817).

y su relación con el posterior fracaso. Woodward considera determinantes la diferencia de personalidad entre los directivos, el trasfondo histórico de cada empresa, su tamaño, su estructura, ramo industrial en el que se inscriben, objetivos que persiguen.

Por otro lado, desde el nuevo institucionalismo se parte de una noción de que las organizaciones tienden a parecerse entre sí, lo cual se logra a través de procesos de cambio isomórficos (Powell y DiMaggio, 1983). Existe entonces una contraposición entre si las organizaciones son heterogéneas (siguiendo a Woodward) o si las organizaciones se homogenizan (Powell y DiMaggio, 1983). Ambas aproximaciones tienen argumentos válidos y pruebas empíricas que lo demuestran, lo que nos revela entonces la complejidad y ambigüedad de estudiar a las organizaciones. Se asume que es necesario abordarlas a partir de casos particulares y que la explicación se circunscribe a esa organización particular en ese momento determinado.

Las organizaciones son abordadas por campos específicos de conocimiento de las ciencias aplicadas y sociales. Una organización de cualquier tipo puede ser estudiada como objeto desde la perspectiva de la Ingeniería Industrial, de la Economía, de la Psicología, de la Sociología, de la Antropología, de la Política. De acuerdo al interés particular que el sujeto observador tenga en su organización objeto y considerando su formación profesional, su configuración socio-cultural y su contexto espacio-temporal, elegirá bajo qué perspectiva observará a su objeto. Esta elección inevitablemente implica la no-elección de otras perspectivas, por tiempo, recursos, condiciones y por la mencionada limitación racional de no dominar esas perspectivas no elegidas.

TEORÍA DE LA ORGANIZACIÓN Y ESTUDIOS DE LA ORGANIZACIÓN

La Teoría de la Organización (TO) constituye un exitoso esfuerzo para explicar y justificar a las organizaciones, dada su amplia aceptación, difusión e implementación a pesar de las corrientes críticas, y su reconocimiento como la conciencia teórica de la práctica administrativa. Ésta última se nutre tanto de la Teoría Económica como de la Teoría de la Organización para justificar y legitimar el despliegue de sus diversos instrumentos, técnicas, herramientas y demás artilugios en las actividades cotidianas de cada Organización (Ramírez, Vargas y De la Rosa, 2011; Berglund y Werr, 2000).

La revisión histórica de la Teoría de la Organización como conjunto de conocimientos desarrollados, relacionados y acumulados en torno al objeto de estudio que constituyen las organizaciones se identifica en seis corrientes clásicas y cuyo punto de partida se establece a partir de la emergencia de las organizaciones surgidas con la revolución industrial y la recuperación por escrito de las observaciones hechas por los sujetos interesados.

En estas seis corrientes la constante es la búsqueda sistemática del funcionamiento ideal de la organización, por medio de la racionalización científica. El punto de partida son las fábricas, a partir de las cuales se comienza a teorizar y registrar las observaciones y experimentos llevados a cabo en las mismas. Desde entonces, el sesgo que ha prevalecido es que estas empresas privadas se identifican principalmente con el objetivo de la maximización de ganancias a través de métodos racionales y desarrollos mecánicos y tecnológicos. Al establecerse el concepto de “one best way”, se buscaba identificarlo o desarrollarlo e incluso, en caso de que no se consiguiera, imitarlo de otra organización que lo tuviera.

Dentro de la Teoría de la Organización suele incluirse el tipo burocrático de dominación ideal planteado por Weber e interpretado y trasladado a las organizaciones por Merton para consolidar el modelo burocrático basado en la lógica racional-instrumental y lo que se conoce como Teorías de la Burocracia. De esta manera, se consolida el cuerpo del discurso alrededor del cual las organizaciones en la modernidad operan y se legitiman ante la sociedad en la que se circunscriben, y a través del cual se convence y se interioriza institucionalizándose, es decir, tomándose como algo natural su operación. De la práctica surgida de las fábricas inglesas a raíz de la revolución industrial y como producto de la labor intelectual de los primeros teóricos que pretendían explicar el funcionamiento operativo y administrativo de estas singulares organizaciones, se conformaron a nivel micro y macro tanto la Teoría Económica como la de la Organización, así como el ejercicio de la Administración moderna⁹, convirtiéndose en un paradigma aceptado y difundido a través de revistas y libros, en el modelo a seguir, el paradigma dominante que dicta las pautas y ofrece soluciones.

⁹ Basta citar en el ámbito de la Economía la corriente clásica reconocida como liberalismo económico, cuyos principales exponentes son David Ricardo, Adam Smith y John Stuart Mill (Difusor de las ideas utilitaristas de Jeremy Bentham), así como la vertiente crítica personificada por Karl Marx y su obra El Capital, los cuales son estudiados en los primeros cursos de Economía básica. En el caso de la Teoría de la Organización, el desarrollo no fue tan inmediato como en el caso de la Economía, aunque se identifican obras importantes que sirvieron como inspiración y base para el proclamado padre de la administración científica, Frederick W. Taylor (Para una revisión más extensa del desarrollo de la Teoría de la Organización, ver Ibarra y Montaña, 1986).

Este cuerpo discursivo –llámese paradigma funcionalista (Burrell y Morgan, 1979: 25), perspectiva dominante (Zey-Ferrell, 1981), racionalismo triunfante (Reed, 1996: 34), funcionalismo ortodoxo, ciencia normal (Clegg y Hardy, 1996: 2), pensamiento tecnocrático, positivismo, racionalidad instrumental-funcionalista (Ibarra y Montaña, 1986)– ha influido decisivamente en todas las dimensiones y variables de las organizaciones y, en consecuencia, en el desarrollo histórico, económico, político, social, cultural y organizacional de las sociedades modernas y contemporáneas –¿acaso postmodernas?¹⁰–, acentuándose la influencia estadounidense¹¹ a partir del desenlace de la segunda guerra mundial y posteriormente con la fragmentación de la Unión Soviética (March, 2007), lo que se sumó a la revitalización del liberalismo económico –bajo el nombre de neoliberalismo–, el utilitarismo¹², el surgimiento de la escuela filosófica pragmática¹³, y la tradición de la ética protestante.

Kuhn establece que los paradigmas son “[...] realizaciones científicas universalmente reconocidas que, durante cierto tiempo, proporcionan modelos de problemas y soluciones a una comunidad científica” (Kuhn, 2004: 13). Esta noción kuhniana destaca el cuerpo de conocimientos respecto a un campo de estudio, conocimientos validados científicamente y aprobados por la comunidad científica y académica, que pretenden ofrecer soluciones a problemas propios del campo. La precisión de Kuhn respecto a la dimensión temporal se convierte en crucial, dado que establece una caducidad del paradigma, caducidad que está en función del contexto histórico, económico, político, social y cultural. Entonces, se reconoce que un paradigma dominante y vigente en un periodo determinado de tiempo, en otro perderá su dominio y eventualmente será superado, relegándose incluso a la obsolescencia parcial o total.

Una de las principales confrontaciones entre los defensores de la T.O. y los críticos de la misma ha sido generada por la obstinación en teorizar respecto a las organizaciones en busca de la

¹⁰ Para profundizar en el debate acerca de la modernidad y la postmodernidad en los Estudios Organizacionales, se sugieren como opciones representativas: Clegg, 1990; Montaña, 1994 y; Calás y Smircich, 1999).

¹¹ Atendiendo a la recomendación de la Real Academia Española, en contraposición al gentilicio o calificativo *americano*, ampliamente utilizado para referirse a los Estados Unidos de América, cuya ambigüedad puede interpretarse con una carga colonialista-imperialista a la que los presidentes Adams, Monroe y Roosevelt colaboraron en formar, gracias a la conocida Doctrina Monroe (“América para los Americanos”, original de Adams y atribuida a Monroe) y al Corolario Roosevelt (“si un país latinoamericano y del Caribe situado bajo la influencia de los EE.UU. amenazaba o ponía en peligro los derechos o propiedades de ciudadanos o empresas estadounidenses, el gobierno de EE.UU. estaba obligado a intervenir en los asuntos internos del país “desquiciado” para reordenarlo, restableciendo los derechos y el patrimonio de su ciudadanía y sus empresas.”) entre 1823 y 1904 (Selser, 1962; Perkins, 1964).

¹² Referido a lo útil para la satisfacción de preferencias, en la búsqueda del mayor bienestar para el mayor número de personas.

¹³ Particularmente, aquella vertiente que destaca lo práctico, tomando la acepción de pragmático como sinónimo.

teoría que englobe la totalidad del fenómeno organizacional para prescribir entonces los pasos a seguir en busca de la consecución de los objetivos de manera eficiente y eficaz, maximizando ganancias y reduciendo costos.

Desde esta perspectiva, uno de sus principales críticos ha argumentado que las organizaciones han sido representadas en diversos términos modernistas. Por ejemplo, han sido imaginadas en términos de tipos ideales y sus desviaciones, sistemas y sus procesos de rendimiento, organizaciones y sus contingencias, mercados y sus estructuras y fallas, poblaciones de organizaciones y sus ecologías, culturas y sus mitos institucionalizados y ceremonias, así como la *realpolitik* de poder" (Clegg, 1990: 3). De igual manera, esta caracterización de organizaciones modernas es tomada como referente para establecer las diferencias respecto al surgimiento de organizaciones que rompían con la lógica establecida, a través de diferentes o "*multiple best ways*", logrando sus objetivos con éxito, eficiencia y rentabilidad sin seguir las pautas de la Teoría de la Organización. (Woodward, 1975), organizaciones cuya forma es el resultado de la transición del capitalismo industrial al capitalismo postindustrial" (Heydebrand, 1989: 323).

Por otro lado, las organizaciones diferentes a las fabriles, empresariales o gubernamentales burocráticas, con objetivos sociales o políticos más que económicos pusieron en tela de juicio la legitimidad y el prestigio de la T.O. Lo que en principio era altamente efectivo y confiable al explicar a las organizaciones fabriles estadounidenses, británicas o francesas de principios del siglo XX, de pronto fue incapaz de hacerlo con organizaciones japonesas de la postguerra, después con organizaciones familiares, artesanales, cooperativas, ONG's. Pese a todo lo anterior, la fuerza retórica del discurso sobre las organizaciones basado en la teoría de la organización continúa vigente como paradigma dominante por su discurso pragmático, utilitarista, positivista, en gran medida por la efectividad de su discurso que logra permear en las organizaciones. Precisamente se puede entonces considerar que la Teoría de la Organización, la teoría económica y las teorías de la burocracia, bajo las nociones de construcción social de la realidad propuestas por Berger y Luckmann (1999) y Silverman (1975) en el ámbito organizacional, permiten entonces considerar esta influencia teórica convencional dominante como un paradigma (Kuhn, 2004) y un discurso (Alvesson y Karreman, 2000). Paradigma porque se parte del supuesto de que se encuentra sustentado en la comunidad científica y en experimentación probada empírica y científicamente, por lo que alcanza la legitimidad por convención de esa comunidad (Astley, 1985; Gabriel, 2010). Discurso porque se socializa con el propósito de difundirse hasta alcanzar la aceptación general, es decir, darse por

sentado, a través de la propia comunidad científica por medio de publicaciones en revistas, congresos, ponencias, libros; a través de la comunidad académica en los cursos, talleres, seminarios impartidos en las universidades; a través de despachos de consultoría; de medios impresos y electrónicos como columnas en periódicos y revistas dirigidas a empresarios, inversionistas, gerentes, entre otras (Clark y Salaman, 1996; Berglund y Werr, 2000; Gómez, 2004).

El surgimiento de discursos provenientes de las universidades estadounidenses principalmente ha sido una constante influencia a nivel mundial y ésta se ha visto exacerbada a raíz del fenómeno globalizante, pues ya no sólo se transmiten estos discursos vía publicaciones, congresos o consultorías, sino que también se han propagado con mayor rapidez a través de las revistas especializadas y las nuevas tecnologías de la información y la comunicación.

Los contrapesos teóricos a su vez han acompañado este desarrollo tanto en la Economía como en la Teoría de la Organización (Morales, 2008: 1). Sin embargo, dada la falta de “una perspectiva unificada que incorpore todas las hipótesis alternativas, métodos, teorías sustantivas e ideologías” (Zey-Ferrell, 1981: 200), capaz de desmitificar el discurso de la perspectiva dominante, ésta sólo ha hecho eco en ciertos círculos académicos e intelectuales, logrando tal vez la desaceleración de la dinámica de dominación pero sin derrocarla. La defensa del paradigma se da igualmente de forma vigorosa, replicando precisamente con discursos borrascosos y rebuscados la invalidez de las observaciones, calificando de mal informados, desconocedores y negligentes a los investigadores que publican las críticas en artículos y libros de corte crítico a la Teoría de la Organización¹⁴.

El aporte de los Estudios Organizacionales a grandes rasgos consiste en formas diferentes a las tradicionales¹⁵ de estudiar a las organizaciones. El objeto de estudio en un primer nivel es la organización, lo cual es visto como un constructo abstracto, como un ente tangible y observable o como un proceso (Clegg y Hardy, 1996: 3), para adentrarse después en categorías de análisis¹⁶ que constituyen una parte explicativa del fenómeno dinámico de la organización observada.

¹⁴ Dos muestras de la defensa y rechazo a la crítica sobre la Teoría de la Organización convencional se pueden encontrar en Donaldson (1985) y en Hickson (1988).

¹⁵ Entendidos como el cúmulo de paradigmas establecidos desde el ámbito de la Economía, la administración y la Teoría de la Organización Convencional.

¹⁶ Entre estas categorías de análisis principalmente pueden destacarse el poder, la cultura, el discurso, la institución, la forma organizacional, la ambigüedad e incertidumbre en los procesos decisorios, el acoplamiento de sistemas.

LAS CONSTRUCCIONES SOCIALES Y LAS REALIDADES SOCIALMENTE CONSTRUIDAS

Una vez planteado lo que se considera una organización, así como las diferencias y complementariedades respecto a los planteamientos de la Teoría de la Organización y los Estudios Organizacionales, es necesario esclarecer un término necesario para continuar con el desarrollo del texto: La construcción social de la realidad.

Página | 19

Desde los debates filosóficos de la Grecia antigua existen posturas ontológicas y epistemológicas que plantean la relación entre los seres humanos y la realidad, mundo objetivo, ambiente, entorno o contexto, según el punto con el que cada cual se identifique. Las discusiones entre lo ideal y lo material, el mundo de las ideas y de las cosas, la esencia y la existencia, la razón y la percepción, constituyen el cuerpo milenar de la filosofía, la cual ha sido una ciencia de élites, reservada para pocos iniciados, lejos del alcance de las masas.

Los planteamientos de Schutz y Berger y Luckmann (1999) permitieron acercar un poco este debate, haciendo comprensible para aquellos poco familiarizados con la filosofía la dicotomía entre el voluntarismo y el determinismo. Mientras éste último sostiene la pasividad y conformismo, la resignación de los seres humanos ante las fuerzas que no puede conocer, comprender o controlar, el voluntarismo plantea la capacidad del ser humano de actuar ante estas fuerzas, de modificar su realidad e incluso crearla, valiéndose del cerebro desarrollado que posee, así como de su conformación biológica, psicomotriz y fisiológica que le permite construir artefactos a partir de la modificación y manipulación de los elementos y materiales que tiene a su disposición en la naturaleza.

La acuñación del término construcción social de la realidad conlleva la idea voluntarista de que el ser humano se vale de su cerebro, de sus sentidos y de su cuerpo para interpretar su mundo, su alrededor, para percibir, para sentir, para generar ideas, para establecer comunicación a través del lenguaje con sus semejantes con las mismas capacidades, pero que pueden interpretar, percibir, sentir, pensar y comunicarse diferente. Como animal social y político, esta convivencia e interacción lleva tanto a conflictos como a consensos, donde entran en juego la identidad de cada individuo, sus creencias, su ideología y de esta mezcla surgen nuevas creencias, ideologías e identidades construidas colectivamente, como resultado del conflicto o del consenso. A esto se le conoce como construcción social de la realidad, es decir, el acuerdo o consenso de los miembros de la sociedad

respecto a la realidad que perciben y describen. Como puede apreciarse, no significa que esa realidad sea verdadera o real, sino que es la realidad que la sociedad decidió tomar por verdadera o real porque surgió de la colectividad y permite mantener su equilibrio por cierto tiempo, dota de certidumbre y disminuye la ansiedad.

Desde la Grecia clásica se planteaban las nociones del animal racional, social y político, se planteaba también la importancia de los discursos y se enaltecía la habilidad de los oradores, incluso Sócrates censuraba a los sofistas, que aparentaban saber valiéndose de su habilidad con las palabras para hacerlas pasar como verdaderas gracias a la ignorancia de quienes les escuchaban y creían. Las religiones han sido también históricamente beneficiarias de esta construcción de realidades, cuyas técnicas y estrategias se refinaron y se heredaron a los reyes, militares o todo aquel que se encontrara en una posición de poder y estuviera decidido a preservarlo o aumentarlo.

Ejemplos actuales podemos encontrarlos en los científicos¹⁷, en los académicos, en los políticos, en los activistas y en los mercadólogos y publicistas, así como en la literatura de todo tipo, el cine, la radio, la prensa, el internet. La capacidad de construir realidades requiere de imaginación e inventiva, de ideas, de lenguaje, de palabras, de argumentos y de persuasión. Se observa que cada uno de estos roles lo desempeña un ser humano, el cual construye realidades de acuerdo a sus intereses, su identidad, ideología y cultura, se encuentra a su vez con otras realidades construidas y se confrontan para imponerse, sucumbir o emerger como una síntesis de las realidades participantes que conformarán así la realidad socialmente construida.

Retomando la crítica que hacia Sócrates a los sofistas, la construcción de realidades se encuentra sujeta a los intereses que se busca proteger o a los objetivos perseguidos por aquellos que las construyen, pudiendo ser éstos tanto lícitos como ilícitos. Esto nos adentraría a cuestiones éticas y morales, como lo ha hecho con la filosofía, la política, el derecho y la teología. En la construcción de realidades se encuentran las mayores virtudes humanas y los aspectos más oscuros y maquiavélicos de la humanidad.

Si el mundo es la morada del sufrimiento, como plantea Schopenhauer (2009: 79), el ser humano construye realidades para aliviar su sufrimiento en esta vida; si su estancia en este mundo

¹⁷ Podemos considerar como ejemplo los modelos de sistemas solares (geocéntrico, heliocéntrico, de Dalton, de Thomson, de Rutherford, de Bohr, de Sommerfeld, de Schrödinger) que se han propuesto históricamente, los cuales han sido sustentados científicamente y aceptados como verdades hasta que un nuevo modelo más preciso termina por desplazarlo y éste nuevo es adoptado ahora como la nueva verdad que explica la realidad.

es aburrida (ibid, 73), construye realidades para mitigar su aburrimiento; si no están contentos con su suerte y desean una vida distinta a la que viven, construyen ficciones para tener las vidas que no se resignan a no tener (Vargas Llosa, 2007: 16).

En esta variedad de realidades socialmente construidas se encuentran las creaciones humanas. Las organizaciones son creadas socialmente, las naciones, el lenguaje, la cultura, los valores, incluso hay quien se atreve a plantear que los mismos individuos son sujetos construidos socialmente, lo que nos lleva a la construcción de identidad. Este concepto implica el autorreconocimiento del individuo, es decir, su autodefinición. No es posible reconocerse como ser humano si no es en función de otros. La identidad entonces lleva implícita esa dicotomía desde su raíz etimológica. “Yo” y “lo mismo”. Para ser humano preciso ser yo, no mono, ni perro, ni árbol ni planta. No soy ni me parezco a la piedra ni al agua. Pero sí me parezco a este otro, pues me reconozco, no es el mismo que yo, pero sí lo mismo que yo: humano.

La identidad se conforma entonces a partir del reconocimiento del individuo en el otro o los otros, diferentes a él e iguales a él. Como animal social y político, no puede ser sólo “yo”, necesita ser “nosotros”. Nosotros los humanos, nosotras las mujeres, nosotros los solteros, nosotros los mexicanos. Los valores compartidos, las costumbres, los ritos, el lenguaje permiten una asociación de “iguales” que se reconocen mutuamente, mientras que al mismo tiempo reconocen a otros que no son como ellos. Esto es la otredad. Nosotros los humanos (los otros: los animales); nosotros los hombres (los otros: las mujeres); nosotros los jóvenes (los otros: los viejos); nosotros los mexicanos (los otros: los extranjeros). Aquí la esencia del animal político.

La valoración respecto a las diferencias forma parte de la ideología, construida también socialmente. Siendo un término relativamente nuevo, su gran promotor lo encontramos en Karl Marx¹⁸, quien lo plantea como el “sistema de ideas, de representaciones, que domina el espíritu de un hombre o un grupo social [...] pura ilusión, puro sueño, es decir, nada. La ideología es pensada por lo tanto como una construcción imaginaria” (Althusser, 2008). Louis Althusser se propone desarrollar una teoría de la ideología en general que, a su juicio, Marx no terminó por exponer en sus obras. Para Althusser, la ideología es “una representación de la relación imaginaria de los individuos

¹⁸ Althusser (2008: 43) señala como fuentes inspiradoras de Karl Marx respecto al término “ideología” a Cabanis, Destutt de Tracy y sus amigos, quienes le asignaron por objeto la teoría (genética) de las ideas. Marx retomará ese concepto cincuenta años después en sus obras de juventud, pero con un sentido muy distinto, como puede apreciarse.

con sus condiciones reales de existencia [...] en la ideología [,] los hombres se representan en forma imaginaria sus condiciones reales de existencia” (ibid, 49-50).

De esta manera, la asociación de los términos propuestos hasta ahora permiten establecer una diferencia importante entre los términos identidad e ideología y su relación con la noción de construcción social de la realidad. Si atendemos a las posturas psicoanalíticas y neurobiológicas, partiríamos del desarrollo del cerebro en la edad temprana del ser humano para ser capaz de reconocerse y ser consciente de su ser. Todavía infante, el ser humano reconoce a su madre y a aquellos seres que pasan más tiempo cerca de él (padre, hermanos, primos, abuelos), madurando en el proceso hasta ser capaz de identificar a los que habitan la casa y los extraños. La educación que recibe en el seno familiar representa la primera acción de la sociedad sobre él para constituirlo como un ser construido socialmente: si debe vestir de rosa o azul, si vestir pantalones o vestidos, si usar diadema o gorra, si jugar con carritos o con muñecas. En estos primeros meses o años de vida desarrollará el lenguaje y adoptará un idioma por influencia de la sociedad a la que pertenece la familia en la que se encuentra. Así aprenderá a identificar y nombrar a su progenitora como “mamá” o “mami”, palabras propias del idioma español, y no “mom” como en el inglés, o “mutter”. Siguiendo está lógica, restringe otras “realidades” que desconocerá muchos años más.

Esto resulta importante porque, en el caso de palabras que designan a cosas, acciones o fenómenos, la relación que se establece entre el individuo y el objeto, fenómeno o acción que cataloga la palabra será muy diferente. Por ello la dificultad de traducir ciertas palabras a otros idiomas, como el “*cafuné*”¹⁹ de Brasil, o más técnicas como *downzizing*, *empowerment*, *outsourcing*, *organizing* entre muchas otras. La dificultad se encuentra en que esos términos son construidos para designar una acción, un objeto o un fenómeno pero con base en la relación que se establece entre los individuos de la sociedad que habla esa lengua y la realidad que ellos asumen. Se aprecia que una sola palabra en ese idioma se convierte en muchas palabras para tratar de dar una aproximación a lo que se quiere decir.

Retomando el aspecto de la educación, el individuo es moldeado desde edad temprana de acuerdo a los patrones socialmente aceptados, continuándose en la educación formal que reciba desde la guardería, preescolar y hasta que concluya o la abandone. De tal forma que, cuando el individuo llegue a conocer las palabras, identidad, libre albedrío, original, auténtico, único, libre,

¹⁹ Pasar suavemente los dedos a través de los cabellos de una persona repetidamente para reconfortarlo o como gesto de cariño.

autónomo, éste las utilizará para evaluarse y autorreferirse, probablemente nunca se dé cuenta del grado de influencia que ha tenido la sociedad en la constitución de su “yo”, de su identidad y de su ideología. Los valores éticos y morales y su ausencia o degeneraciones también se adquieren en la sociedad, en la interacción cotidiana y forman parte de la ideología de los individuos.

EL LENGUAJE COMO INSTRUMENTO DE CONSTRUCCIÓN SOCIAL DE LA REALIDAD

Resulta necesario establecer una ruta desde el lenguaje hacia el discurso, las prácticas discursivas y el discurso como estrategia, dado que se ha presentado al comenzar este documento como el interés sobre el que se centrará la investigación en el estudio de caso.

Como se ha expuesto previamente, el lenguaje de los grupos sociales juega un papel determinante en la construcción de la identidad, de la ideología, de la cultura y de la realidad. El lenguaje humano es altamente complejo, valiéndose de sonidos guturales, movimientos gestuales, ademanes, iconográficos, pero todos estos requieren ser dotados de un significado. Retomando el ejemplo de la palabra mamá, si consideramos al ser humano como uno sólo en el planeta, la cantidad de palabras, sonidos e íconos para referirse al ser progenitor es elevado, tanto como los idiomas, lenguas y dialectos existentes en el mundo puedan crear, designando por un lado al ser progenitor, y al mismo tiempo otorgándole un carácter único, puesto que si leemos o escuchamos “mamá”, “madre” o “jefesita”, el significado es al mismo tiempo el mismo y diferente. De igual manera, cambiar de “madre” a “mother”, nos evoca a pensar en dos “madres” de características diferentes, una típica mexicana –un estereotipo surgido de la ideología– o una madre estadounidense.

Este ejemplo simple pretende ser el punto de partida para algo más complejo. Permite primero destacar la maleabilidad del lenguaje, la flexibilidad y sus transformaciones a través del tiempo. Si consideramos la palabra “racional”, ésta evoca en cada individuo un significado distinto, en función de su ideología, educación, cultura y experiencia de vida. La antropología se ha legitimado como ciencia gracias al estudio de la otredad. Esta otredad está referenciada al eje occidental dominante –Europa occidental y Estados Unidos de América–, en donde los otros somos los bárbaros, los “indios”, “los moros”, “los negros”, “los asiáticos”, “los aborígenes”. Todos aquellos que no tienen las mismas costumbres, las mismas creencias, los mismos ritos, a los que hay que “evangelizar”, “civilizar”, “modernizar”, porque no son “racionales”. Ser irracional contiene la idea de

“no pensar” y eso implicaría “no ser humano”, por tanto, no eres un animal racional, eres un simple animal.

La construcción argumentativa que se ha generado en torno a la razón ha permitido los más grandes avances en la ciencia y la tecnología, pero también sigue sustentando la ideología de superioridad del “europeo racional y civilizado” y el “primitivo bárbaro subdesarrollado”. Como un acto loable, el superior le hace un bien al inferior al civilizarlo, educarlo y enseñarle a razonar, aunque el primitivo se resista a ello, lo hace porque no alcanza a comprender el bien que se le hace.

Lo mismo sucede con la Ciencia. Todo aquel que no fundamenta sus argumentos en torno a una ciencia reconocida, está condenado a la censura. Y existen ciencias con más prestigio que otras, así como métodos más “infalibles” que otras. Se asume que los avances científicos y tecnológicos, las formas de organización, gestión y evaluación sólo pueden venir de los países “desarrollados” y los libros de texto, las conferencias y congresos y hasta los títulos profesionales tienen más validez si provienen de expertos de universidades europeas y estadounidenses.

En este caso, se incorpora el concepto del discurso²⁰ como forma particular de representar ciertas partes o aspectos del mundo (físico, social, psicológico) (Fairclough, 2005), como forma de acción de los individuos, esto es, el discurso hace cosas, provoca situaciones y modos de interacción (García y Mendoza, 2007: 61). El sentido lógico del que surge el concepto de discurso es el siguiente: La noción de cultura, concepto que ha sido ambiguo desde su significado original (cultivo) en el imperio romano, resignificado metafóricamente por Cicerón como cultivo del alma, pasando por la ilustración francesa y el romanticismo filosófico alemán hasta llegar a la antropología y etnografía anglófona del cual se toma la noción para los estudios organizacionales, ha sido cambiante, tomando connotaciones diversas según el tiempo y el contexto. Sin embargo, se reconocen en la cultura elementos como los símbolos, los cuales constituyen a su vez al lenguaje, entendido como el sistema de símbolos que, desde la perspectiva postmoderna ha pasado de la representación de la realidad a la acción social misma (Gergen y Thatchenkery, 1996). Rescatando a Wittgenstein en su obra Investigaciones filosóficas, “el lenguaje adquiere sus significado ya no de sus bases mentales o subjetivas sino de su utilización en los hechos (“juegos del lenguaje”).”

Chanlat y Bedard (2000: 80) destacan que luego de las heridas narcisistas infringidas a la humanidad por la ciencia de Galileo, Darwin y Freud, su especificidad se circunscribe a ser animales

²⁰ Tradicionalmente el discurso es abordado desde la lingüística, en la política, la sociología o la antropología.

que hablan. Por medio del lenguaje representa y construye su realidad a través de los juegos del lenguaje señalados por Wittgenstein y Lyotard en donde el conocimiento se produce en relatos breves o narrativas modestas (Calás y Smircich, 1999: 6). La concepción de verdad y de razón planteado por Schopenhauer se distingue al plantear que la verdad objetiva de una tesis y su validez en la aprobación de los contrincantes y los oyentes son dos cosas distintas (Schopenhauer, 1997). De tal forma, los juegos del lenguaje que representan la realidad y la construyen no necesariamente lo hacen con argumentos de verdad, sobre lo que la realidad es, sino sobre lo que se pretende que sea, persuadiendo a los receptores de que esa representación es real, gracias a los artilugios o estratagemas que forman parte de los juegos del lenguaje, construyendo socialmente la realidad y legitimándose con argumentos de razón, mas no de verdad.

Schopenhauer²¹ ofrece una explicación argumentando que la humanidad posee una maldad natural y una vanidad innata susceptible a la capacidad intelectual que no se resigna a aceptar el error y al mismo tiempo, que la verdad la posea el otro. Así, la identificación de un lenguaje argumentativo y otro narrativo (Bruner, 1988) coincide con lo planteado por Schopenhauer, pues la argumentación se presenta como el lenguaje científico que persigue la verdad –al menos idealmente, puesto que suelen formularse argumentos de razón y hacerse pasar por argumentos de verdad, dada la maldad natural humana–, mientras que el lenguaje narrativo es creador de relatos, busca ser creíble, construir realidades (García y Mendoza, 2007: 64).

Majone por su parte establece la interacción necesaria existente entre argumentos empíricos –es decir, argumentos basados en evidencias– y argumentos persuasivos, en su aplicación en la formulación y análisis de políticas públicas, dado que rescata el concepto de retórica como el arte de la persuasión, el estudio de todas las formas de hacer cosas con palabras (Majone, 1997: 42-43). No basta con elaborar argumentos empíricos que sirvan de evidencia, sino que se requiere de los argumentos persuasivos, narrativos o dialéctico-erísticos²² que persuadan, que convenzan de que se tiene la razón, lo que lleve a la construcción de realidades, de verdad socialmente aceptada aunque no lo sea pero lo parezca, y de allí se parta hacia la acción. Así entonces se construye el discurso que no es más que el evento que comunica desde ideas, hipótesis, teorías, argumentos empíricos y

²¹ Opcit.

²² Al respecto, Schopenhauer comienza su obra como sigue: “*La dialéctica erística es el arte de discutir, pero discutir de tal manera que se tenga razón tanto lícita como ilícitamente. Puede tenerse ciertamente razón objetiva en un asunto y sin embargo, a ojos de los presentes y algunas veces también a los de uno mismo, parecer falto de ella.*”

narrativos, evidencias, que buscan convencer, persuadir al público con el que se debate de aceptar las razones como verdades y actuar en consecuencia.

El interés por estas prácticas tiene una tradición que se puede representar en la siguiente tabla:

AUTOR	DEFINICIÓN DE DISCURSO
M. Foucault (1969)	Un discurso es algo más que el habla, algo más que un conjunto de enunciados. <u>El discurso es una práctica (discursiva)</u> . [...] Todo discurso tiene un contexto de producción. Ese contexto es la formación discursiva [...] un conjunto de relaciones que articulan un discurso, cuya propiedad definitoria es la de actuar como regulaciones del orden del discurso mediante la organización de estrategias, facultando para la puesta en circulación de determinados enunciados en detrimento de otros, para definir o caracterizar un determinado objeto [...] Los discursos son, pues, prácticas sociales ²³ .
Knights y Morgan (1991)	Una serie de ideas y prácticas que condicionan la manera de relacionarse de las organizaciones que conforman un campo determinado, así como de los miembros que las integran.
L. Íñiguez y C. Antaki (1991)	Un discurso es un conjunto de prácticas lingüísticas que mantienen y promueven ciertas relaciones sociales. El análisis consiste en estudiar cómo estas prácticas actúan en el presente manteniendo y promoviendo estas relaciones: es sacar a la luz el poder del lenguaje como una práctica constituyente y regulativa.
Cabruja et al. (2000)	Representa un dispositivo creado y modelado para la interiorización de ciertos aspectos simbólicos que, como artefacto factual lingüístico, permite un agrupamiento de unidad y coherencia a significaciones narrativas propias.
D. Grant y C. Hardy (2004)	Un conjunto estructurado de textos incorporados en las prácticas de hablar y escribir (así como en las representaciones visuales y en los artefactos culturales), que permiten ser a los objetos relacionados organizacionalmente, en el mismo momento en que los textos se producen, difunden y consumen.
Ángel Wilhelm (2004: 268-271)	Un artefacto lingüístico que le confiere a la organización sentido y coherencia tanto en su dinámica social como para quienes la ven desde fuera. [...] El discurso es una articulación de verdad para la organización, que los individuos producen y comparten con otros en su interior.
Lupicinio Íñiguez Rueda (2006: 83)	El discurso es una práctica articulada con otras prácticas también enmarcadas en el orden de la discursividad. Discursos relacionados con otros discursos que se retroalimentan, que se interpelan, que se interrogan; discursos a los que sorprender, descubrir y saquear; discursos productores y socavadores de otros discursos; discursos que se transforman, pero a los que también es posible transformar.

Elaboración propia con base en Íñiguez Rueda (2006) y Wilhelm (2004).

²³ Tomado de Íñiguez Rueda (2006: 81-82).

LENGUAJE Y DISCURSO COMO ESTRATEGIAS PARA LA CONFORMACIÓN DE IDEOLOGÍA EN LAS ORGANIZACIONES

En otras palabras, el discurso de la perspectiva dominante (Zey-Ferrell, 1981) ha logrado convencer al mundo –o al menos a una gran parte de éste– de los beneficios del sistema capitalista y sus mercados, de la visión funcionalista racional, de la legitimidad y precisión científica de la economía y la estadística, así como de la eficiencia administrativa en cuanto a la asignación y control de los recursos, y el modelo burocrático como la mejor forma de organizar racionalmente los medios y recursos de las organizaciones, por nombrar los aspectos más representativos.

A través de la retórica, la narrativa, la persuasión, la demagogia²⁴ y otros artilugios del lenguaje, el discurso ha institucionalizado mitos racionalizados²⁵ (Meyer y Rowan, 1977) que alteran la realidad y presentan una visión editada de ésta, que favorece a intereses capitalistas. Ahora bien, estos discursos inciden sobre la memoria colectiva (Robles, Soto y Paoli, 2009: 15) legitimándose a través de las fuerzas de inspiración y aspiración²⁶ (Desroche, 1976), moldeando y reconstituyendo el imaginario social, reorientando el sentido de las prácticas sociales, y en el caso de las organizaciones, de las prácticas organizacionales. Si esta idea se asocia con la Teoría de la Construcción Social de la Realidad (Berger y Luckmann, 1999; Silverman, 1975), se tiene entonces un discurso construido socialmente por ciertos grupos para alcanzar sus fines o bien proteger sus intereses. Así, tanto las necesidades como las aspiraciones e inspiraciones organizacionales son redefinidas desde el capital y el poder, asociado generalmente a Europa y Estados Unidos (Abrahamson, 1996; Dussel, 2006) –aunque actualmente con el fenómeno de globalización y el flujo internacional de capitales esta noción se vuelve difusa–, llegando hasta los estratos más altos,

²⁴ Entendida en el sentido de la apelación a prejuicios, emociones, miedos y esperanzas del público para ganar apoyo popular mediante el uso de la retórica y la propaganda. Para mayor desarrollo del concepto, consultar Alayón Gómez, 2008.

²⁵ La noción de Mito Racionalizado se refiere sintéticamente a que las reglas institucionales afectan a las estructuras institucionales y el desempeño de éstas, reflejando la realidad socialmente construida. Estas estructuras se conforman a través del tiempo por medio de la adopción de mitos racionalizados que legitiman el desempeño de la organización haciéndola parecer racionalmente eficiente, más allá de su eficiencia real. (Meyer y Rowan, 1977: 86).

²⁶ Las fuerzas de aspiración –siguiendo a Desroche (1976)– representan “...el conjunto de significaciones imaginarias – culturales, utópicas, ideológicas– que des-determinan una realidad que amenaza.” (Robles, Soto y Paoli, 2009: 22). En otras palabras, aquello a lo que se aspira. Las fuerzas de inspiración complementan a las primeras al constituirse en aquello que mueve, que inspira en pos de aquello a lo que se aspira. Se distinguen en las primeras estados deseados futuros, mientras que las segundas se nutren de la memoria colectiva constituida por hechos pasados. En suma, la interacción entre estas fuerzas dota de sentido a la acción, en este caso, a las prácticas organizacionales.

donde se toman las decisiones: presidentes, gerentes, ministros, secretarios de Estado, e incluso los investigadores de las universidades²⁷.

Recuperando una cita al respecto, Clegg, Courpasson y Phillips (2006), el ser humano nace libre pero encadenado, y los eslabones de las cadenas son eminentemente organizacionales. [...] Con organización casi cualquier cosa puede ser intentada. [...] Los medios organizacionales que forman condensan y distribuyen las relaciones sociales forman poder y lo pueden formar de cualquier manera.

Página | 28

Estos autores dejan claro que el poder constituye una acción fundamental que no puede pasar por alto al estudiar cualquier organización. Recuperando las discusiones en torno a las críticas a la modernidad y al capitalismo, a la racionalidad y a la enajenación del ser humano en el ámbito organizacional, Aldrich sintetiza una realidad que forma parte del lado oscuro del cuerpo discursivo mencionado: “Podemos ver el crecimiento de la sociedad organizacional como un rastro de gente esclavizada y dominada por organizaciones.” (Hinnings y Greenwood, 2002: 415).

Esta racionalidad en nombre de la modernidad ha llevado al extremo el uso funcional del poder no de manera explícita, sino en formas violentamente psíquicas, como lo ha demostrado la corriente del psicoanálisis orientado a las organizaciones. El poder puede alcanzar cada una de esas cosas buenas pero puede traer consigo el desencadenamiento de violencia, la dominación ser forzada y la manipulación ser empleada. Cuando estas palabras son asociadas con poder, éste es usualmente visto como negativo, innoble. (Clegg, Courpasson y Phillips, 2006:2)

Sewell y Wilkinson (1992) proporcionan un revelador ejemplo de cómo las técnicas de gestión japonesas consideradas por algunos como postmodernas, pueden verse en realidad como formas sutiles pero sofisticadas de dominación, que permiten vigilar, controlar, disciplinar y sancionar a los trabajadores. Cabe aclarar que aunque los conceptos de poder y dominación son en principio distintos, estos están íntimamente relacionados, puesto que en la práctica cotidiana, el ejercicio de poder se da sutilmente a través de la dominación, la cual tiene la connotación de convencimiento, negociación y consentimiento, aunque en realidad lleva implícita la marca del poder para hacer que el otro haga la voluntad del uno (Clegg y Hardy, 1996:623-626; De la Rosa,2006: 64).

²⁷ Al respecto, Enrique Dussel lo plantea categóricamente como sigue: “A pesar del hecho de que muchos de los investigadores en los países colonizados se consideran a sí mismos críticos orgullosos (o avanzados) pensadores, rara vez reconocen el grado al cual son Eurocéntricos, aunque ellos no sean europeos. [...] sus mentes han sido colonizadas a tal punto que su idea de “lo otro” es el reflejo de la identidad Europea o americana.” (Dussel, 2006: 491)

Las organizaciones operan y consiguen sus objetivos con relativo éxito al desarrollarse una dinámica interna en la que los actores persiguen sus objetivos personales y defienden sus interés al interior de la organización de tal forma que los objetivos organizacionales sean alcanzados aunque con ciertas desviaciones para que los actores también satisfagan los suyos (Crozier y Friedberg, 1990). Los juegos de poder y el despliegue de estrategias de los actores dentro de ciertos límites o reglas del juego previamente establecidos se superponen a lo que la corriente burocrática y la Simoniana decisional plantean desde la Teoría de la Organización. Ahora el actor en realidad es capaz de canalizar sus fuentes de poder dentro de la organización hasta donde las reglas del juego le permitan, las reglas son flexibles o maleables, contrario a lo que la burocracia plantea, y aunque las decisiones sean programadas, los actores encuentran formas de reprogramarlas.

Precisamente el tema del poder se hace presente en esta pugna, siendo uno de los conceptos constituidos como bastiones para los Estudios de la Organización. El discurso posee capacidad de acción, lo que lleva entonces implícito un ejercicio de poder sublimado. Clegg, Coupparson y Phillips entrelazan los conceptos de Poder y Discurso, pues son igualmente entremezclados en la medida en que constituyen la estructura política de las organizaciones a través de diversos circuitos de poder. Los discursos forman estructuras y proveen los medios para ordenar la estructura política. Entonces, las organizaciones y los individuos usan discursos a propósito para formar las situaciones políticas en y a través del cual ellos pueden actuar y desempeñarse. No todo poder requiere organización, pero la mayoría se vale de ella. (Clegg, Courpasson y Phillips, 2006)

Si bien, el discurso sobre el que se ha hablado en la primera parte es sumamente amplio, tanto como para abarcar los ámbitos de la política, la economía e incluso la cultura tanto a nivel micro como macro, el centro de interés de este documento es el discurso que legitima y promueve ciertos modelos de gestión organizacionales y su transferencia hacia otras organizaciones. En principio, es necesario dejar claro lo que se entiende por modelo organizacional y posteriormente, delimitar lo que se entiende por transferencia. Un modelo organizacional es para Urquiza (2011: 76), una “construcción social”, mientras que para Montaña (2006: 4) son “representaciones generales de las estructuras y los procesos formales básicos asumidos para lograr los objetivos planteados por la organización [que] corresponden a una visión racional instrumental”.

Estos modelos organizacionales surgen en organizaciones consideradas como referentes dignas de imitar, puesto que son los que se valen de los medios referidos anteriormente para

propagarse a través del discurso que lo legitima y se propaga por los medios y agentes señalados anteriormente hasta generar cambios institucionales isomórficos. Siguiendo este argumento, se plantea entonces no sólo el discurso que funciona como promotor del modelo, sino también se genera el anhelo de adoptarlo para realizar las promesas y aprovechar las bondades del modelo.

Se omite obviamente la observación de traducir y entender bien cómo opera el modelo que se desea adoptar, tal traducción es un proceso de la idea general al director, como debe ser transferida y reinterpretada, en nuevos ajustes (Czarniawska et al., en Morris y Lancaster, 2005:207). Este discurso aunado a la dinámica vertiginosa en la que se encuentran las organizaciones contemporáneas del mundo globalizado, las lleva a optar por importar modelos a manera de “plug and play”, listos para implementarse y comenzar a reportar beneficios a la organización, generando una tendencia a imitar o parecerse a aquellas organizaciones exitosas que forman parte del discurso, en términos académicos, una tendencia al isomorfismo estructural²⁸ (DiMaggio y Powell, 1983: 150). Para ello es necesario el proceso de institucionalización, el cual involucra la innovación, la habituación, la objetivación y la sedimentación (Tolbert y Zucker, 1996: 180-184). De esta manera, se seleccionan, promueven e implementan los cambios estructurales necesarios para interactuar de mejor manera con el entorno, se legitiman por medio del consenso y la abstracción teórica y se culmina con la adopción y socialización generalizada al interior de los campos organizacionales de estos cambios estructurales.

Con relación al término de transferencia, Montaño (2006) destaca no sólo la transferencia de conocimiento, sino de este conocimiento o saber hacer (know how) en las organizaciones. Por ello, se sigue que las prácticas, las configuraciones estructurales e incluso la orientación hacia qué objetivos deben perseguirse, así como las estrategias para alcanzarlos son transferidas hacia las organizaciones gracias a la efectiva intervención del discurso en el imaginario colectivo.

Se parte del supuesto de que las aceleradoras de empresas de base tecnológica en México son constituidas o creadas por seres humanos con un propósito, cuyo sentido proviene del consenso existente entre sus fundadores. Estas organizaciones están orientadas a atender a empresas de base tecnológica con el propósito de “acelerar” su crecimiento a través de herramientas

²⁸ Sintéticamente, el isomorfismo estructural expuesto en la obra citada de DiMaggio y Powell se concibe como la tendencia de las organizaciones a parecerse entre sí en cuanto a su configuración estructural, generando campos organizacionales. Lo que se busca es reducir la incertidumbre proveniente del ambiente turbulento en el que se encuentran, así como legitimar sus acciones a través de tres mecanismos: el coercitivo, el mimético y el normativo.

administrativas. Se supone que todo ello se encuentra inmerso en prácticas discursivas (como lo argumenta Foucault) que legitiman sus actividades. Por tal motivo, el analizar estas prácticas resulta de interés académico.

II. RECUESTO HISTÓRICO DE LA INDUSTRIALIZACIÓN Y LA CIENCIA Y TECNOLOGÍA MEXICANA

EL CAMBIO HACIA UN PAÍS INDUSTRIALIZADO

Generalmente los textos que tratan el proceso de industrialización en México hacen un recuento histórico desde el periodo conocido como colonial. La razón es que en esos textos se enfocan en la perspectiva histórica partiendo desde las incipientes fábricas textiles y las empresas mineras con tecnología muy precaria y cuyos beneficios terminaban en manos del imperio Español. Posteriormente se trata el periodo de la independencia y el surgimiento de México como país, continuando sobre la misma línea hasta llegar al periodo del Porfiriato y la consecuente guerra civil conocida como la revolución mexicana.

El desarrollo industrial en México se ha fomentado a partir de la segunda mitad del siglo XX, a través de diferentes estrategias. Primero, al impulsar el florecimiento y fortalecimiento de la industria nacional; después, protegiéndola de la competencia extranjera; y por último, orientándola hacia la competencia en mercados internacionales. Sin embargo, ha habido altibajos en este proceso de alrededor de sesenta años. Como consecuencia, se han implementado estrategias para intentar fortalecer el desarrollo industrial en todos sus estratos, desde las grandes empresas hasta las MIPYMES, desde desarrollo de clústers y parques industriales, hasta incubadoras y recientemente aceleradoras de empresas. En México, este proceso no ha sido instantáneo, pero estas prácticas de imitación han sido una constante en su proceso de cambio de una economía rural a una economía industrial.

En 1930 la constitución de la productividad del país se basaba primordialmente en el sector agropecuario, donde se concentraba alrededor del 68% de la fuerza laboral, lo que nos indica una organización económica eminentemente rural (Mulás, 1995). A partir de las iniciativas industriales del gobierno federal, la expropiación petrolera suscitada en 1938 y la creciente demanda surgida como consecuencia de la participación de los países industrializados en la segunda guerra mundial, en

México inicia una reorientación de la actividad económica, tradicionalmente enfocada a la producción de granos, ganado, extracción de minerales y materias primas, hacia un enfoque manufacturero, es decir, producción de bienes de consumo más duradero. Esta transición que en un primer momento derivó en el conocido milagro mexicano de mediados del siglo XX, se vio afectada no sólo por factores de tipo interno, sino también por las variables externas que terminaron por enviar al país a una situación de crisis y a decidirse por un cambio de modelo orientado a la manufactura para exportación (Unger en Mulás, 1995).

Durante la segunda guerra mundial, México logró alcances moderados en cuanto a la investigación aplicada. Como ejemplos se tiene la llamada revolución verde de la agricultura (1944) y la investigación realizada en materia de salud. Sin embargo, desde entonces se ha arrastrado un problema que hasta fechas actuales no se ha solucionado: El predominio de la investigación básica sobre la aplicada se ha convertido en un fuerte obstáculo para la integración del quehacer universitario con el aparato productivo (Sullivan en Mulás, 1995). A partir de este momento el gobierno mexicano comienza a impulsar diferentes fórmulas de política industrial que proveen al país de infraestructura y desarrollo en diferentes niveles. La estrategia se orienta al desarrollo de la industria nacional que produzca los bienes y servicios demandados por la sociedad con el propósito de reducir la importación y consumo de los mismos venidos del exterior o importados. Se combina tanto el fomento a la creación de empresas y ramos industriales como la protección de las mismas gracias a un mecanismo de barreras a la importación de bienes que pueden ser de tipo arancelario y/o administrativo (Cárdenas, 1992).

En México se aplicó esta estrategia a partir de la caída de la oferta de importaciones obligada por las necesidades del autoabastecimiento de los países industrializados involucrados en la segunda guerra mundial, lo cual dificultaba obtener productos que habitualmente se importaban. Como consecuencia, el país tuvo que desarrollar una incipiente industria nacional que logró entre 1940 y 1945 un promedio de crecimiento anual del PIB del 5.9% (Elizondo y Delgado en Mulás, 1995).

Históricamente se tiene documentado que esta estrategia se adopta desde antes de 1946, sin embargo se considera realmente a prueba su efectividad a partir de que las economías anteriormente en guerra restablecen su producción y la exportación de sus productos al mercado

internacional, lo que somete a las empresas mexicanas y sus productos a una competencia a la cual tendrían que enfrentar.

Por tanto, la naciente industria mexicana logró soportar la oleada gracias a las estrategias de protección de las mismas bajo un argumento de defensa temporal a las nacientes empresas, con lo que se logró que éstas maduraran. Las importaciones que se buscaban sustituir eran los bienes de consumo duradero, tales como automóviles, equipos de radio y televisión, enseres domésticos y similares. Estas estrategias de posicionamiento desde la perspectiva de la escuela del mismo nombre, se evidencian como ficticias, pues en realidad no se basan en ventajas competitivas, sino en un proteccionismo que evitó que éstas desarrollaran estrategias que les permitiesen ser competitivas en un mercado competitivo internacional (Mintzberg, 1998).

En ese momento la política obtuvo resultados, puesto que a nivel internacional se hablaba del milagro mexicano y de un desarrollo estabilizador. Las tasas de crecimiento anual promediaban entre 6 y 8%. Con excepción de la devaluación de 1954, México logró una estabilidad cambiaria durante 25 años, así como una estabilidad política y la modernización de su perfil productivo. Desde la implementación de las estrategias para la industrialización, la política de desarrollo industrial favoreció a las manufacturas, la construcción, la electricidad y el transporte, aunque no hay que perder de vista que la agricultura seguía siendo la generadora más importante de divisas –hasta 1973-, las cuales permitían la adquisición de equipo y bienes intermedios de importación necesarios para el desarrollo industrial. La agricultura mantenía un crecimiento anual importante sobre la industria. No sería hasta 1975 que el petróleo reemplazaría a la agricultura en la generación de divisas (Mulás, 1995).

Paradójicamente, la sustitución de importaciones se detuvo en el nivel de bienes de consumo y algunos intermedios –telas e hilos de algodón, molienda de trigo, producción de azúcar, cerveza, aceites vegetales, jabón, puros y cigarrillos, fundición de hierro y acero, telas de lana y papel-, por lo que condujo a una mayor dependencia de importaciones de otros intermedios –vidrio y cemento, entre otros- y de bienes de capital. Se observó en este periodo un crecimiento mayor de las importaciones, el uso de tecnología extranjera e inversiones de empresas transnacionales que de la industria nacional y las exportaciones agrícolas y mineras que terminarían por estancarse. Se instalaron en México empresas de origen estadounidense y europeo. Se importó tecnología –maquinaria y equipo y tecnología no incorporada – por lo que se obstruyó la transferencia

tecnológica, profundizando así la dependencia tecnológica del país (Elizondo y Delgado en Mulás, 1995).

LA VINCULACIÓN ENTRE LA INDUSTRIA Y LA CIENCIA

Adicionalmente se percibe en este periodo la poca o nula vinculación del sistema científico nacional con el aparato productivo, el cual recurrió también a la importación para dar satisfacción a sus demandas científico-tecnológicas. En este punto se establece el inicio del cambio en el modelo, puesto que entre 1967 y 1972 la UNAM fomentó la coordinación de las tareas de investigación, se iniciaron los estudios interdisciplinarios y se buscó fortalecer la vinculación entre la investigación y la problemática nacional para hacer frente a esta situación (Unger en Mulás, 1995). El Artículo 73 constitucional faculta al poder legislativo para promulgar leyes sobre la promoción del desarrollo científico y tecnológico, por lo que se han promovido la Ley para coordinar y promover el desarrollo científico y tecnológico (1984) y la ley del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (1970).

De igual manera, la comunicación entre el Estado y la comunidad universitaria se encontraba en una situación tan ríspida que como ya es conocido, desembocó en el conflicto estudiantil de 1968. Por tanto, la nula cooperación y la poca comunicación existente entre los actores principales del proceso de modernización industrial –Estado, industriales, centros universitarios de investigación-, sumados a un evidente retraso tecnológico y la dependencia tecnológica de México con otros países dan como consecuencia una estructura endeble que ante las primeras arremetidas de una contingencia macroeconómica se vería derrumbada.

En 1970, a raíz de la investigación y los trabajos realizados por el Instituto Nacional de Investigación Científica se señalaron los problemas descritos anteriormente y se estableció el diseño de una política nacional de ciencia y tecnología. Se señala también la falta de apoyo a la investigación científica, que se traduce en el bajo monto de los recursos que se proporcionan; deficiencias del sistema educativo en términos de las necesidades de formación de personal científico y tecnológico y; un desequilibrio en la actividad de investigación con preponderancia de lo básico que ha frenado por diversos motivos las posibilidades de obtener mejores resultados de la asignación de los recursos para la ciencia y la tecnología (Mulás, 1995).

Kurt Unger (en Mulás, 1995) marca una separación en este periodo debido a la crisis en la que cae la macroestrategia a causa de su petrificación o la incapacidad de evolucionar y adaptarse a

las nuevas condiciones existentes en el entorno y señalando también particularmente el surgimiento del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) en diciembre de 1970, como producto de la investigación mencionada. De igual forma se señala la puesta en marcha de la estrategia para desarrollar la industria de bienes de capital.

El CONACYT surge con la encomienda de convertirse en el órgano central del sistema de promoción de esfuerzos y recursos de la ciencia y la tecnología. Ha permitido una toma de conciencia respecto a la complejidad de los problemas del atraso científico y tecnológico. Con la creación de esta institución se dio lugar a la implantación de las políticas de ciencia y tecnología más firmes que habrían de verse en muchos años, como la promulgación en diciembre de 1972 de la Ley sobre el registro de transferencia de tecnología y el uso y explotación de patentes y marcas; y en marzo de 1973 la ley para el control de la inversión extranjera (Unger en Mulás, 1995).

De igual manera, con el establecimiento del CONACYT se buscó disminuir los costos para el país derivados de la transferencia de tecnología del exterior y de la operación de empresas extranjeras en el mismo, así como la generación de capacidades competitivas de la industria local evitando las restricciones al comercio, uso de insumos nacionales y otras prácticas, pero -según la perspectiva de Unger- éstas no tuvieron la continuidad ni la puesta en práctica más efectiva (Unger en Mulás, 1995).

En este periodo se establece también, con base en el estudio realizado en 1977 por NAFINSA-ONUDI²⁹, la iniciativa para desarrollar la industria de bienes de capital, pues se demostró la importancia estratégica e influencia de éstos en el progreso y aprendizaje tecnológico y la transmisión de éste al resto del aparato productivo (Unger en Mulás, 1995).

Para Unger (ibíd) esta etapa marca con mayor claridad que en las otras que el objetivo es desarrollar el complejo de capacidades científico-tecnológicas como condición indispensable para la profundización de un crecimiento industrial autosostenible. Sin embargo, se dio prioridad a los objetivos administrativos –creación de órganos gubernamentales encargados de fomentar la ciencia y la tecnología-, y financieros –incrementar en 6 años el gasto nacional en ciencia y tecnología de 0.13% a 0.40% del PNB sobre el establecimiento de una adecuada estructura de soporte con una visión a largo plazo y al encadenamiento de las políticas de cada régimen sucesivo (Unger en Mulás, 1995).

²⁹ México: una estrategia para desarrollar la industria de bienes de capital.

PROGRAMAS SECTORIALES DE APOYO A LA INDUSTRIA MEXICANA

En este periodo se resalta también el surgimiento de la programación sectorial, antecedente de los actuales Planes Nacionales de Desarrollo. Con la programación sectorial se intentó racionalizar las acciones del sector público. Así surgieron programas en educación, agricultura, e incluso programas para la industria (Núñez, 1995).

Página | 36

Durante la etapa inicial de auge de la planeación en el aparato administrativo gubernamental se empezaron a formar cuerpos especializados, llegándose a establecer subsecretarías de planeación en casi todas las Secretarías de Estado e incluso la Secretaría de Programación y Presupuesto, que fue la entidad que tenía como responsabilidad la formulación y el seguimiento del Plan. Al final de la década el presidente en turno, José López Portillo, presentaba un Plan Global de Desarrollo (Núñez, 1995).

Con la irrupción de la programación en los ámbitos gubernamentales se plantean los objetivos de beneficio social y el mejoramiento de los niveles de vida de la población. La perspectiva del desarrollo económico y su incidencia en el bienestar social se convierte en estandarte del discurso político. Con esta justificación se fijan metas de alto crecimiento del producto interno bruto (que en realidad es un índice de crecimiento). Se percibe en este proyecto una programación sin evaluación de los resultados (Núñez, 1995).

En cuanto a la situación macroeconómica, el modelo de desarrollo estabilizador buscaba corregir los fallos en la sustitución de importaciones por medio de una disciplina de política industrial y tecnológica dictada por el CONACYT y NAFINSA, pero gracias al incremento de divisas generado por el aumento de precios del petróleo se acentuó aún más la problemática arrastrada. De igual manera, esta bonanza petrolera llevó a un engordamiento del aparato burocrático del CONACYT, el cual consumía más recursos para sus operaciones administrativas que para cumplir con sus objetivos que le dieron origen. Con ello, la disciplina de política industrial y tecnológica se relajó, recayendo en las importaciones masivas donde incluso el Estado importaba tecnología para las principales empresas paraestatales, buscando ampliar la planta instalada para petróleo, petroquímica, electricidad y otros (Unger en Mulás, 1995).

En medio de la crisis de la deuda externa, y con una complicada situación en la balanza comercial que mostraba debilidad económica, se acentuaron también la carencia de capacidades de la industria, una falta de competitividad resultado de la sobreprotección estatal, la falta de integración

industrial y la ya señalada ausencia de capacidades tecnológicas, junto con una devaluación severa de la moneda nacional, la ola de desempleo y el incremento de la pobreza se convirtieron en la justificación de la ideología neoliberal y la promoción de la dinámica de la competencia entre privados con la reducción de la participación del Estado en la regulación de la actividad económica, abandonándose así las estrategias seguidas durante los años anteriores y estableciendo un rumbo totalmente diferente (Unger en Mulás, 1995).

La estrategia de sustitución de importaciones y el desarrollo estabilizador que se promovió en México desde los años 40's desembocó en una severa crisis que se combinó con las contingencias económicas internacionales. Las políticas de desarrollo industrial se cuestionaron severamente por los promotores de la doctrina neoliberal, principalmente por ser dictadas por el Estado y porque éste se encargaba de las áreas principales de la producción (Unger en Mulás, 1995).

La retracción de las principales economías del mundo, el difícil acceso a financiamiento, el estancamiento económico y los desequilibrios estructurales y financieros se convirtieron en la referencia de la inoperancia estratégica y en la justificación para promover su sustitución por una estrategia diferente. México se sumergió en una macrodevaluación, se disparó la inflación, y se generó una caída de la inversión con recesión profunda.

LA INDUSTRIA MEXICANA ANTE LA APERTURA INTERNACIONAL

El ascenso al poder de la corriente neoliberal del Partido Revolucionario Institucional instauró rápidamente una serie de adecuaciones de emergencia a las variables financieras, monetarias y comerciales buscando la reinserción del país a la economía internacional. Se firmó el ingreso al GATT en 1986 y se comprometió la reducción sustancial a los controles de exportaciones e importaciones, con lo que se establece claramente el cambio estratégico de una sustitución de importaciones a una orientación hacia la exportación y la apertura comercial. La devaluación del peso encareció los productos de importación y como resultado se favoreció rápidamente la competitividad de la oferta nacional dentro del propio mercado (Mulás, 1995).

México se desplazó hacia estrategias que apalancaron las fuerzas de la competencia y de los mercados privados, incluyendo una gran reforma en la política macroeconómica, así como también una apertura de la economía a la inversión extranjera y a la liberalización del comercio,

entre otras importantes medidas. La estrategia prioritaria fue el crecimiento de la industria sobre otros sectores (Mulás, 1995).

En el sexenio de Miguel De la Madrid y en el de Carlos Salinas de Gortari se elaboran los primeros Planes Nacionales de Desarrollo, retomando la programación pero con énfasis en la concepción política neoliberal, sobrepasando el mero ejercicio técnico. Cabe resaltar que en estos planes no se incluía textualmente la implementación de estrategias como la venta masiva de empresas públicas, la reprivatización de los bancos, el ingreso al TLC, firmas de acuerdos internacionales que comprometen la soberanía nacional, etc. Aunado a ello, los recortes presupuestales desaparecieron las dependencias especializadas encargadas de la programación del presupuesto, convirtiendo el ejercicio de planeación en un requisito a cumplir porque así lo señala la Constitución y la Ley de Planeación (Núñez, 1995).

La nueva estrategia de la política industrial favoreció principalmente a las empresas manufactureras y comercializadoras de exportación –particularmente la petrolera, químico petroquímicas y las manufacturas automotrices, maquinaria eléctrica y no eléctrica- a través de medidas como el PITEX (Programa de Importación Temporal para la producción de artículos de Exportación), el DIMEX (Derechos de Importación para la Exportación), el ALTEX y la devolución de impuestos de importación a las exportadoras, la exención del IVA a las importaciones temporales y el financiamiento al comercio exterior a través de BANCOMEXT (Unger en Mulás, 1995: 57).

De igual forma, La Ley para el Desarrollo y Protección de la Propiedad Industrial de Junio de 1991 deroga la Ley sobre el registro de Transferencia de tecnología y el uso y explotación de patentes y marcas, lo que permite a las empresas mayor libertad para las decisiones que tienen que ver con la adquisición de tecnología (IMPI y SECOFI).

En cuanto a la integración de los actores que inciden en el desarrollo de la estructura científico-tecnológica-industrial, es evidente que se ha relegado a segundo plano buscando primero asegurar estrategias en un marco económico sobre el cual maniobrar, además de consolidar las posiciones políticas para asegurar la continuidad de la estrategia.

La liberalización de las importaciones, incluidas las de tecnología, llevó a buscar cualidades competitivas antes que capacidades tecnológicas e industriales. Desde la perspectiva de Unger, el desarrollo de las capacidades científicas y tecnológicas no puede dejarse a la dinámica del sector empresarial, ni extranjero ni nacional (Unger en Mulás 1995). Se ha convertido en constante en una

y otra estrategia la debilidad de las empresas nacionales en general, con la excepción de las joyas de la corona que han aprovechado sus nexos políticos y económicos para despuntar y adentrarse en la competencia internacional. Fuera de eso, los principales exportadores son empresas transnacionales o grandes grupos corporativos y mismos que no encuentran una alineación directa con los objetivos perseguidos por los Planes Nacionales de Desarrollo del país sino que marcan a sus objetivos particulares en función de proyectos particulares (Unger en Mulás, 1995: 76).

El poder político y económico ejercido por este liderazgo empresarial dejó expuestos a los sectores industriales nacionales, tanto por sus debilidades comerciales como por la dependencia tecnológica existente. De igual forma, a pesar de que se ha generado atracción de inversión extranjera, ésta se ha concentrado principalmente en los servicios y el mercado de valores y no se ha materializado en plantas o proyectos industriales que permitan desarrollar capacidades científico-tecnológicas para la competitividad de largo plazo.

Los defensores de las estrategias neoliberales orientadas a la exportación argumentan como éxito la consolidación en México de actividades industriales relativamente maduras, incluso la integración de algunas a redes internacionales de producción. Sin embargo, al observar con detenimiento se descubre que esta integración sólo aprovecha los bajos costos indirectos de fabricación y de mano de obra, puesto que el abastecimiento de insumos y productos proviene del exterior, lo que permite minimizar costos pero no establecer un desarrollo de largo alcance basado en el desarrollo e independencia tecnológica. La supervivencia de la industria mexicana en una economía abierta y globalizada está condicionada a una modernización tecnológica en sus procesos de producción (Olivares, 1995).

Las ventajas comparativas de que gozaban anteriormente la producción de textiles, vestido, madera y cuero, y que no son intensivas en tecnología, han perdido gradualmente su posición competitiva en el mercado internacional. La configuración actual que ha establecido la nueva estrategia es un aparato productivo dependiente del ensamble de partes, componentes e insumos intermedios de importación. El caso más claro es el de la industria automotriz con un contenido de componentes importado de entre el 80-85% (Mulás, 1995).

La modernización industrial involucra variables administrativas, financieras y tecnológicas, de las cuales, éstas últimas representan una inversión considerable con un periodo largo de retorno.

Esto resulta poco atractivo tanto para inversionistas, industriales e incluso el propio gobierno si sólo se considera cuantitativamente o económicamente.

En 1991 se estableció el Fondo de Investigación y Desarrollo para la Modernización Tecnológica (FIDETEC) del CONACYT con el objetivo de apoyar esfuerzos en Investigación y Desarrollo en las industrias mediante financiamiento y garantías de riesgo compartido para el desarrollo de esta fase tecnológica. La fase de comercialización se apoya a través del Programa de Desarrollo Tecnológico de Nacional Financiera (Elizondo y Delgado en Mulás, 1995).

Página | 40

La importancia de las industrias de alta tecnología radica en su asociación con la capacidad de innovación, en el incremento en la participación de los mercados, en la creación de empleos de mayor valor agregado y un uso más eficiente y productivo de los recursos. La participación del Estado ha consistido en los últimos años en el acondicionamiento de la infraestructura necesaria para el sector productivo –telecomunicaciones, rutas de transporte, servicios de información, asesoría industrial-, aunque todavía no son suficientes ni parecen ser utilizados como ventajas para gran parte de las empresas (Elizondo y Delgado en Mulás, 1995).

Debido al eminente auge que adquirió el enfoque económico en la formulación de políticas públicas, los gobiernos mexicanos de la época apostaron por una industrialización que permitiera alcanzar grandes niveles de crecimiento económico, lo que permitiría desarrollar a la nación. Sin embargo, la falta de sensibilidad ante los cambios en el entorno, así como la limitación en cuanto al desconocimiento de las fortalezas y debilidades del país y una ineficiente estrategia –prácticamente inexistente– que sustentara el cambio gradual del modelo agrícola al manufacturero sin desproteger al primero, llevaron consigo como consecuencia una configuración desfavorable para la competitividad del país. Actualmente, parece que se repiten estos patrones de comportamiento al implementar estrategias sin considerar lo sucedido en el pasado, omitiendo el aprendizaje generado de esos casos.

En el siglo anterior se observó una evolución del pensamiento económico desde las teorías clásicas del crecimiento económico, pasando por la concepción de un desarrollo económico que consideraba a la economía en cuestión como parte de un sistema mayor con el que tenía relaciones que le afectaban positiva o negativamente, tanto en lo macro como en lo microeconómico.

A finales del siglo se acuñó el término desarrollo sostenible, con el cual se incorporan ambiente, sociedad y comunidad como dimensiones a la perspectiva económica que se venía

manejando en las diversas teorías y posturas de los estudiosos de la economía (Clarke y Clegg, 1998). Pero la cuestión es que este desarrollo tiene que contar indispensablemente con un avance en la investigación científica y tecnológica, así como en su aplicación práctica a través de la innovación y la transferencia de tecnología hacia los ramos productivos de la nación, acentuándose este proceso en los últimos años.

REVISIÓN DE LA INDUSTRIALIZACIÓN MEXICANA DESDE LA ÓPTICA ESTRATÉGICA

Ahora bien, se puede observar a lo largo de este recorrido histórico cómo el sentido estratégico se hace presente en cada toma de decisiones gubernamental, en donde la barrera entre la estrategia y la política pública como la concebía Lindblom en 1959 es muy tenue. Podemos identificar diferentes errores en la toma de decisiones y en la selección o diseño de estrategias. Por principio, se ha mencionado ya la apuesta por la industrialización sin antes considerar el carácter endeble del sector agrícola, mismo que en este mismo periodo de revisión histórica se ha visto sumamente menospreciado por los estrategias gubernamentales.

Justamente como plantean Luis Montaña (2002) y Luis Rubio (2001), se han alcanzado límites funcionales y los resultados son mixtos. Evidentemente se ha alcanzado por momentos una bonanza económica que sin embargo no ha sido constante ni duradera, mucho menos ha propiciado un desarrollo industrial homogéneo, privilegiando sólo a unos grupos y perjudicando enormemente a la gran mayoría que conforman el núcleo de industriales mexicanos y por consiguiente, los obreros, empleados y familias que dependen de ellos.

Por otro lado, Ansoff menciona la importancia de la relación de la tecnología con respecto al mercado y los productos. De igual manera, el entorno juega un papel fundamental dentro de esta relación al presentar tanto oportunidades como amenazas, agregando la limitación de recursos y crecimiento, así como la necesidad de legitimar a la firma (Ansoff, 1979). Trasladado al caso en cuestión, se hace evidente el desconocimiento o la omisión de estos elementos en el momento de la elección de las estrategias de desarrollo industrial, pues lo que en los años 50's representó el llamado "milagro mexicano", visto en un espectro más amplio de tiempo como lo plantea Danny Miller en su perspectiva cuántica del cambio (Mintzberg, 1998: 394), ha significado un elevado costo perdurable en el largo plazo. El saldo lleva sucesivas devaluaciones a cambio de breves periodos de bonanza económica.

Visto desde la perspectiva de Mintzberg en el Safari a la estrategia, se pueden apreciar de igual forma la confluencia de escuelas de la estrategia en diferentes momentos. El comienzo de esta reconfiguración estratégica se remonta a la aparición de los tecnócratas en los años 50's, arribando al montículo desde el cual dictaban las estrategias con su discurso semejante al de la escuela de planificación que tanto ha caracterizado sobre todo en cuanto a la estructura del aparato burocrático de la segunda mitad del siglo XX. Sin duda no podemos tampoco omitir la incidencia de la escuela de poder a lo largo del recorrido histórico, pues como resalta Vincent Ostrom, lo que en un principio se perfilaba como una separación de lo político y lo científico para garantizar la profesionalidad en las estrategias de política pública, se convirtió en un nuevo ente político que ejerció su poder y degeneró el proceso de diseño e implementación de estrategias (Ostrom, 1973). Por tanto, el jaloneo político en el gobierno se hace presente transversalmente en las estrategias a nivel racional, organizacional y burocrático (Allison, 1987). A esto se agrega por cierto, la presión ejercida tanto políticamente por el entorno, en este caso, organismos internacionales y corporaciones transnacionales, como lo destaca la escuela ambiental. Por un lado, se observa la confluencia entre el determinismo y el voluntarismo, pues el ejercicio de las decisiones que llevaron a implementar las estrategias de industrialización modificó el entorno del gobierno, es decir, a la sociedad y a la estructura socioeconómica del país. Por otro lado, el ambiente incidió ejerciendo presión para adoptar la estrategia de neo liberalización del mercado, con sus conocidas consecuencias.

Nos queda pendiente conocer qué pasaba por la mente de los estrategas del gobierno – escuelas de aprendizaje y cognoscitiva– para considerar esas opciones sin contemplar las consecuencias que acarrearaban. Tal vez la justificación se pueda encontrar en las páginas de Simon, referente a la racionalidad limitada.

En conclusión, retomando a Clarke y Clegg, la tecnología forma parte de la estrategia mexicana, para bien o para mal, sin embargo, es necesario apuntalar los sectores primarios como base fundamental para el desarrollo sustentable. La apuesta por captar inversión extranjera a través de la especulación en la bolsa y la poca inversión de capitales extranjeros en plantas industriales – con las consabidas concesiones que benefician su apetito depredador– continúan demostrando que justamente ese aprendizaje incremental del que Lindblom y Quinn hablaban, no parece llegar al gobierno mexicano, por lo que pareciera estar condenado a repetir la trágica historia (Mintzberg, 1998: 226-227).

Pareciera justamente que ante los nuevos paradigmas que se vislumbran en el entorno y con su turbulencia tan característica, el gobierno mexicano no se encuentra habilitado para encarar el siglo XXI, con estructuras burocráticas pesadas, lentas para reaccionar al entorno, con serios problemas de corrupción y burócratas politizados que se resisten a cooperar e incluso a actualizarse tecnológicamente, que no satisface las demandas de la población y que cada vez le cuesta más mantener su ineficiente funcionamiento, además de una considerable pérdida de legitimidad. Parece pedir a gritos un cambio revolucionario, un cambio cuántico en términos de Miller (Mintzberg, 1998).

El problema del desarrollo industrial se encuentra vinculado con el del desarrollo agropecuario y evidentemente con todos los problemas sociales que aquejan al país, mientras el gobierno se ha petrificado ante su realidad. Ahora la iniciativa la toman las OSC's y las privadas, con sus respectivos intereses particulares. En el caso de la revitalización industrial, las aceleradoras de empresas han surgido como organizaciones privadas que atienden ese sector de empresas de base tecnológica, mientras el gobierno imita sus estrategias de manera emergente, sin considerar las implicaciones que esto conlleva. Por ello, la importancia de reconocer el pensamiento estratégico dentro del aparato gubernamental para reconfigurarse hacia el futuro, pero aprendiendo de los errores cometidos e incorporando tanto las estrategias premeditadas como las emergentes a su proceso de toma de decisiones.

LAS MIPYME'S EN MÉXICO

Es de aceptación generalizada el argumento de que las empresas constituyen el principal motor que impulsa el desarrollo económico, la riqueza y la prosperidad de las naciones, por lo que los esfuerzos se han orientado a incentivar su desarrollo y a superar las problemáticas a las que se enfrentan. Sin embargo, aunque ciertos sectores industriales han logrado consolidarse, otros no lo han logrado a pesar de todo el esfuerzo intelectual y de recursos de todo tipo. Una probable explicación propuesta es la orientación mayoritariamente económica con la que se tratan las problemáticas, convirtiendo hechos y fenómenos en variables operacionales con las cuales realizar operaciones aritméticas, estadísticas y econométricas que hacen que se pierda de vista que la competitividad, la calidad, la productividad y otros conceptos no son más que eso, constructos abstractos para tratar de explicar fenómenos que no son explorados ni analizados desde otras perspectivas como la sociológica, la psicológica, la antropológica e incluso la jurídica y la política. Tras los fríos números que indican crecimientos porcentuales en la producción bruta o mejor

posicionamiento frente a otras naciones en cuanto a competitividad o comercio, se mueven intereses personales, inquietudes, anhelos, proyectos de vida, conflictos, patrimonios familiares, todos ellos ámbitos que los modelos y explicaciones económicas no alcanzan a describir.

Si se considera entonces que esta lógica económica racionalista plantea soluciones causales en las que a un determinado incremento en una variable se inducirá un cambio en otra dependiente de ésta, siempre y cuando “todo lo demás permanezca igual” y que de esta manera se plantean las políticas de desarrollo industrial, los programas sectorial, los financiamientos y mecanismos de apoyo, se puede atisbar la razón de tan pobres resultados. Un ejemplo claro lo constituye la consideración del sector de mipymes como un bloque homogéneo al cual se dirigen planes y recursos para incrementar su número y su competitividad.

Dentro del periodo en que la apuesta estratégica fue hacia la gran industria, la actividad económica de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPyME's) siguió siendo un sector fundamental para el desarrollo del país, tanto por su número y porcentaje productivo en el país, el empleo que ofrecían, así como por la capacidad de adaptación y respuesta a las contingencias de su entorno.

En 1985 los resultados arrojados por el censo de INEGI mostraban ya la importancia de las microempresas mexicanas en cuanto a número, pero también las deficiencias en cuanto a la generación de empleos y la participación en la producción interna bruta. Elizondo y Delgado hacen la comparación con Japón para el mismo periodo, evidenciando la importancia que las microempresas japonesas tenían por su aporte al PIB, a la generación de empleos y al número total de empresas (Elizondo y Delgado en Mulás 1995: 86).

En el transcurso de estos años, a pesar de las estrategias y políticas encaminadas al apoyo de las MIPyME's en cuanto a financiamiento, capacitación y asesorías, no se logró un apoyo relevante al sector. En cada periodo establecido por Unger es visible la importancia estratégica que se ha dado por parte del Estado al desarrollo de la ciencia y la tecnología como pilar de crecimiento industrial. Sin embargo la participación gubernamental ha ido decreciendo desde los ochenta a la fecha, enfocándose hoy en día la estrategia en el desarrollo de infraestructura y atracción de inversión extranjera con propuestas específicas como exención de impuestos o mano de obra barata, que impactó más en el ámbito maquilero.

De la Rosa, Montoya y Pomar plantean el interés en el sector mipymes desde la academia y el gobierno, dada su importancia en términos de generación de empleos, aportación al producto interno bruto, el número de establecimientos que representa y su potencial como actor económico (De la Rosa, Montoya y Pomar, 2009: 23). De igual manera reconocen la utilidad y necesidad del conocimiento del sector desde la perspectiva económica sin ser suficiente para explicar cabalmente al mismo.

En un artículo previo, De la Rosa refiere al discurso general de la mipyme (2000: 184) se refiere al conjunto de escritos argumentativos, explicativos, interpretativos y/o declarativos que se entretejen para establecer nociones y significados generales o específicos acerca de algún tema. Por su parte, Mumby y Clair (1997:181) plantean que las organizaciones existen sólo en la medida en que sus miembros las crean a través del discurso. Esto no es afirmar que los organizaciones son “nada más que” discurso, sino más bien que el discurso es el principal medio por el cual los miembros de una organización crean una realidad social coherente que enmarca su sentido de quienes son.

De lo anterior entonces se establece la necesidad de rastrear los argumentos que justifican y legitiman la estratificación de empresas según el tamaño, el cual se mide por el número de personas que laboran para las empresas, así como la producción de riqueza (ingreso). Generalmente el discurso oficial³⁰ se convierte en la principal fuente legitimadora, pues en México no se desconfía de los argumentos que se sustentan en la estadística del Instituto Nacional de Estadística y Geografía. La revisión contenida en este documento busca algo más en el argumento de que el sector de las mipymes requiere ser apoyado para impulsar su crecimiento por su relevancia para la economía nacional.

La declaración expresada por el propio INEGI refleja esta orientación económica al abrir su marco teórico en el documento dedicado a las micro, pequeñas y medianas empresas, destacando la necesidad de fortalecer su desempeño al incidir de manera fundamental en el comportamiento de

³⁰ De la Rosa (2000: 184) establece la existencia simultánea de tres discursos que conforman el Discurso General de la mipyme: el discurso oficial, proveniente de entidades oficiales como la Secretaría de Economía y el INEGI; el discurso académico, el cual genera información y conocimiento desde la investigación académica de universidades y otros centros de investigación; y el discurso managerial o administrativo, sustentado en la experiencia de gerentes, administradores y consultores empresariales. Cada uno de estos discursos persigue objetivos diferentes, movidos por intereses diversos que le dan a cada uno su caracterización respecto a los otros,.

las economías nacionales tanto en países industrializados como en los de menor grado de desarrollo (2009: 11).

Si bien es innegable que los gráficos y estadísticos presentados refuerzan esta postura que se difunde y multiplica en artículos, textos y ponencias oficiales, académicas y empresariales, parece pasarse por alto algo más, la heterogeneidad de un sector que se ha estratificado para comodidad de los analistas y no de acuerdo a las necesidades reales de los quienes componen las empresas, lo cual trata de mostrarse a continuación.

Para este ejercicio se utilizaron los tabulados nacionales de unidades económicas por sector privado y paraestatal, específicamente los de manufacturas, comercio al por mayor, al menudeo y servicios, al igual que el de personal ocupado.

Las variables extraídas para este análisis son:

- ✚ Número Total de Establecimientos
- ✚ Número Total de Personal ocupado
- ✚ Ingreso Total Bruto de las unidades económicas

Estas son consideradas relevantes por el autor, dado que son las mismas que se consideran para segmentar a las empresas en la Secretaría de Economía³¹, al igual que en otras partes del mundo. Las variables están referenciadas de acuerdo con la base de datos a los totales por entidad federativa para el año 2008 para los sectores manufactura, comercio y servicios, por ser considerados tanto desde el ámbito gubernamental como el académico como los que en mayor proporción concentran micro, pequeñas y medianas empresas.

La clasificación en estos sectores se hace en México tomando como referencia el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN), según el cual, los sectores económicos seleccionados para este estudio se clasifican como sigue:

MANUFACTURAS	COMERCIO	SERVICIOS
--------------	----------	-----------

³¹ De acuerdo con el más reciente ajuste, publicado en el DOF el 30 de Junio de 2009.

<p>Transformación mecánica, física o química, maquila, ensamble.</p> <p>21 Subsectores 86 Ramas 182 subramas 292 clases de actividad</p> <p>Industrias características</p> <p>Industria Siderúrgica Industria Automotriz Industria Cementera Industria Cervecera Refinación de petróleo Licores Pinturas Herrería Panadería Tortillería Purificación de agua</p> <p>Entre otras</p>	<p>Compra-Venta (sin transformar) de bienes de capital, materias primas, suministros y bienes para uso personal o para el hogar. (40 ramas)</p> <p>Comercio al por mayor 7 subsectores</p> <p>Bodegas, poca o nula exhibición de mercancías, venta de grandes volúmenes.</p> <p>Comercio al Por menor 9 subsectores</p> <p>Ubicación y diseño del establecimiento, extensa exhibición de mercancías, publicidad masiva.</p>	<p>Actividades económicas que tienen por objeto la satisfacción de un tercero, ya sea en su persona o en sus bienes.</p> <p>11 Sectores</p> <p>Información en medios masivos Servicios financieros y de seguros Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles Servicios profesionales, científicos y técnicos Servicios corporativos Servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos y servicios de remediación Servicios educativos Servicios de salud y de asistencia social Servicios de esparcimiento, culturales y deportivos y otros servicios recreativos Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas Otros servicios excepto servicios gubernamentales (Reparación y mantenimiento, salones y clínicas de belleza, baños públicos, lavanderías, tintorerías, servicios funerarios, asociaciones religiosas, políticas, civiles y similares).</p>
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Son seleccionadas de acuerdo con el discurso en torno a la competitividad de las naciones vigente, el cual Porter (1991: 12) expresa la falta de consenso respecto al término competitividad, pues “para las empresas, competitividad significaba la capacidad de competir en los mercados mundiales con una estrategia mundial. Para muchos miembros del congreso, competitividad significaba que la nación tuviera una balanza comercial positiva. Para algunos economistas, competitividad significaba un bajo coste unitario de mano de obra ajustado a los tipos de cambio.”

Sin embargo, a pesar de que esta afirmación supera ya las dos décadas, sigue prevaleciendo esta confusión y se sigue persiguiendo una competitividad basada en factores de tipo económico. Por ello es considerado que el tamaño, el número de trabajadores, la producción bruta entre otras como el agregado de valor, la calidad, los salarios bajos y las condiciones prevalecientes

en la región son variables operacionales que permiten cuantificar y medir su comportamiento, así como la posibilidad de incidir sobre ellas de manera causal.

En años recientes se ha manifestado el interés en la competitividad de las naciones a través del desarrollo de sus empresas, desarrolladas a partir de la revolución industrial y que se han consolidado como pieza fundamental en el siglo XX para la prosperidad de las naciones o su rezago cuando éstas no son lo suficientemente competitivas. Uno de los teóricos más consultados para la argumentación al respecto es Michael E. Porter, el cual desde los años ochentas se ha centrado en el análisis de la relación de las empresas, los sectores industriales y la competitividad y prosperidad económica.

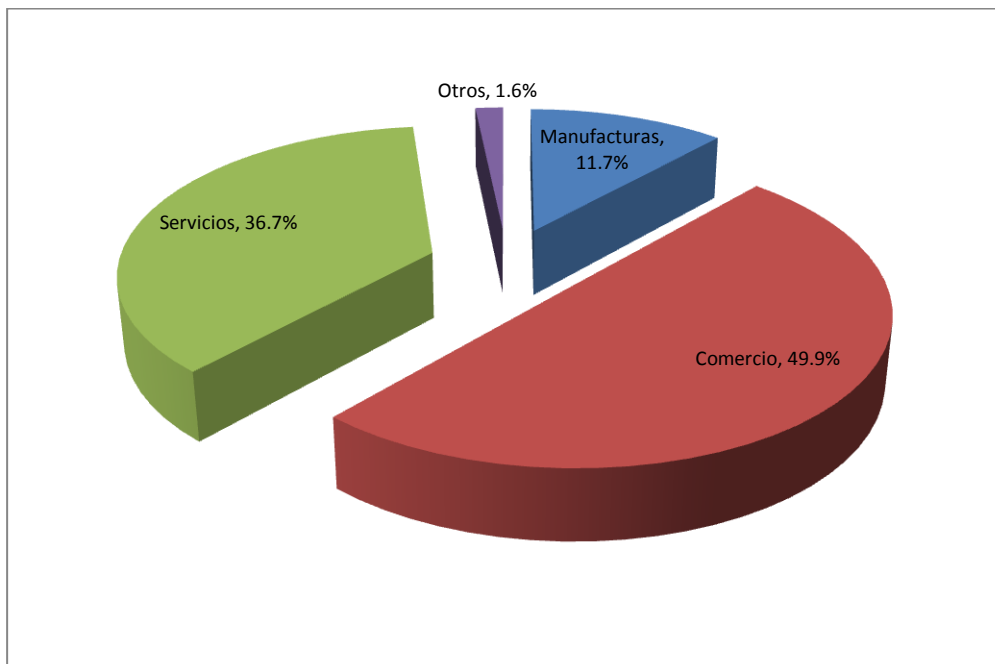
Porter (1991) destaca que lo relevante del término competitividad se encuentra en la productividad de las empresas y de los sectores industriales que permiten a las naciones competir con otras y obtener ventajas que se reflejan en la economía y en el nivel de vida de la población de cada nación.

La base de datos se construyó a partir de diferentes archivos del INEGI, generados en el Censo Económico 2009. Este método estadístico es empleado para poder conocer las características de los establecimientos productores de bienes, comercializadores de mercancías y prestadores de servicios a nivel nacional, con un gran nivel de detalle geográfico y sectorial.

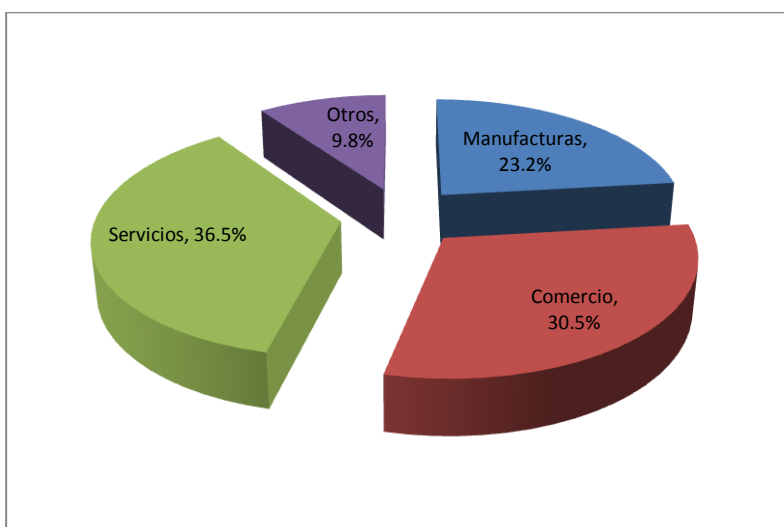
De acuerdo con el Censo Económico 2009, en el año 2008 se contabilizaron 3,724,019 unidades económicas³² en el sector privado y paraestatal. El 98.4% de ellas y el 90.2% del personal ocupado en unidades económicas privadas o paraestatales están concentrados en tres sectores: Manufacturas, comercio y servicios.

SECTOR	Unidades Económicas	
Manufacturas	436,851	11.7%
Comercio	1,858,550	49.9%
Servicios	1,367,287	36.7%
Sumatoria	3,662,688	98.4%
Total Nacional	3,724,019	100%
Otros	61,331	1.6%

³² El INEGI utiliza indistintamente los términos Unidad Económica, Establecimiento y Negocio.



SECTOR	Personal ocupado	
Manufacturas	4,661,062	23.2%
Comercio	6,134,758	30.5%
Servicios	7,340,216	36.5%
Sumatoria	18,136,036	90.2%
Total Nacional	20,116,834	100%
Otros	1,980,798	9.8%



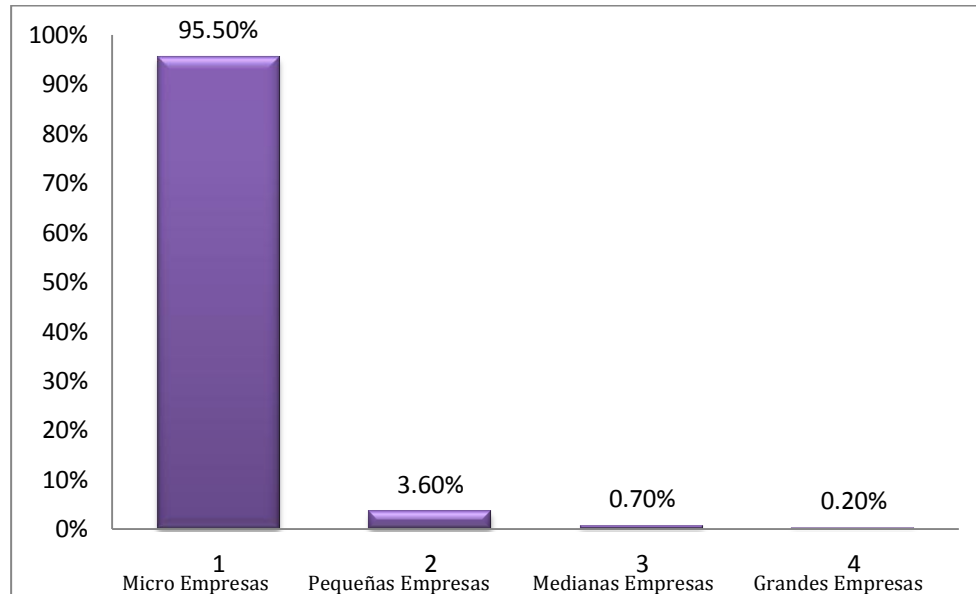
Utilizando la base de datos que segmenta por número de trabajadores a las unidades económicas, tenemos el siguiente cuadro:

Número de Trabajadores	Unidades Económicas ³³		Clasificación		
			Unidades Económicas	Tamaño	Porcentaje
0-2	2,389,447	65.2%	3,499,035	Micro	95.5%
3—5	894,028	24.4%			
6—10	215,560	5.9%			
11—15	58,199	1.6%	132,130	Pequeña	3.6%
16—20	27,633	0.8%			
21—50	46,298	1.3%			
51—100	15,379	0.4%	25,454	Mediana	0.7%
101—250	10,075	0.3%			
251—500	3,502	0.1%	6,069	Grande	0.2%
501—1000	1,635	0.04%			
1001 o más	932	0.03%			
Total	3,662,688^{34*}	100%	Sector de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa mexicana (Censo Económico 2009) 3,656,619 Empresas		

De esta tabla se puede entonces aplicar el criterio utilizado en México de acuerdo a la Secretaría de Economía, la Secretaría de Hacienda y el Instituto Mexicano del Seguro Social para clasificar a las unidades económicas por el número de trabajadores de las mismas, según el Diario Oficial de la Federación del 30 de diciembre de 2002.

³³ Considerando sólo los sectores de Manufacturas, Comercio y Servicios que representan el 98.4% del total de establecimientos contabilizado en el Censo Económico 2009.

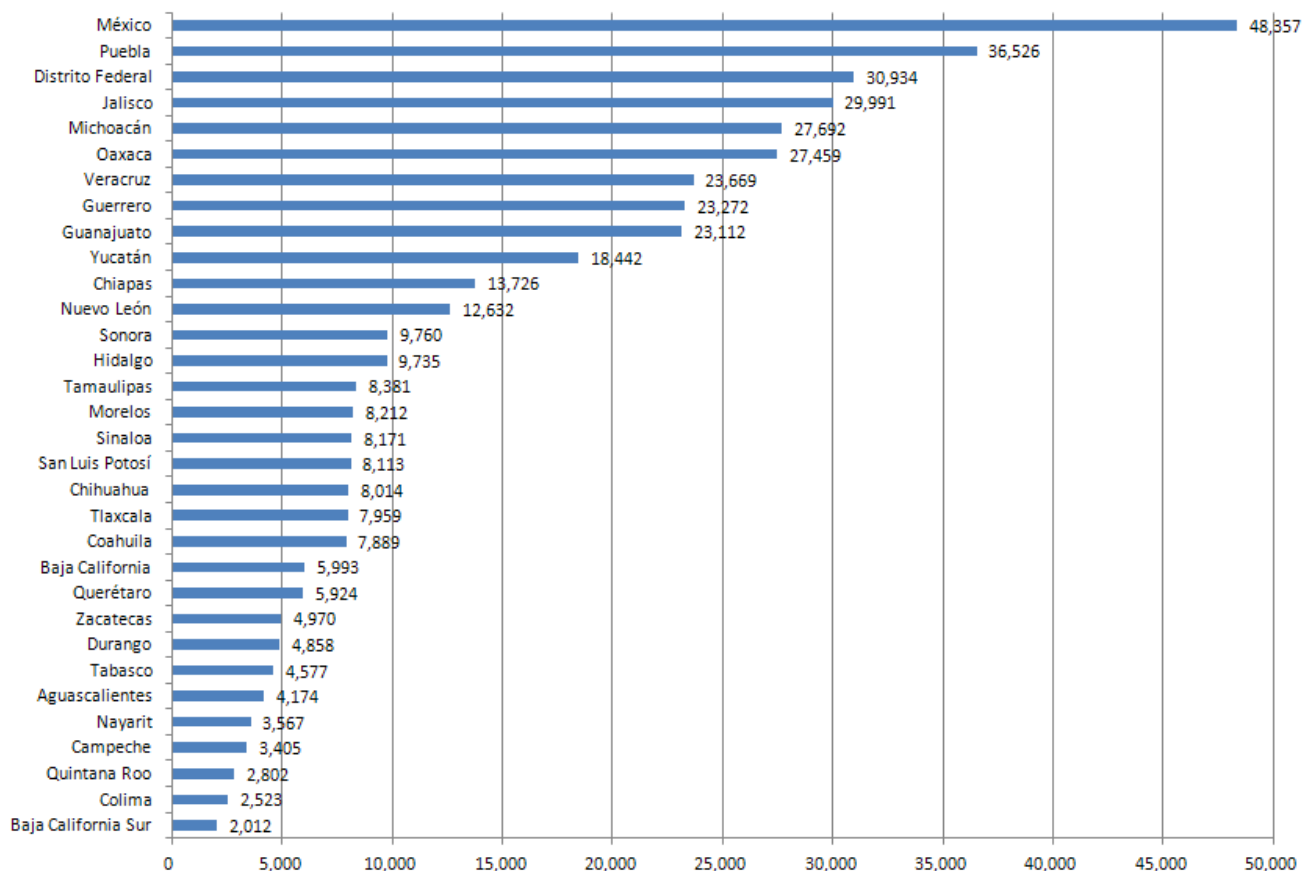
* Este total es el que corresponde a la sumatoria de establecimientos de Manufacturas, Comercio y Servicios, es decir, el 98.4 % del total de establecimientos contabilizados en el Censo Económico 2009.



Esta clasificación se ha generalizado tanto en las secretarías de estado como en aquellas organizaciones relacionadas como los centros de investigación y universidades, considerando un solo bloque conocido como Micro, pequeña y mediana empresa, o bien mipyme o simplemente pyme. Si lo consideramos de esta forma, el 99.8% de las empresas de Manufacturas, Comercio y Servicios del país pertenece a este bloque o sector. Si se consideran el total de establecimientos contabilizados en el censo –en todos los sectores y subsectores productivos–, constituyen el 98.2% del total de empresas en el país.

En las siguientes gráficas se aprecia la distribución de empresas manufactureras, así como también la de establecimientos de comercio y servicios:

Total Establecimientos manufactureros por Entidad Federativa (2009)

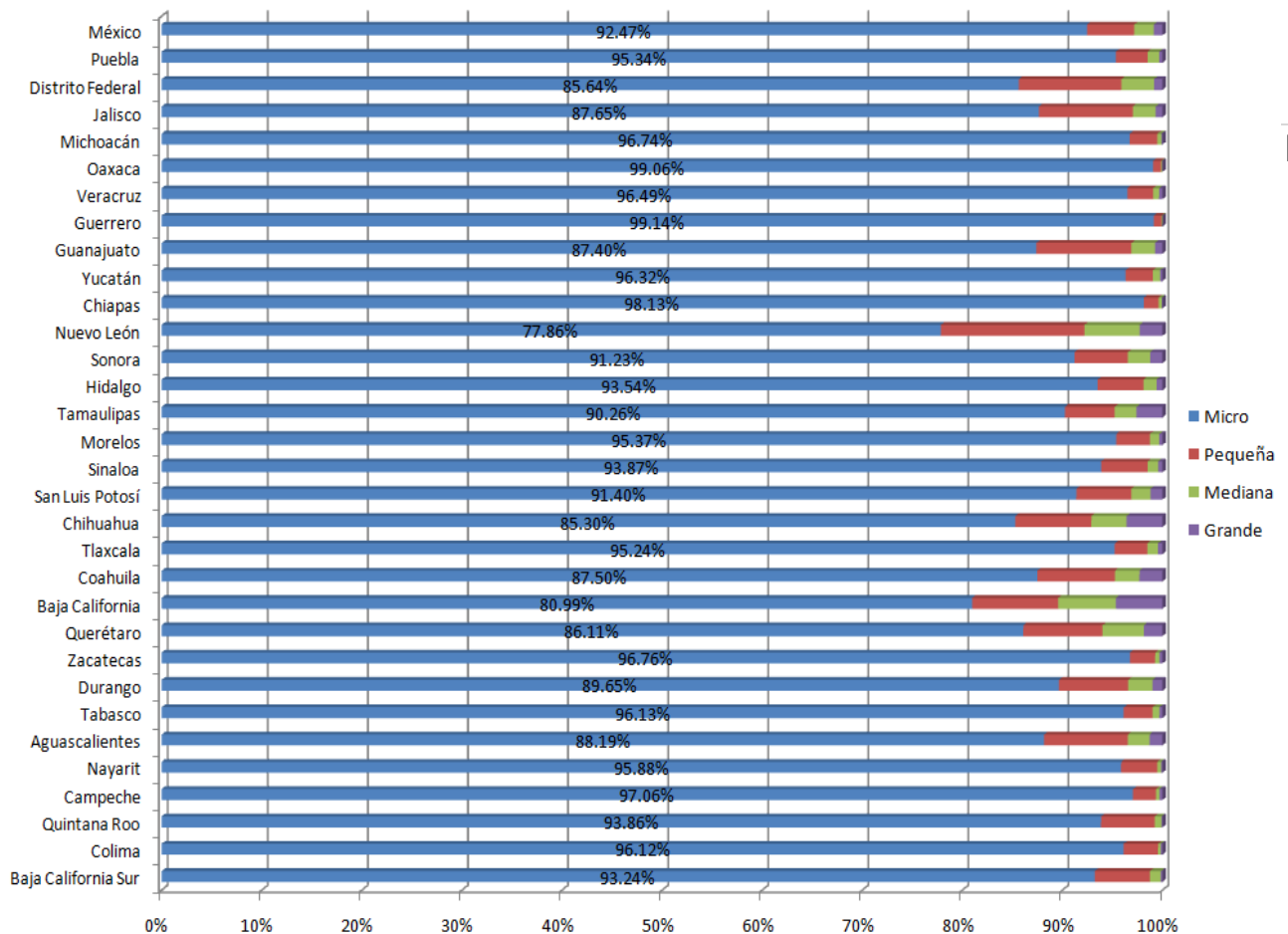


Desde esta grafica se percibe la enorme diferencia existente en el número de establecimientos manufactureros, en donde se destacan estados cuyo desarrollo industrial e intensa actividad económica les permite despegarse de otros estados menos favorecidos, como se verá en las gráficas sucesivas. En esta gráfica se está considerando el total de empresas de manufacturas, comercio y servicios privadas y paraestatales, como se argumenta al principio, correspondientes al 98.4% del total de empresas.

Se aprecia una distribución asimétrica sesgada por los valores extremos que en este caso lo constituye el estado de México.

Para hacer un acercamiento al sector de empresas manufactureras y poder diferenciar entre el sector conocido como mipymes se elaboró la siguiente gráfica que muestra la distribución porcentual que compone el total de las empresas manufactureras.

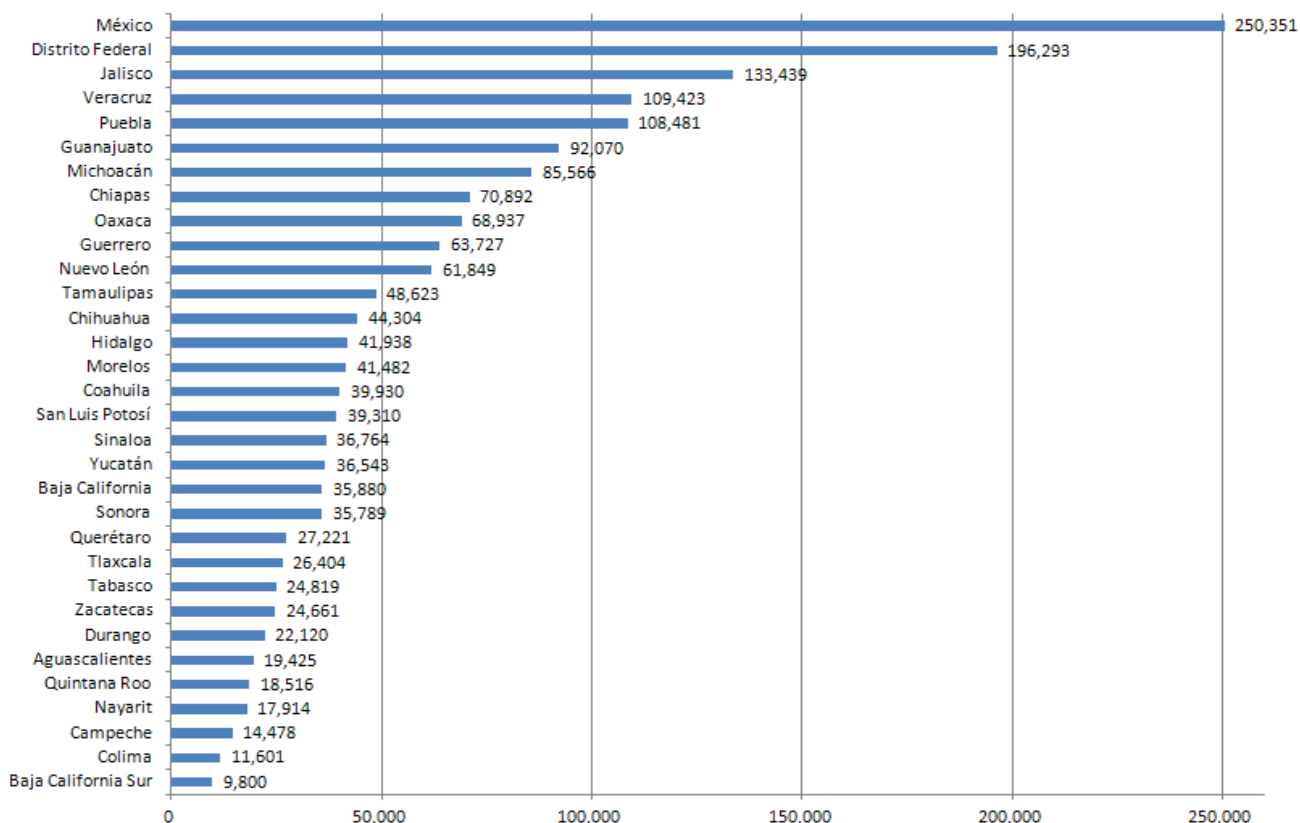
Distribución porcentual de empresas manufactureras por entidad federativa y tamaño (2009)



Como puede observarse, existe una alta composición de micro empresas manufactureras en cada estado, sin importar su ubicación geográfica regional. Con excepción de Nuevo León (77.86%), en el resto de los estados las micro empresas manufactureras superan el 80% del total de manufactureras, llegando en el caso de Oaxaca hasta el 99%. Puede entonces concluirse que en cuanto a empresas manufactureras se refiere, al menos 8 de cada 10 están conformadas por menos de 10 trabajadores. El porcentaje para pequeñas y medianas es en realidad bajo; y sin embargo se acostumbra considerarlas como un bloque homogéneo junto con las microempresas.

En cuanto al sector comercio, se observa una heterogeneidad de igual magnitud, comenzando con la siguiente gráfica:

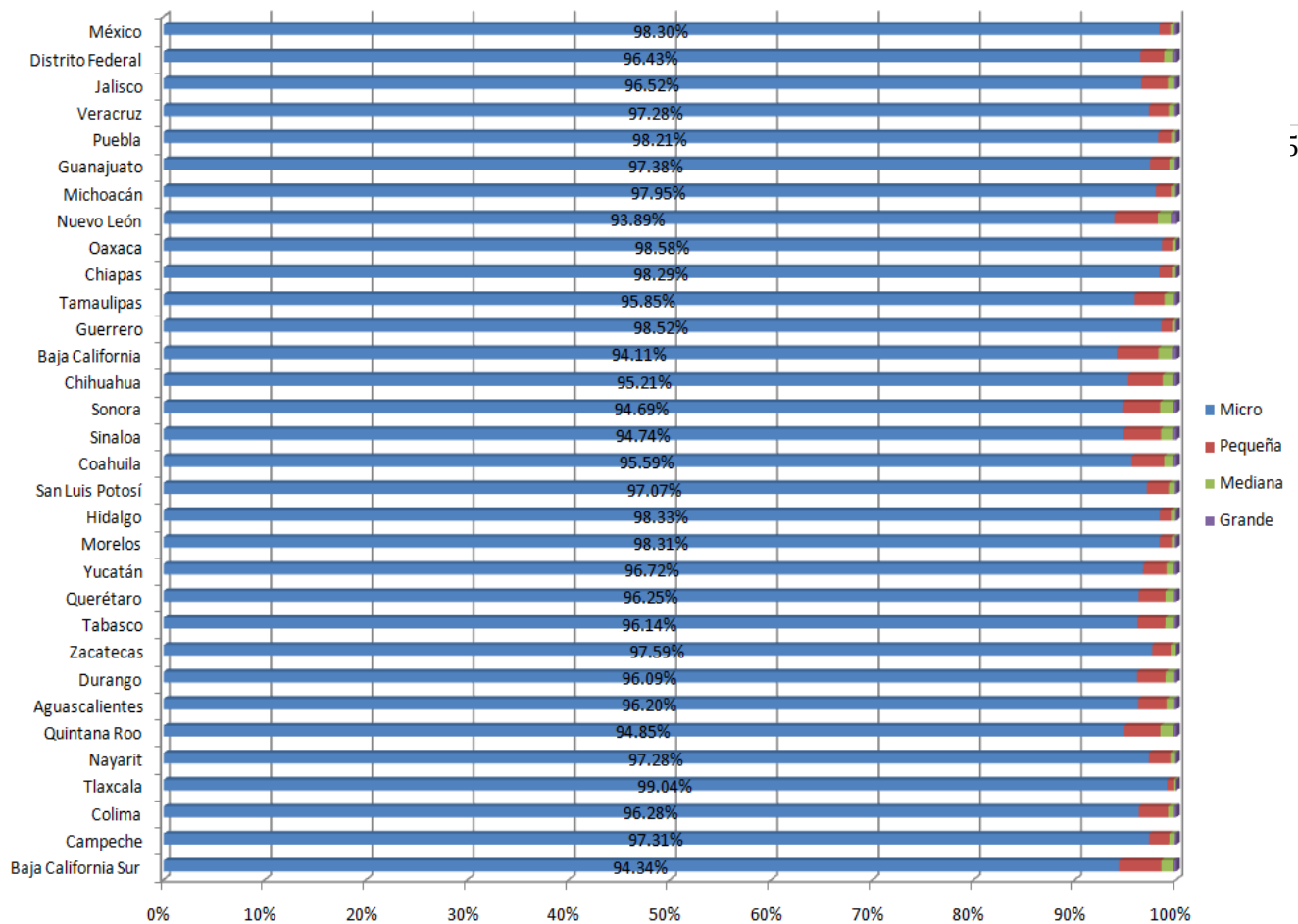
Total establecimientos dedicados al comercio por Entidad Federativa (2009)



Nuevamente el estado de México se diferencia altamente del resto de los estados, junto con el Distrito Federal. La actividad económica de empresas comerciales es altamente concentrada en esta región del centro del país.

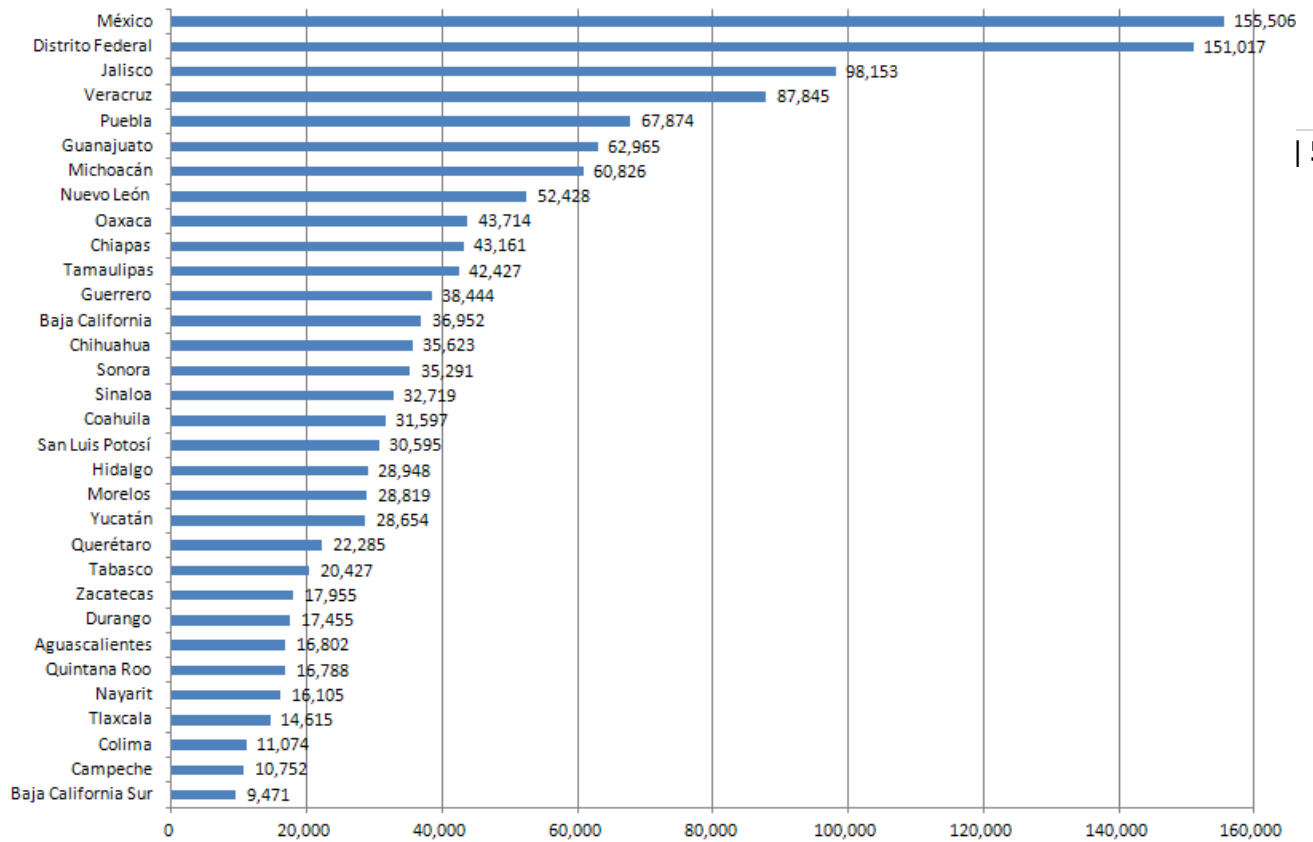
Al revisar la composición por tamaño de estas empresas dedicadas a la comercialización, se aprecia que nuevamente las micro empresas comercializadoras conforman 9 de cada 10 empresas dedicadas a esta actividad económica. El porcentaje menor nuevamente lo representa Nuevo León con un 93%, siendo todos los demás estados de una composición superior a este porcentaje. En Tlaxcala, el 99% de las empresas del sector comercio tienen menos de 10 trabajadores. De igual manera, el porcentaje de pequeñas y medianas empresas en este sector es reducido.

Distribución porcentual de empresas dedicadas al comercio por entidad federativa y tamaño (2009)



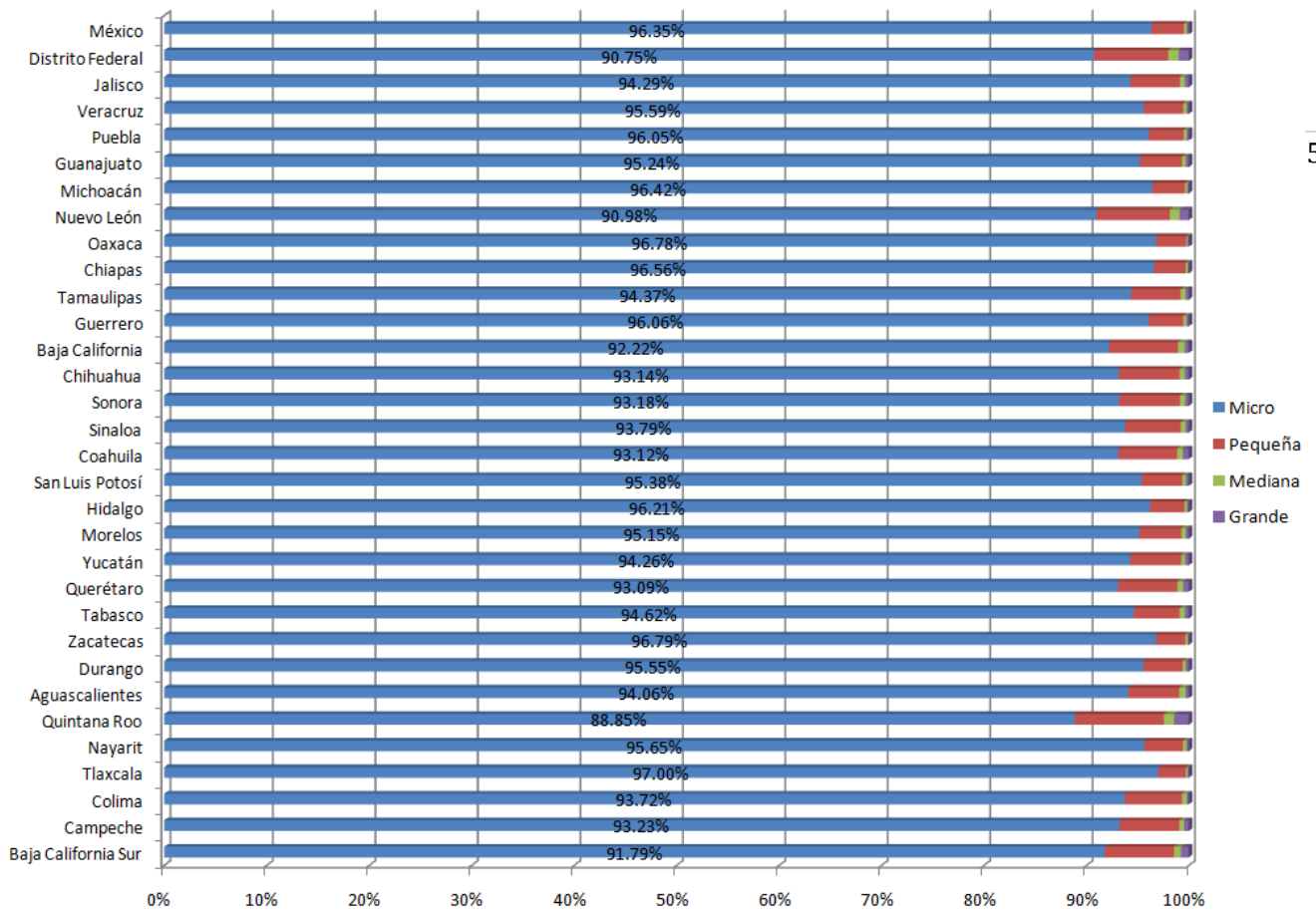
En el sector de empresas dedicadas a prestación de servicios, el número de establecimientos también es altamente heterogéneo, como se aprecia en la gráfica que contiene el total de empresas por entidad federativa en este sector:

Total de establecimientos dedicados al sector servicios por entidad federativa (2009)



Al igual que en los sectores anteriores, en la siguiente gráfica se observa que la composición de empresas dedicadas al sector servicios es mayoritariamente representada por micro empresas, pues con excepción de Quintana Roo (88.85%), en el resto de los estados 9 de cada 10 empresas dedicadas al sector servicio están compuestas por menos de 10 trabajadores. De igual forma se aprecia la composición de pequeñas empresas respecto a las medianas y a las grandes.

Distribución porcentual de empresas de servicios por entidad federativa y tamaño (2009)



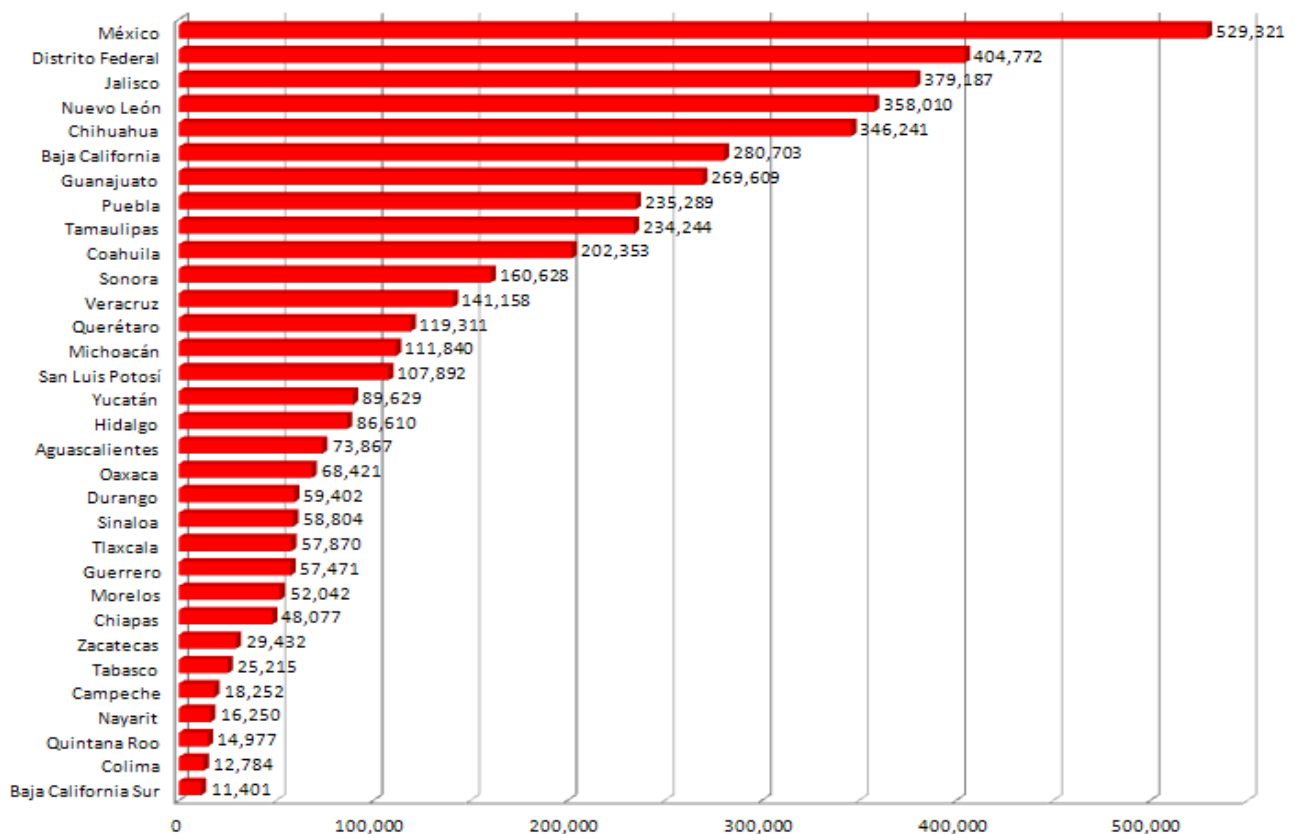
En resumen, si consideramos que el discurso general en torno a las mipymes se refiere a este como un bloque homogéneo (“las mipymes” o “el sector mipyme”), en realidad la mayor concentración es compuesta por micro empresas en cualquiera de los tres sectores, sin importar la ubicación geográfica. La heterogeneidad puede explicarse siguiendo a Porter en el mayor desarrollo de ciertas regiones como consecuencia de las condiciones de infraestructura y facilidades existentes y otorgadas. Sin embargo, esto no cambia el hecho de que aún en esas regiones la composición de micro empresas sea abrumadora.

Entonces, existe un sesgo discursivo al incluir a las pequeñas y medianas empresas en un solo bloque junto con las microempresas, puesto que se constituyen estas últimas en el fundamento legitimador para argumentar la importancia de las primeras, dado el enorme número de “mipymes”.

Al destinarse recursos a este sector, la mayoría son absorbidos por medianas y pequeñas empresas, más que por las microempresas.

Personal Ocupado

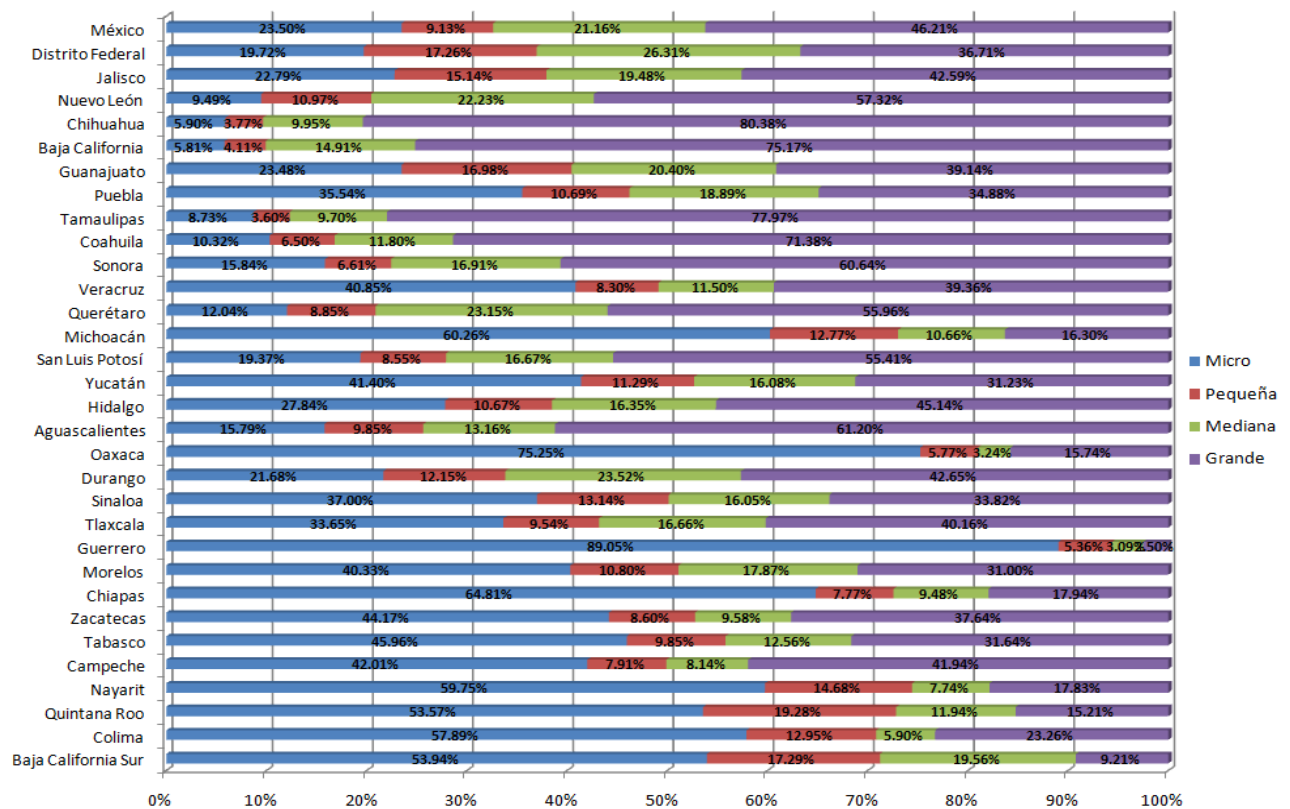
Otro argumento del discurso general de las mipymes es el que refiere a la importancia del sector debido a la alta concentración de fuentes empleo en este sector. Como se había expresado previamente en este documento, poco más de 20 millones de personas se encuentran empleadas en empresas del sector privado y paraestatal, de las cuales 18 millones 136 mil se concentran en los sectores de manufacturas, comercio y servicios aquí revisados. La distribución sigue una correspondencia. En los estados con mayor número de empresas se observa una mayor cantidad de trabajadores insertos en éstas. Pero esto no es lo relevante.



Se puede apreciar la heterogeneidad de trabajadores en empresas manufactureras. Esta heterogeneidad se manifiesta en la distribución respecto a la media, con los correspondientes casos atípicos.

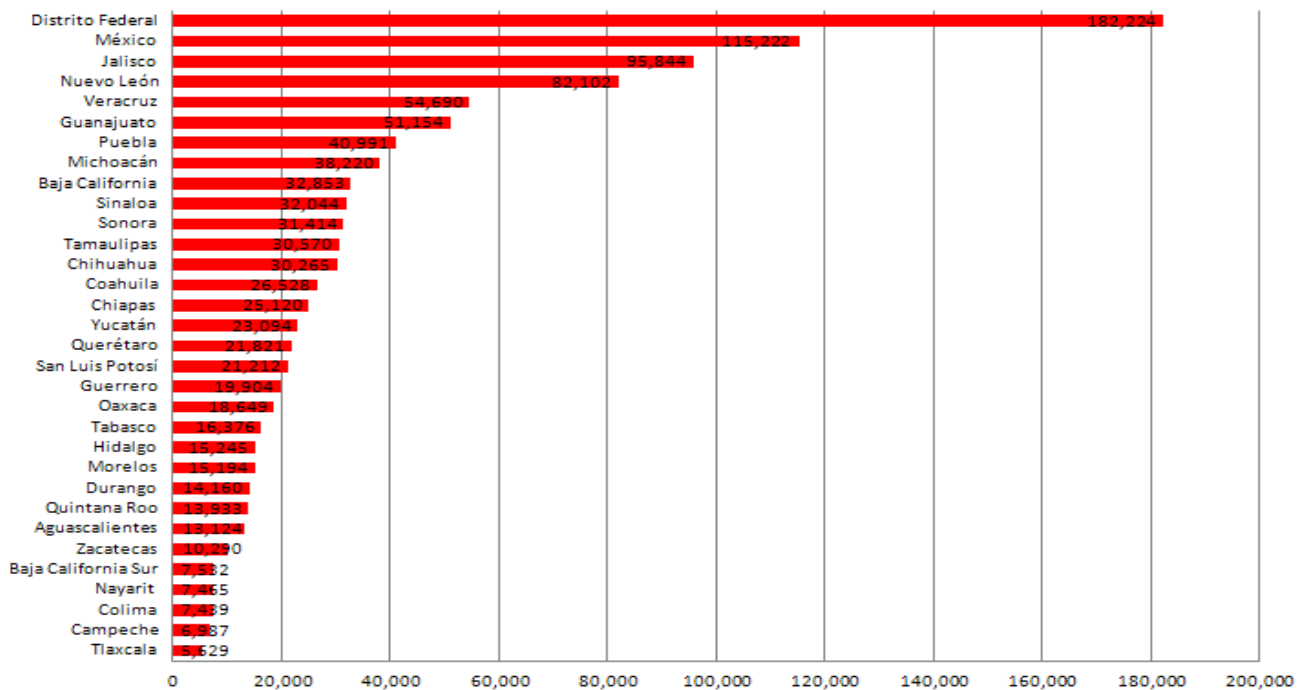
Se puede apreciar entonces una elevada dispersión que no parece indicar más que datos confusos. Sin embargo, esto es de utilidad para desmitificar el bloque de “mipymes”, pues como se observa en la siguiente gráfica, al analizar la concentración de personal por tamaño de empresa, se observa una alta concentración en la gran empresa, sin que sea un patrón común. Esta heterogeneidad es tan variable de acuerdo al estado que demanda una atención específica de acuerdo al sector y entidad que se tenga interés. Por ejemplo, en Oaxaca el 75% se emplea en microempresas manufactureras, mientras que en Chihuahua sólo el 5.9% trabaja en microempresas, mientras que el 80% de los trabajadores están concentrados en las grandes empresas, mientras que en Baja California Sur sólo el 9.21% trabaja en grandes empresas.

Distribución % personal ocupado en manufactureras por Entidad Federativa y tamaño (2009)

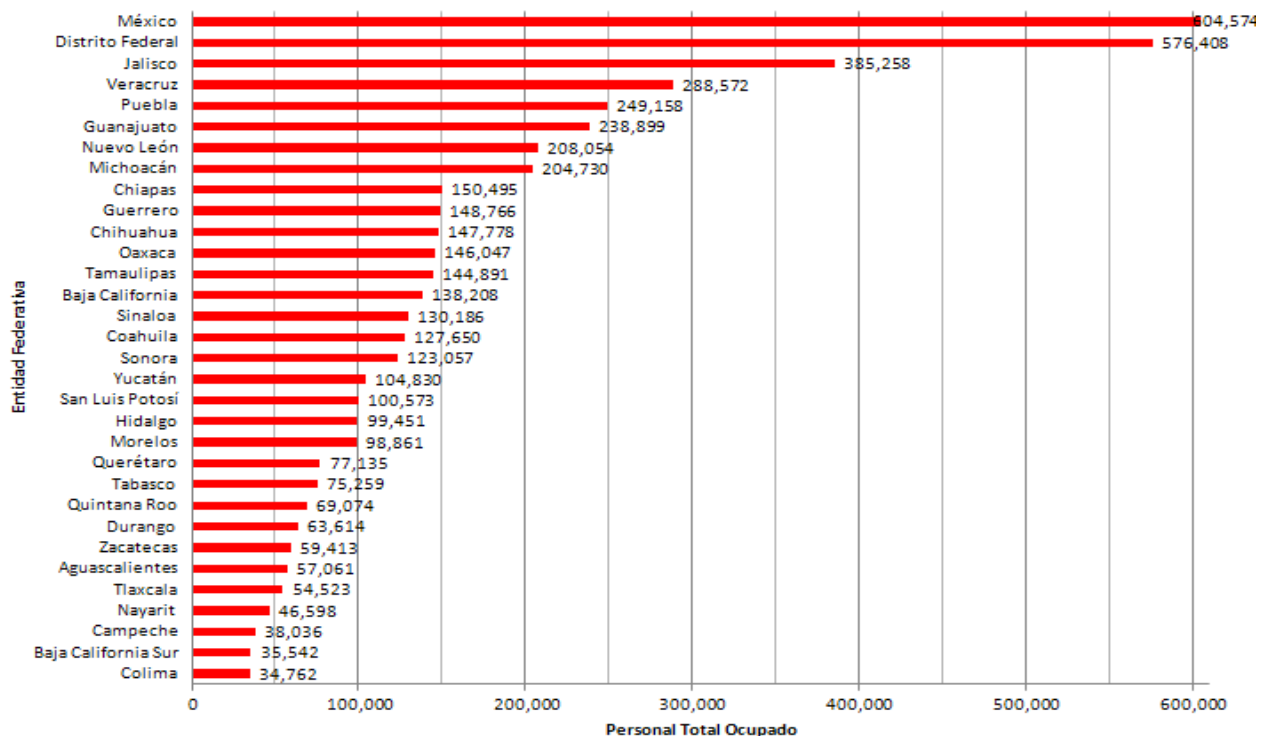


Al observar el total de personal ocupado en el sector comercio, se observa la misma heterogeneidad, tanto en el comercio al por mayor, como en el comercio al menudeo.

Personal total ocupado por Estado, Sector Comercio al por Mayor (2009)



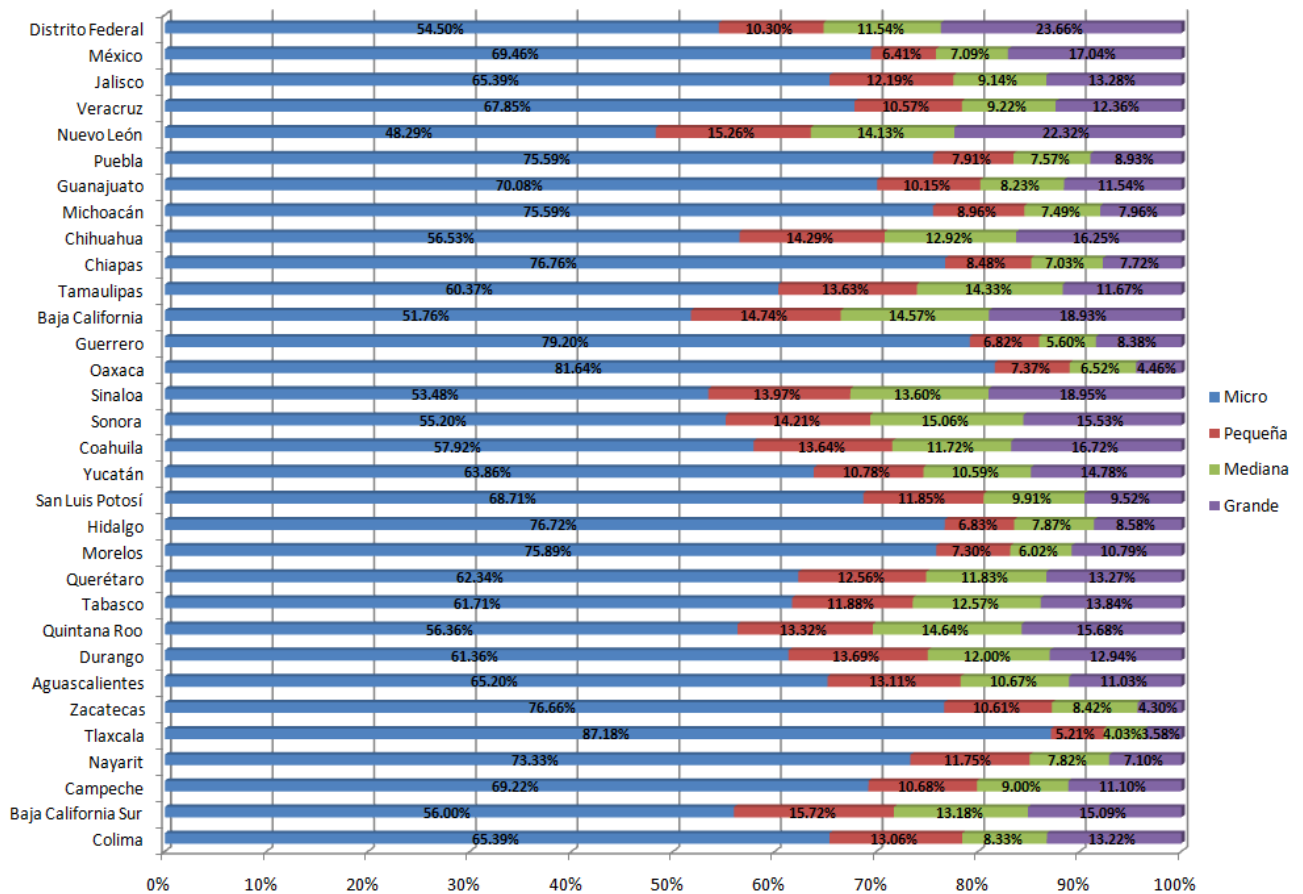
Personal Total Ocupado Comercio al menudeo (2009)



Como se aprecia en las gráficas, existe una mayor concentración de personal en el comercio al menudeo y de igual manera, la concentración se da en los estados en donde esta actividad se encuentra más dinamizada (Estado de México y Distrito Federal). Esta separación del sector comercio permite también observar la heterogeneidad incluso en cada entidad, pues como se aprecia, el Distrito Federal concentra una gran cantidad de empleados en comercio al por mayor, pero es superado en comercio al menudeo por el Estado de México. Lo mismo sucede con la comparación en las otras entidades.

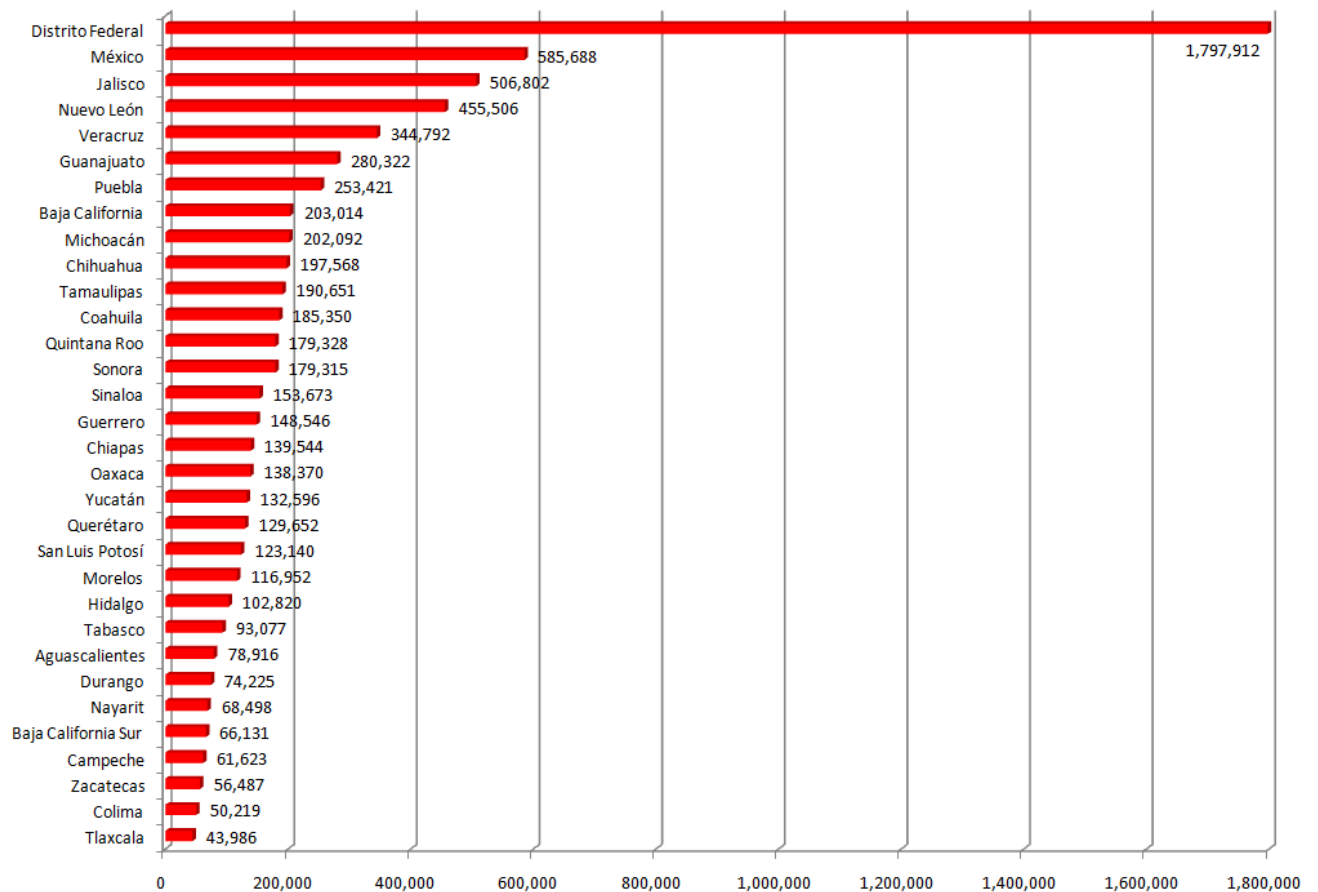
Sin embargo, al enfocar el análisis a la composición por tamaño y entidad, se aprecia una mayor consistencia en la composición de personal empleado en empresas dedicadas al comercio de tamaño micro que en el sector manufacturero. Con excepción de Nuevo León (48.29%), 1 de cada 2 trabajadores empleados en empresas comerciales, se encuentra laborando en una micro empresa.

Distribución % personal ocupado en empresas de comercio por Entidad Federativa y tamaño (2009)



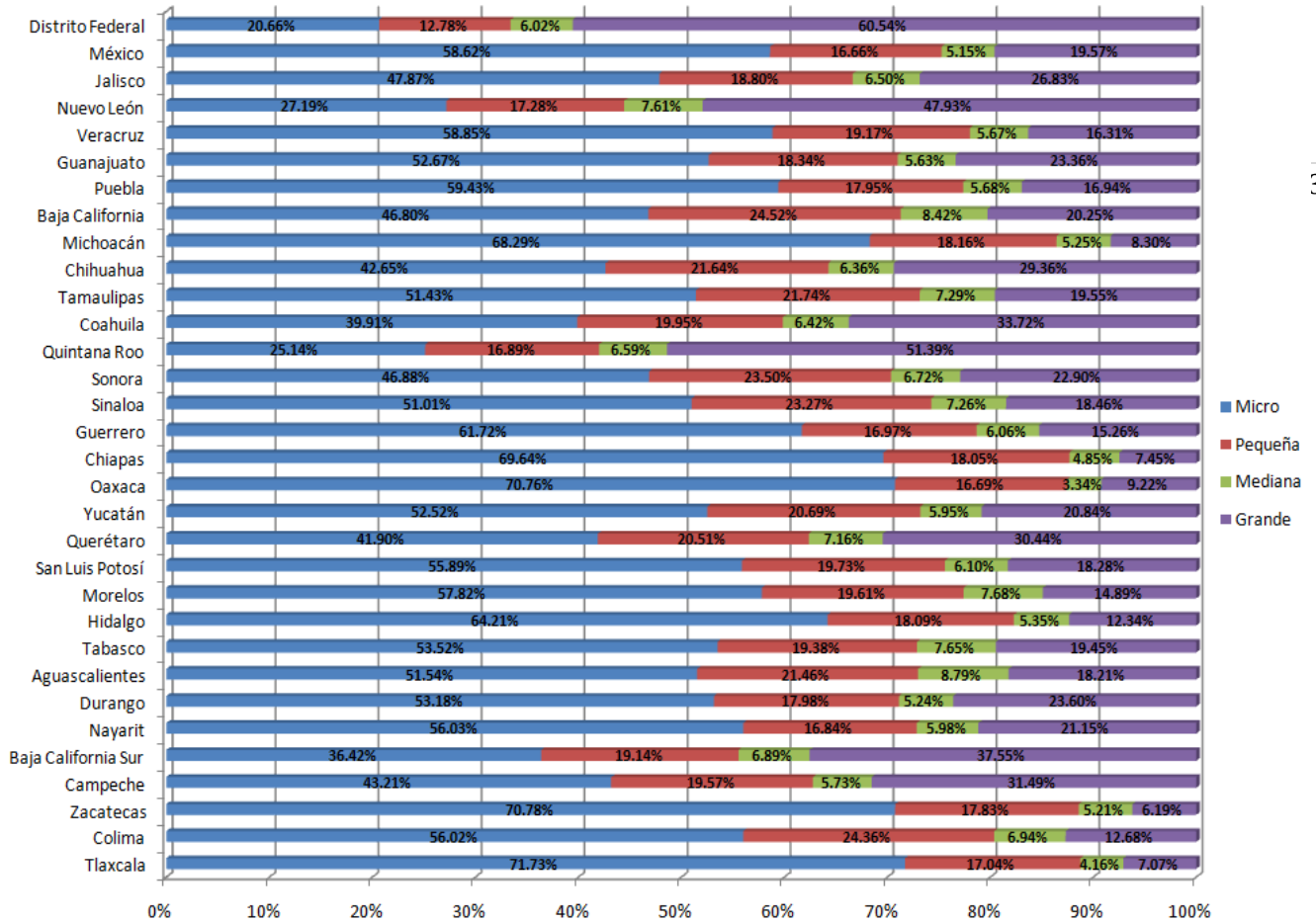
En el sector servicios se observa un dato extremo o atípico considerable, puesto que el número de trabajadores empleados en empresas de servicios en el Distrito Federal es casi 3 veces mayor que el segundo estado (México).

Personal total ocupado en sector servicios por Entidad Federativa (2009)



En este caso se puede apreciar que la desviación estándar es mayor que la media como consecuencia del valor atípico que representa el número de personas trabajando en el Distrito Federal en el sector servicios, el cual no es representativo del resto de los estados y sí altera los valores estadísticos.

Ahora bien, esta alta concentración de personal en el sector servicios del Distrito Federal, como se aprecia a continuación, se da en las grandes empresas dedicadas a este sector (6 de cada 10 en el DF). Aunque es altamente heterogénea esta distribución, se puede apreciar cierto predominio de micro empresas, aunque nuevamente depende del interés particular que se tenga en una entidad.



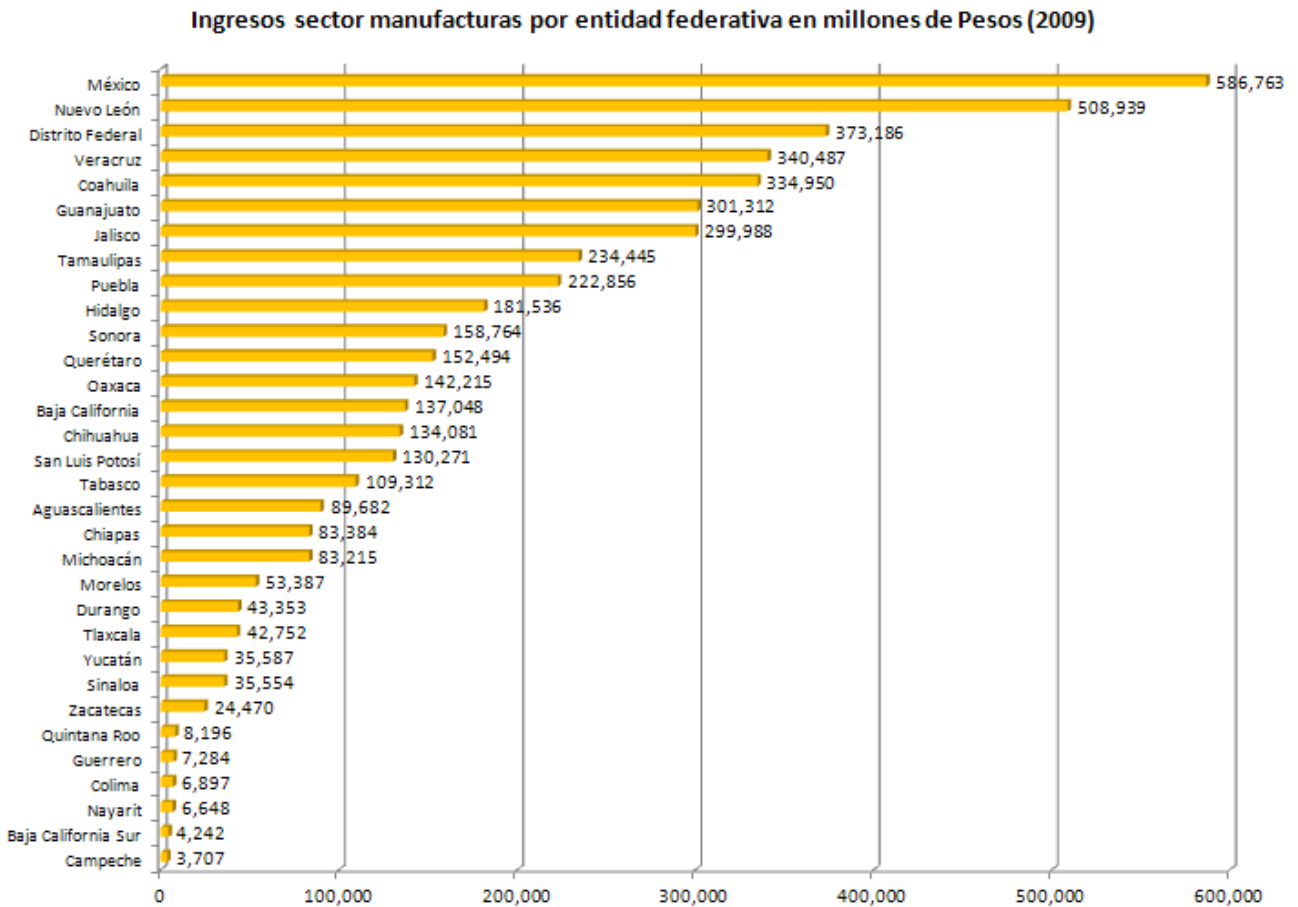
En resumen, si bien el argumento respecto a la importancia de “las mipymes” por la generación de empleo que representan se valida, no se encuentra una razón contundente que indique una correspondencia o comportamiento homogéneo entre micro, pequeñas y medianas empresas, pues mientras en algunas entidades la concentración es mayor en microempresas, en otras la mayor concentración se da en las grandes empresas, no encontrándose un patrón de comportamiento homogéneo que respalde la conformación del bloque de “mipymes”.

Ingresos por producción bruta

Un tercer argumento tiene que ver con la participación o aportación del sector mipymes a la economía del país. Pareciera lógico pensar que si en el sector mipyme se concentra más del 90% de las empresas y alrededor del 90% del personal –refiriéndonos al sector privado y paraestatal–, su participación debe ser sustanciosa. Si bien, no puede despreciarse la participación del sector en la

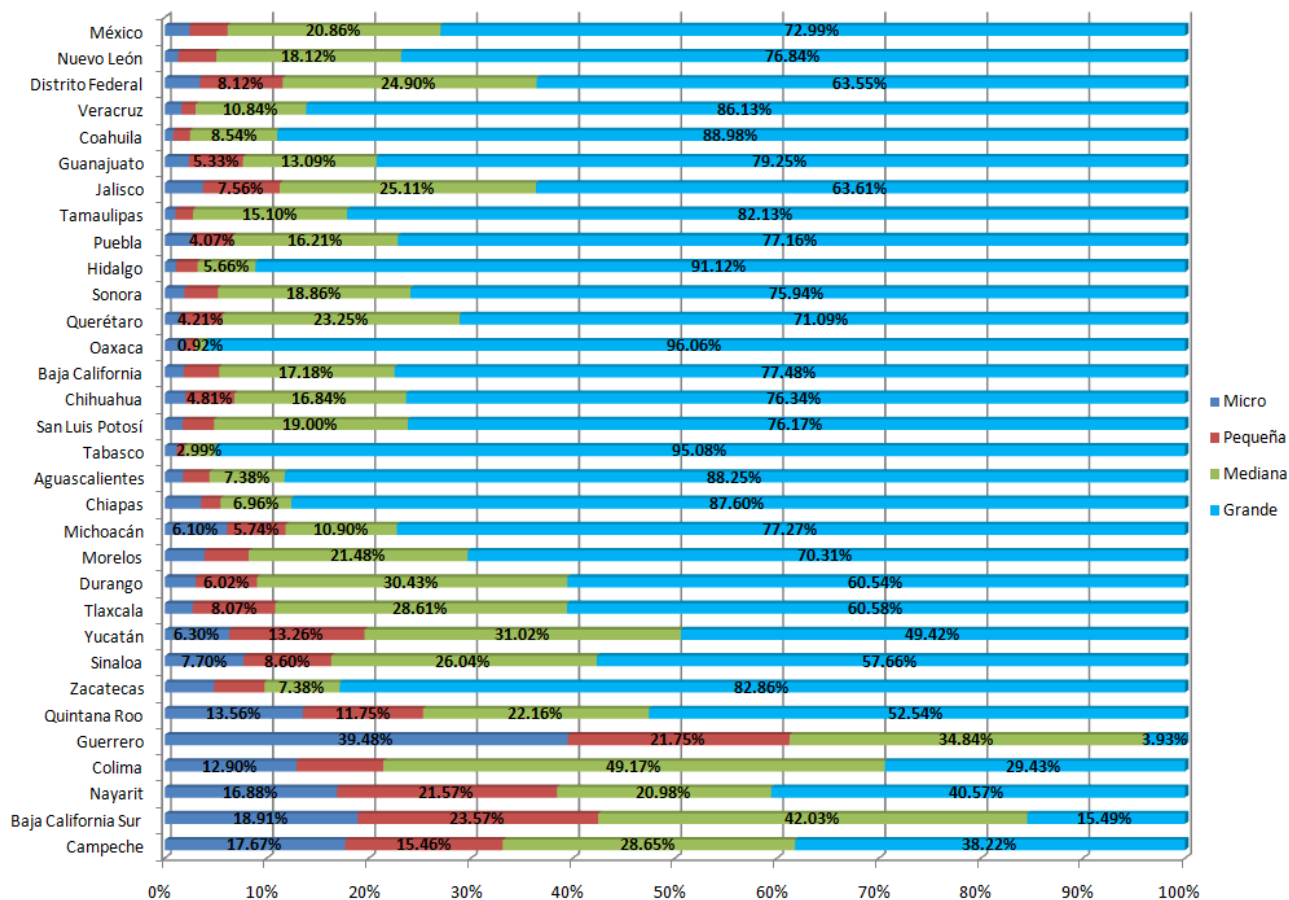
economía, sea esta baja o alta, la relevancia se concentra en razones más profundas, como se verá a continuación.

En la siguiente gráfica se han acomodado las entidades de acuerdo a los ingresos brutos percibidos de las manufactureras establecidas en su geografía. Se puede apreciar la diferencia significativa y la enorme dispersión.



Al prestar atención en los ingresos generados por tamaño de empresas manufactureras, se puede apreciar que en la mayor parte de las entidades las grandes empresas son las que generan el mayor número de ingresos brutos, a pesar de que como se había apreciado anteriormente, el número de empresas grandes es significativamente reducido. Existen casos particulares, como el caso de Guerrero y Baja California, en donde esto no se cumple o casos como el de Tabasco, en donde las grandes empresas generan el 95% de los ingresos por manufacturas.

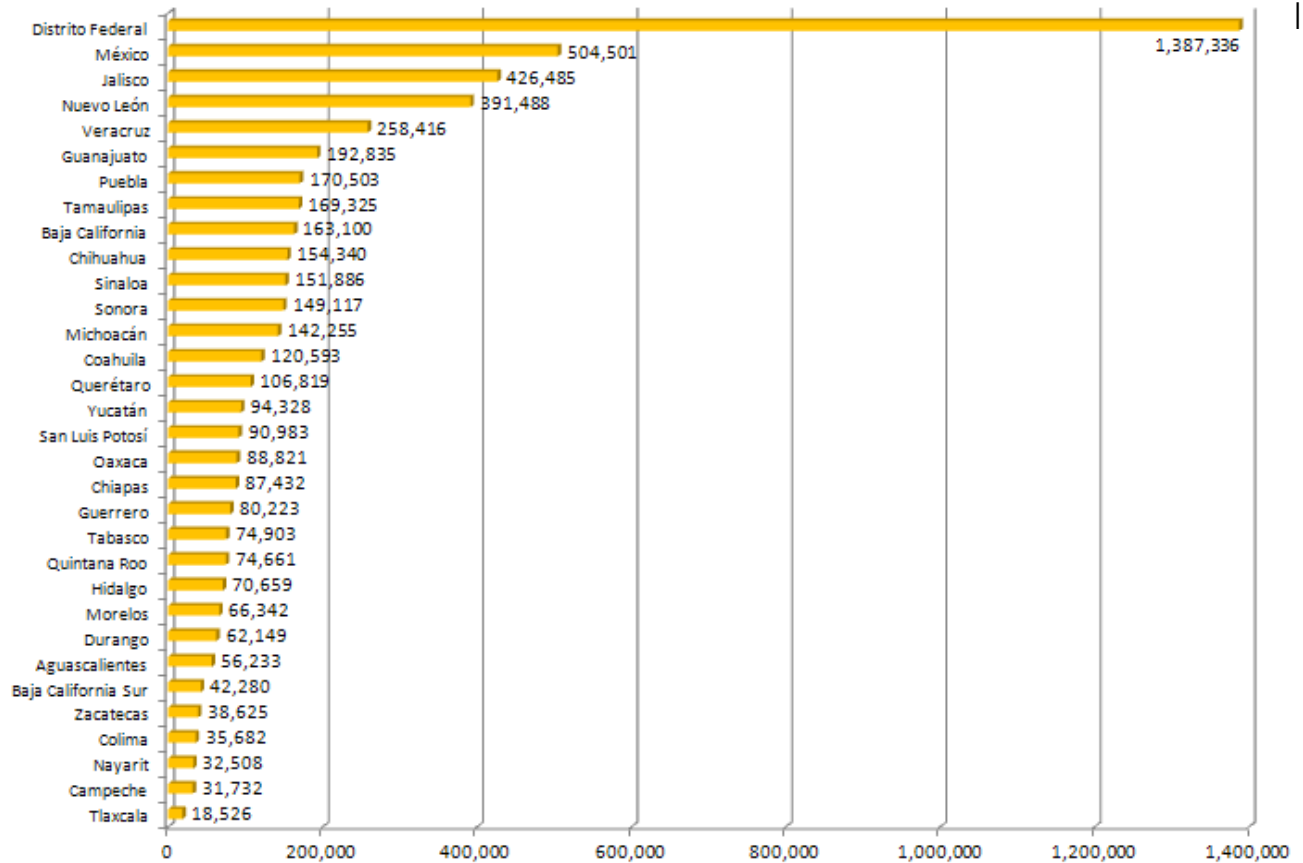
Distribución de los ingresos brutos totales de las manufactureras por tamaño y entidad federativa (2009)



El sector manufacturero merece especial atención debido a que se considera que en la transformación se puede dar mayor valor agregado a lo producido, en comparación con el comercio y los servicios, generando entonces una ventaja competitiva, diferenciando los bienes y generando mayor riqueza. Sin embargo, se puede apreciar que a pesar de que las microempresas manufactureras son mayoría, no generan tanta riqueza comparativamente con las medianas o las grandes. Usualmente se culpa a la falta de preparación de los administradores o dueños de las mismas, al desconocimiento de técnicas efectivas de gestión o información sobre diversos apoyos ofrecidos tanto por el gobierno como por el sector privado. Si bien, esto puede tener parcialmente su parte de razón, también se está dejando de lado la responsabilidad del gobierno en la creación de infraestructura, entorno y políticas que permitan un mejor desempeño de las empresas, así como el aprovechamiento adecuado de los apoyos y recursos producto de las políticas de desarrollo industrial. Esta inconsistencia entre lo idealizado en planes y programas de política pública y los

resultados obtenidos está altamente relacionada con el abordaje incompleto, sesgado o parcial de la problemática desde una óptica predominantemente económica y administrativa.

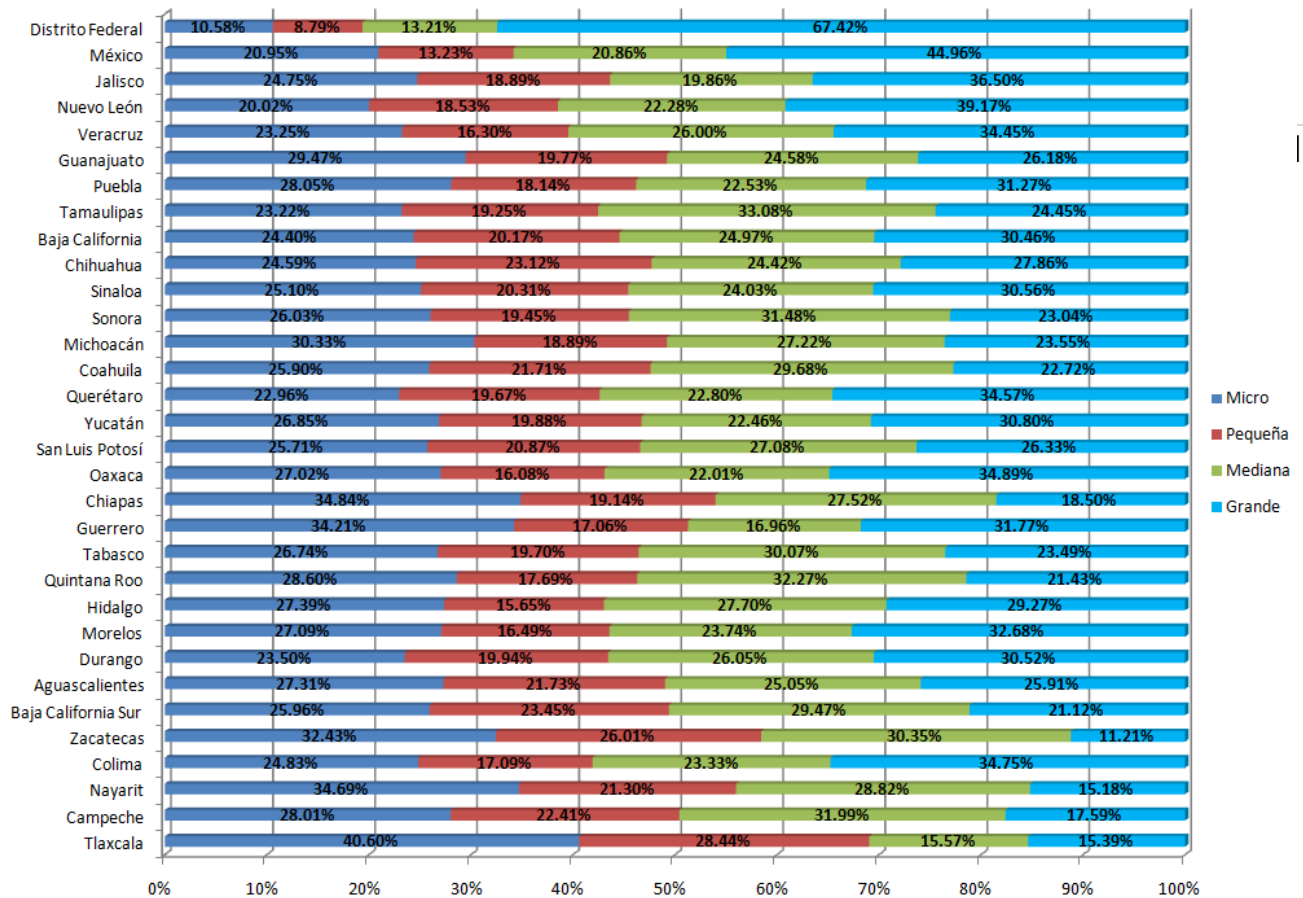
Ingresos sector comercio por entidad federativa en millones de pesos (2009)



En la gráfica destinada a los ingresos del sector comercio se aprecia de igual manera un dato atípico para el Distrito Federal, que casi triplica el del segundo estado con mayores ingresos brutos (México). Se observa una generación de ingresos heterogénea.

Sin embargo, en este sector (comercio) existe una generación más homogénea entre los sectores por número de personal, como puede apreciarse en la siguiente gráfica. Si se observa a los estados de en medio de la gráfica, se aprecia que hay un balance en la generación de ingresos, mientras que en los estados de la parte superior e inferior, existe un sesgo hacia las grandes empresas o a las micro.

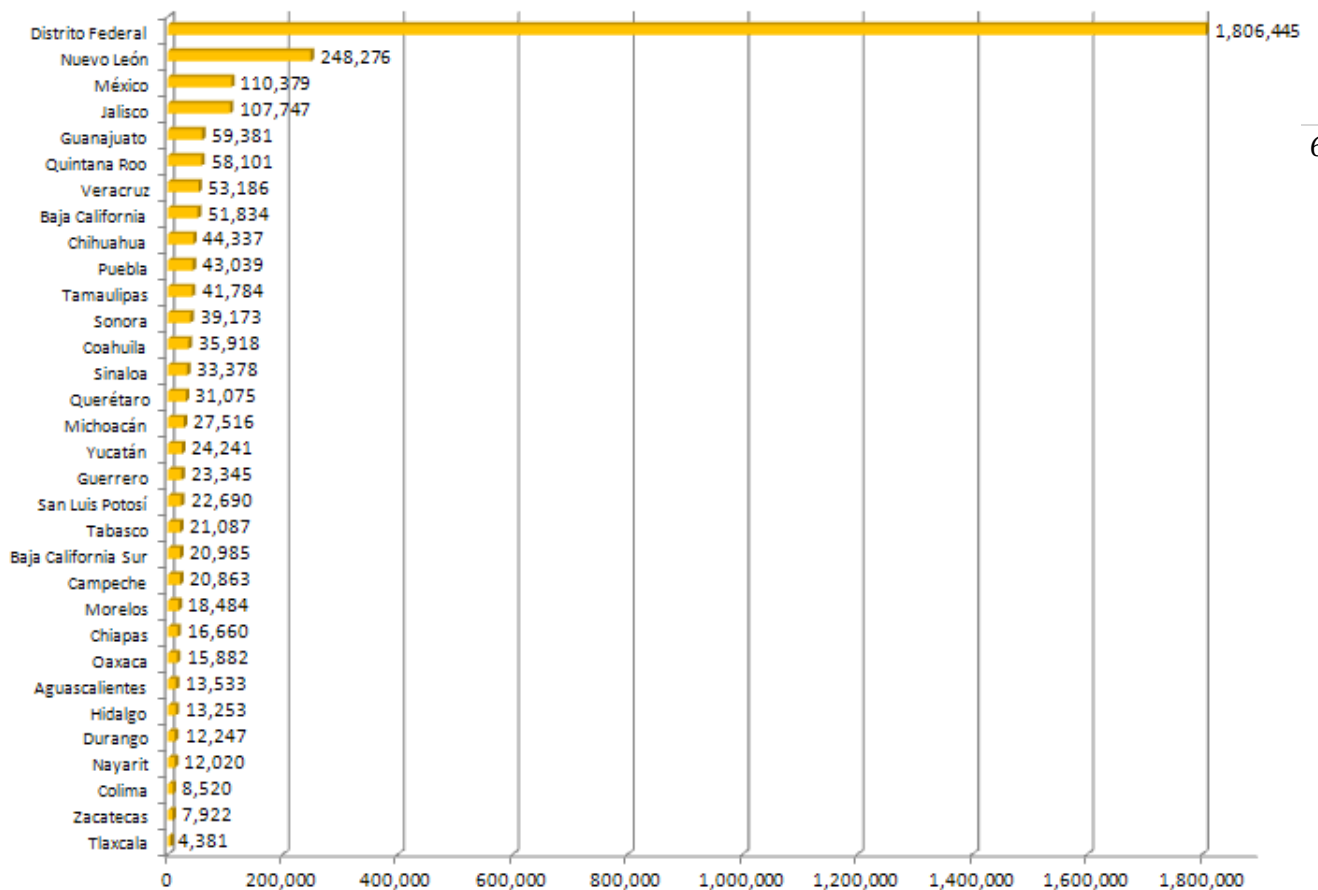
Distribución de los ingresos brutos totales de empresas de comercio por tamaño y entidad federativa (2009)



Si consideramos las gráficas anteriores de número de empresas y personal ocupado, se destaca entonces que a pesar de la diferencia existente en cuanto al número de micro empresas en comparación con las pequeñas, medianas y grandes, la generación de ingresos no es proporcional al número de empresas del sector, es decir, aunque mayoritariamente haya más microempresas, esto no implica mayor generación de ingresos, puesto que aunque las pequeñas, medianas y grandes son menos, generan cantidades similares o superiores de ingresos brutos que los generados por las micro empresas de comercio.

En cuanto a los ingresos brutos de empresas de servicios, se aprecia de igual manera un dato atípico para el Distrito Federal en comparación con los ingresos generados en el resto de las entidades:

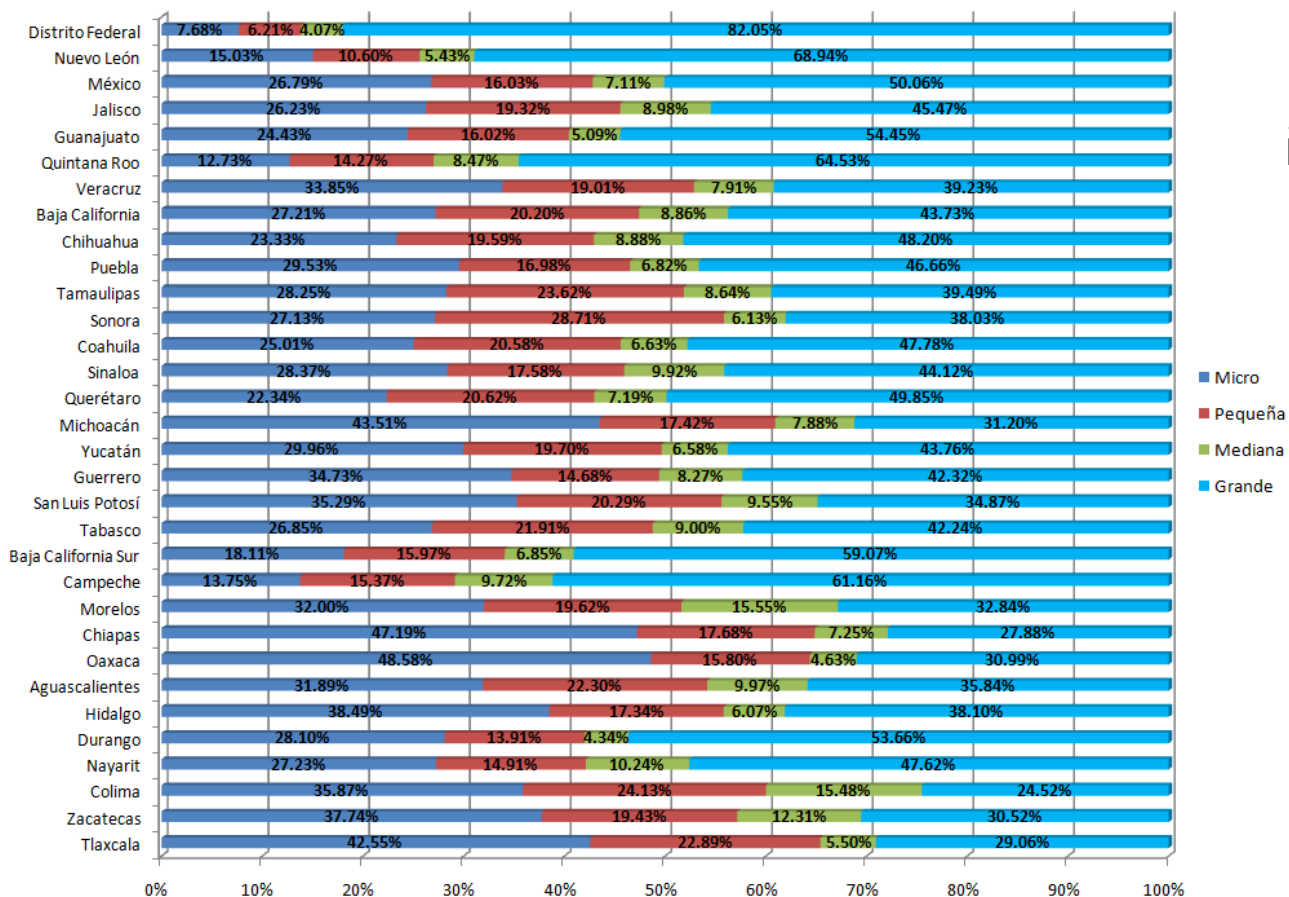
Ingresos sector servicios por entidad federativa en millones de pesos (2009)



Si se contrasta con la gráfica de número de empresas de servicios, a pesar de que el estado de México tiene más empresas de este sector, las del Distrito Federal e incluso las de Nuevo León generan mayores ingresos que el estado de México. En la distribución de datos en el diagrama de puntos se aleja demasiado el valor atípico del resto de la distribución.

Al analizar los porcentajes de participación de cada sector por tamaño de empresas de servicios, se aprecia que el 82% de esos ingresos generados en el Distrito Federal son de grandes empresas de servicios y en una vista total de la gráfica, se aprecia que hay una concentración entre las micro empresas y las grandes empresas, aunque es necesario analizar los casos particularmente, dependiendo del interés que se tenga en alguna entidad o sector específico.

Distribución de los ingresos brutos totales de empresas de servicios por tamaño y entidad federativa (2009)



Resumiendo, se puede pensar por un lado que es destacable que el sector de micro empresas con menos de 10 trabajadores puedan generar ingresos similares a empresas grandes, o bien, pensar que son ineficientes porque las empresas grandes a pesar de ser menos generan altas cantidades de ingresos. Se puede apreciar entonces esta distorsión trasladada al discurso general de la mipyme.

Distribución porcentual de microempresas de los tres principales sectores por entidad federativa (2009)

Para el sector de microempresas podemos extraer de la siguiente tabla lo siguiente:

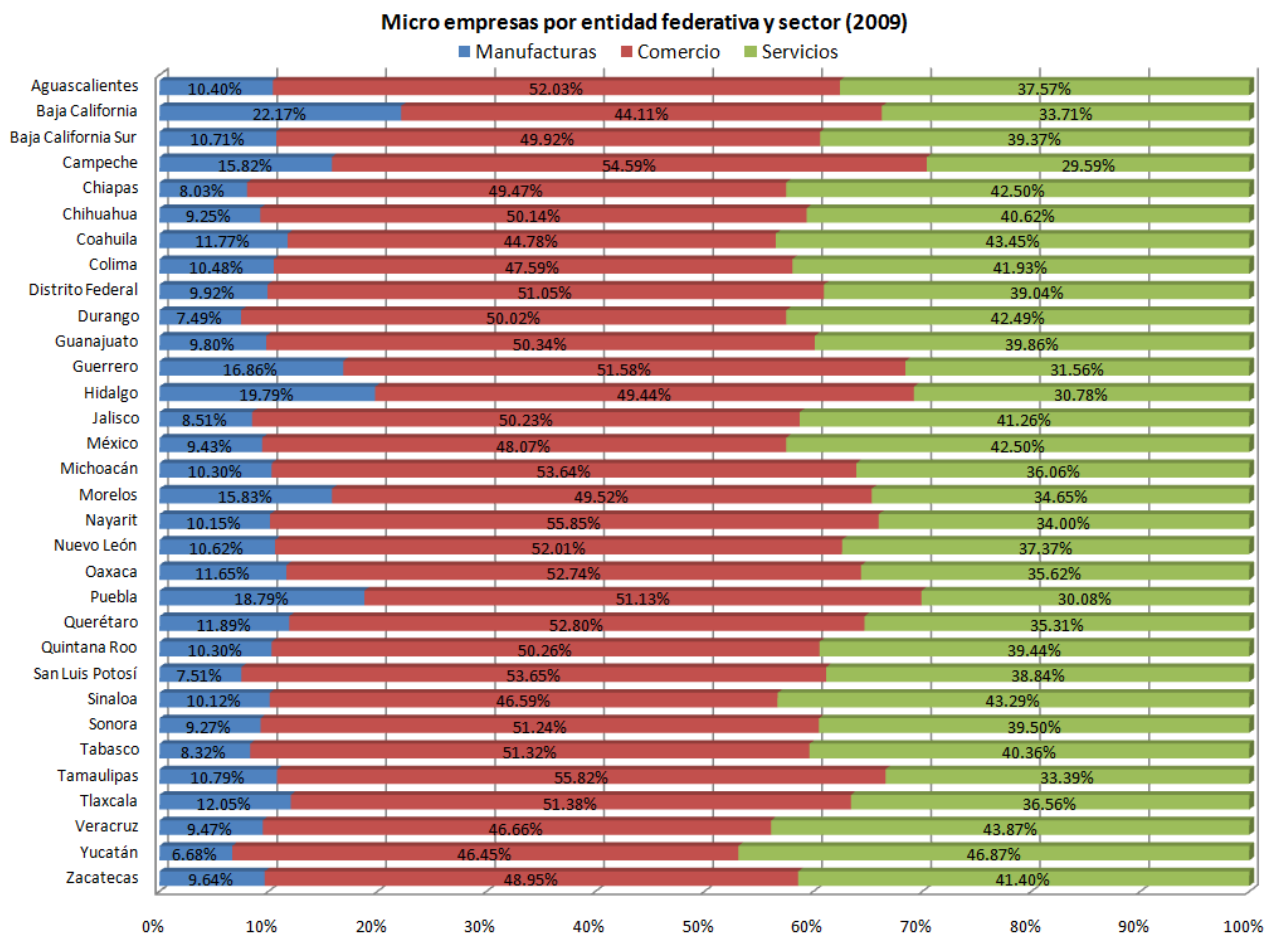
Comúnmente se considera el bloque de mipymes como importante gracias al porcentaje que representa en cuanto al número de unidades económicas. Como se observa, del total de empresas del sector privado y paraestatal, el 98.19 % pertenecen al sector mipymes. Discursivamente suele

escucharse en los medios y en eventos destinados a emprendedores y empresarios que 9 de cada 10 empresas en el país son micro, pequeñas y medianas empresas. Pero si se observa comparativamente, al calcular la proporción entre el total de unidades económicas del censo y el número de micro empresas, el 93.96% pertenece a este grupo. Es decir, de igual manera se puede argumentar que 9 de cada 10 empresas del país son micro empresas –no pequeñas ni medianas–, e incluso, que 6 de cada 10 empresas del país (64.16%) son micro empresas que tienen entre 1 y 2 trabajadores.

	UNIDADES ECONÓMICAS		Personal ocupado	
Total contabilizado	3,724,019	100.00%	20,116,834	100.00%
Manuf.+Comer.+Serv.	3,662,688	98.35%	18,136,036	90.15%
Mipymes M+C+S	3,656,619	98.19%	12,549,648	62.38%
Micro M+C+S	3,499,035	93.96%	8,285,590	41.19%
Total contabilizado	3,724,019	100.00%	20,116,834	100.00%
Micro M+C+S	3,499,035	93.96%	8,285,590	41.19%
Manuf.+Comer.+Serv.	3,662,688	100.00%	18,136,036	100.00%
Micro M+C+S	3,499,035	95.53%	8,285,590	45.69%
Mipymes M+C+S	3,656,619	100.00%	12,549,648	100.00%
Micro M+C+S	3,499,035	95.69%	8,285,590	66.02%
Micro M+C+S	3,499,035	100.00%	8,285,590	100.00%
Micro M+C+S de 0 a 2 trab.	2,389,447	68.29%		

Parece un ejercicio ocioso, sin embargo tiene grandes implicaciones en la forma de concebir a las empresas, puesto que en realidad esas microempresas constituyen un grupo particular que se diferencia de las pequeñas y medianas empresas. Por ejemplo, considerar a empresas con uno o dos trabajadores del sector servicios o de comercio dentro de la competencia internacional es un absurdo, pues más bien se orientan a la economía interna, localizada y circunscrita en espacios relativamente pequeños y que seguramente son regidos por lógicas distintas a la competencia sino más bien a la subsistencia.

Entonces, si las políticas de apoyo al sector mipyme están omitiendo esto por el simple hecho o comodidad de considerar un bloque homogéneo a las micro, pequeñas y medianas empresas, se puede encontrar una noción de los pobres resultados de estas políticas. Al considerar el bloque estadísticamente puede generarse información sesgada que no cuadra con la realidad. En la siguiente gráfica se puede apreciar por ejemplo que, si bien ha habido incentivos para la generación de empresas, en el caso de las microempresas se concentran en el sector comercio y servicios, mientras el sector manufacturero se encuentra menos promovido.



Como puede apreciarse, la revisión de los datos arrojados por el censo económico permite reflexionar más allá de las estadísticas y porcentajes y valorar detenidamente el alcance y veracidad del discurso que se genera con base en estos.

De igual manera, el abordaje de este sector conocido como las mipymes puede y debe hacerse de manera más detallada, puesto que como se ha observado, el colocar a todas las empresas con menos de 250 trabajadores sin importar la región en la que se encuentran, el sector

económico al que se adscriben y el dinamismo de su mercado lleva a generalizaciones que no concuerdan con la realidad de los casos particulares. La revisión de textos y artículos en torno al sector de la mipyme se concentra en resaltar los factores económicos y administrativos. Bajo esta óptica, la distribución de la riqueza, el poder adquisitivo o el desarrollo del nivel de vida de la población se ve como una función económica que se puede medir, mas no se sensibiliza en cuanto a las implicaciones que tienen. Por ejemplo, poco nos dicen respecto al alto porcentaje de microempresas que cuentan con hasta dos empleados. Esto puede darse debido a la falta de fuentes de empleo y la necesidad de subsistir honradamente.

El generar prescripciones tanto en las políticas públicas como en el nivel micro – consultorías, incubadoras, aceleradoras– fundamentados solamente en esta perspectiva no garantiza el éxito de las empresas que se acercan en busca de ayuda. De igual manera, los recursos destinados no son aprovechados en los sectores en donde son más necesarios.

Por tanto, se hace necesario reevaluar el conocimiento generado y socialmente aceptado en torno a la problemática de las mipymes, pues como se ha observado, de acuerdo con el discurso general es cierto que son un sector importante, pero más allá de lo obvio, sino porque se están prescribiendo recetas plantilla por igual para microempresas manufactureras con dos trabajadores que para medianas empresas prestadoras de servicios con 200 empleados. Resulta primordial profundizar en el estudio del sector a partir de grupos más homogéneos que guarden mayor relación entre sí como la región en la que se encuentran, el sector y el número de trabajadores antes que adoptar estrategias o planes estandarizados.

Como bien resumen De la Rosa, Montoya y Pomar (2009:32), las empresas también son organizaciones, espacios difusos, cambiantes, estructurados y estructurantes, en donde los individuos realizan diversos procesos con mayor o menor grado de ambigüedad e incertidumbre, que se relacionan o no con objetivos diversos y ambiguos, tanto personales como organizacionales, en el contexto de la acción organizada, la cual, a su vez, es restringida de múltiples formas por marcos institucionales internos y externos y cruzada por lógicas de acción económica, instrumental, tecnológica, política, social, sentimental, cultural, simbólica, psicológica, discursiva y metafórica.

Estas lógicas de acción distintas a la económica complejizan por un lado el análisis y la generación de un conocimiento más confiable de esa realidad específica. Sin embargo, es necesario

ese esfuerzo para poder prescribir acciones más efectivas que incidan positiva y tangiblemente en las empresas y en el nivel de vida de la población y no sólo en los porcentajes y estadísticas.

De este análisis se puede identificar que resulta complicado manejar el término de mipyme o pyme, puesto que se supone que tienen características, problemas y comportamientos similares, cuando desde la segmentación por tamaño se establece que no es así. Si se considera adicionalmente al tamaño, el sector en el que se desempeñan, por ejemplo, manufactura, comercio – al por mayor o al menudeo–, o servicios, la ubicación geográfica en la que están insertas, los montos de facturación de cada una, el tipo de tecnología que emplean o la razón de su puesta en marcha por parte del o los empresarios, se observa entonces que es un grupo bastante heterogéneo como para pretender atenderlo como uno sólo. Por tanto, si se pretenden implementar planes de apoyo, debiera respetarse cada segmento como tal. Se puede afirmar que 9 de cada 10 empresas del país son micro empresas, y no pequeñas o medianas. De igual manera se observo que existen entidades con mayor grado de desarrollo industrial y sin embargo, la concentración de apoyos sigue siendo centralizada, lo que amplía la brecha entre entidades como el Distrito Federal o el Estado de México y las entidades menos desarrolladas.

LAS POLÍTICAS MEXICANAS DE DESARROLLO INDUSTRIAL ENFOCADAS A LAS MIPYME'S

En este escenario, el impulso del estado hacia el al sector industrial encuentra mecanismos que cada vez son menos directos, lo que sin duda es la postura de la estrategia neoliberal en que nos encontramos. Algunos de estos mecanismos directos son apoyados desde dependencias administrativas como la Secretaría de Economía (SE) y apoyados por asociaciones y confederaciones patronales, siendo los más relevantes los programas de créditos, asesorías y las Incubadoras de Negocios, ahora cambiadas en un proceso evolutivo hacia las Aceleradoras de Negocios, tema al cual se encuentra orientada mi investigación por resultar interesante no sólo para observar como el Estado continua ofreciendo un impulso directo al desarrollo industrial y comercial del país, sino también para observar cual es su impacto actual y particularmente conocer su operación.

El 30 de Diciembre de 2002 se publicó en el Diario Oficial de la Federación la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, la cual en su artículo primero refiere su interés por promover el desarrollo económico nacional a través del fomento a la

creación de MIPYMES y el apoyo para su viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad (México, DOF, 2002).

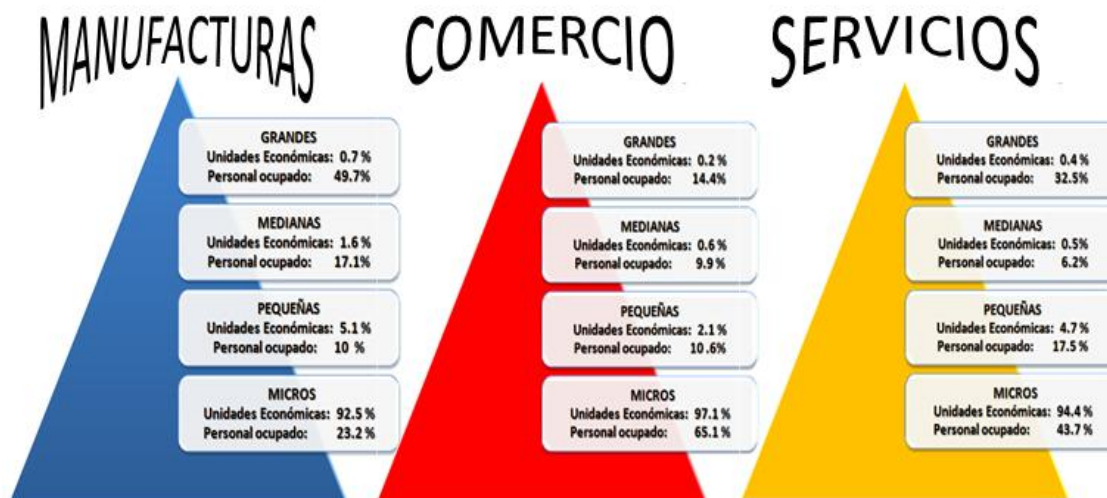
En la referida ley, se le encomienda a la Secretaría de Economía lo referente a la observación de la misma. Para ello, se ha creado la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa, la cual a su vez se integra por tres direcciones generales (Capacitación e Innovación Tecnológica, Promoción Empresarial, y Desarrollo Empresarial y Oportunidades de Negocio) y una coordinación general (Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario) que configuran la respuesta del órgano gubernamental a las necesidades de las MIPYMES, de acuerdo a lo expresado por la propia Secretaría de Economía en su portal web³⁵.

Página | 74

Existe una alineación de acuerdo con el Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012, en el Segundo Eje referente a la Economía competitiva y generadora de empleos, en su punto seis, referente a la productividad y competitividad de las pequeñas y medianas empresas, donde se destaca que las MIPYMES constituyen el 99% del total de Unidades Económicas del país, representando alrededor del 50% del PIB y contribuyendo a generar el 70% de los empleos en México (PND 2007-2012: 111).

De igual forma, como lo destaca el INEGI en los resultados de los censos económicos del año 2009, a nivel mundial representan el segmento que aporta el mayor número de Unidades Económicas y personal ocupado, y en México se puede apreciar la importancia de las MIPYMES como resultado de estos censos:

³⁵ FUENTE: <http://www.economia.gob.mx/conoce-la-se/estructura-organica#!prettyPhoto>
Fecha de consulta: 28 de Marzo de 2013.



Distribución de las Unidades Económicas en México al año 2008.
Fuente: Elaboración propia con base en INEGI (2009).

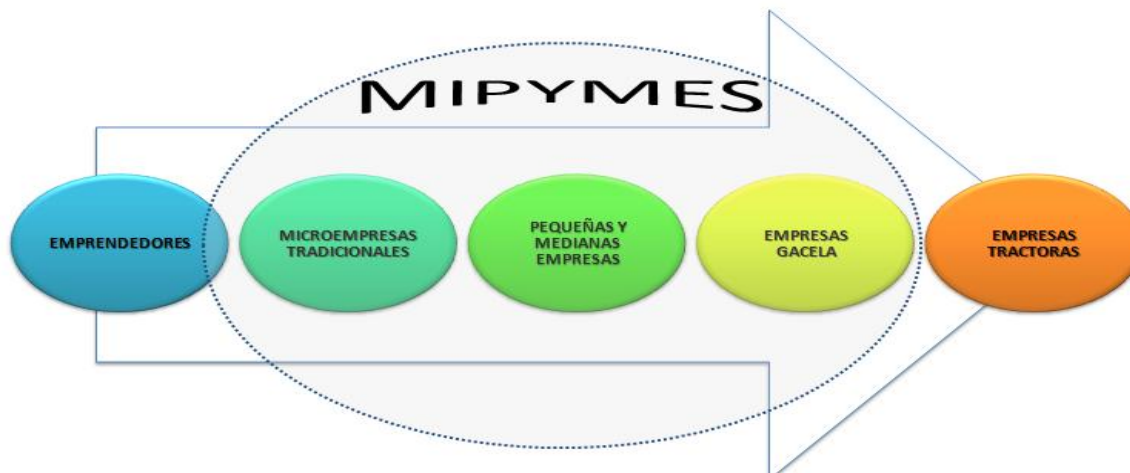
Como puede apreciarse, la importancia del segmento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa para la economía y la generación de empleos es importante, por lo cual demanda su atención desde la agenda pública y las políticas públicas del gobierno federal, así como de la academia. Sin ser el objeto de estudio de este documento, basta mencionar que otros autores han hecho ya referencia con mayor profundidad a la problemática que enfrenta este segmento en México³⁶.

En este sentido, el sexto objetivo contenido en el referido plan considera la creación, desarrollo y consolidación de las MIPYMES a través de cuatro estrategias orientadas a:

1. Favorecer el aumento de la productividad de las MIPyMEs e incrementar el desarrollo de productos acorde con sus necesidades.
2. Consolidar los esquemas de apoyo a las MIPyMEs en una sola instancia.
3. Impulsar el desarrollo de proveedores, elevando el porcentaje de integración de los insumos nacionales en los productos elaborados en México y consolidando cadenas productivas que permitan una mayor generación de valor agregado en la producción de bienes que se comercian internacionalmente.
4. Revisar y ajustar los programas actuales de apoyo para que permitan lograr un escalamiento de la producción hacia manufacturas y servicios de alto valor agregado.

³⁶ Entre los que destacan: Jurado (1997), De la Rosa (2000), Murguía (2000), Andrade Romo (2003), Dussel (2004), Cabello, Reyes y Solís (2004) y De la Rosa (2007).

En la primera estrategia mencionada se establece una segmentación para facilitar la atención de este sector, es decir, se segmenta el conjunto que se conoce como MIPYMES como sigue:



Segmentación de empresas en México.

Fuente: Elaboración propia con base en el Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012 (Eje 2, Objetivo 6, Estrategia 6.1, pp. 111-112)

1. Emprendedores (proceso de creación y desarrollo de una empresa)
2. Microempresas tradicionales
3. Pequeñas y Medianas Empresas
4. MIPYMES con mayor dinamismo en su crecimiento y generación de empleos respecto del promedio (empresas gacela)
5. Empresas que vertebran las cadenas productivas (empresas tractoras) ³⁷

Cada segmento debe recibir alternativas de financiamiento, comercialización, capacitación, consultoría, gestión, innovación y desarrollo tecnológico por parte del gobierno federal. Esto se complementa de igual forma con el programa sectorial de la Secretaría de Economía, en su eje uno, referente a detonar el desarrollo de la MIPYMES (México, DOF, 2008: 5).

En este programa sectorial se identifica entonces en su objetivo rector 1.1, la línea estratégica referente a atender cada segmento, correspondiendo por ejemplo la línea estratégica 1.1.1 a las acciones para apoyar a los emprendedores, por medio del Programa Nacional de Incubadoras, y para el tema de interés de este documento, la línea estratégica 1.1.5 se enfoca a la

³⁷ Conocidas coloquialmente como grandes empresas.

atención a las empresas gacela mediante programas de aceleración de empresas, un Programa Nacional de Franquicias, el desarrollo de esquemas y programas orientados a oferta exportable e innovación tecnológica, así como el fomento al desarrollo de parques tecnológicos (México, DOF, 2008: 14).

PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 2013-2018

Es el documento a través del cual el gobierno en turno –poder ejecutivo federal– expresa a los ciudadanos y dependencias gubernamentales las macro acciones a seguir durante su mandato, esbozo general de las políticas públicas a las que se les otorgará prioridad. En este sentido, con la transición de gobierno y el retorno del Partido Revolucionario Institucional al poder, resulta de interés identificar los cambios respecto al sexenio anterior con otro partido en la cúpula –Partido Acción Nacional.

Una de las estrategias ha sido la legitimación del Plan Nacional a través de consultas a la población respecto a los temas que deben considerarse prioritarios para el gobierno entrante en funciones. Se destaca entonces la participación conjunta que hace corresponsables del desarrollo del país a los ciudadanos. Para el tema de interés de este documento, se destaca que en el Plan Nacional vigente se plantea la tercera estrategia general una mayor productividad para llevar a México a su máximo potencial (PND 2013-2018: 19). Esta estrategia se combina con dos de las metas nacionales plasmadas en el plan: Educación de calidad y México próspero.

Para la primera meta nacional, Educación de calidad, se plantea un plan de acción, articular la educación, la ciencia y el desarrollo tecnológico para lograr una sociedad más justa y próspera. Se hace énfasis en el conocimiento científico, en el desarrollo tecnológico y en la innovación como pilares para el progreso económico y social sostenible y en la necesidad de fortalecer la vinculación entre escuelas, universidades, centros de investigación y sector privado. Adicionalmente se plantea el incremento de la inversión pública y privada en los mencionados pilares como agregados de valor (Ibíd.: 67-68).

Se desprende entonces el objetivo 3.5 que busca hacer del desarrollo científico, tecnológico y la innovación pilares para el progreso económico y social sostenible. En la primera estrategia de este objetivo se plantea que la inversión en estos pilares se incremente anualmente y alcance un nivel del 1% del PIB (Ibíd.: 128). La estrategia 3.5.4 titulada: Contribuir a la transferencia y

aprovechamiento del conocimiento, vinculando a las instituciones de educación superior y los centros de investigación con los sectores público, social y privado. Las líneas de acción de esta estrategia destacan entre otras el desarrollo de programas para la vinculación entre universidades, centros de investigación y sector público y privado, la promoción del desarrollo emprendedor, el fomento a la innovación tecnológica y la generación de pequeñas empresas de alta tecnología (Ibíd.: 129). Se destaca que en el apartado de Indicadores no existe uno para medir esta articulación planteada.

En el caso de la segunda meta nacional mencionada, México próspero, se considera una necesidad urgente la atención a la investigación y desarrollo y la mayor disponibilidad de créditos al financiamiento para la creación y expansión de pequeñas y medianas empresas³⁸, tanto por parte de la banca privada como la de desarrollo. Se considera por tanto un sector estratégico y una pieza angular de la agenda del gobierno. Según datos incluidos en el PND, las MiPyME's aportan alrededor del 37.4% de la Producción Bruta Total y generan el 73% de los empleos (Ibíd.: 80).

Por tanto, la estrategia 4.2.4 enuncia la ampliación al acceso a créditos y otros servicios financieros a través de la banca de desarrollo, a actores económicos en sectores estratégicos prioritarios con dificultades para disponer de los mismos, destacando como tal las pequeñas y medianas empresas, así como la innovación (Ibíd.: 132). De igual manera, la estrategia 4.8.4 destaca el impulso a los emprendedores y el fortalecimiento de las MiPyME's con líneas de acción como la de insertar exitosamente a las mismas en las cadenas de valor de los sectores estratégicos de mayor dinamismo, con más potencial de crecimiento y generación de empleo; el diseño e implementación de un sistema de información, seguimiento, evaluación y difusión del impacto de emprendedores, y MiPyME's; mejorar los servicios de asesoría técnica para generar cultura empresarial; apoyar su escalamiento empresarial; incrementar su capacidad exportadora; fomentar su creación y sostenibilidad, así como el desarrollo de capacidades intensivas en tecnologías de información y comunicación y la creación de ecosistemas de alto valor agregado (Ibíd.: 139-140).

Se preparan los correspondientes programas sectoriales, de los cuales se referenciarán las acciones propuestas en el Programa de Desarrollo Innovador, el Programa Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación, así como la transición por decreto del ejecutivo federal de la Subsecretaría

³⁸ Considerada en el PND como área prioritaria.

de la Pequeña y Mediana Empresa al Instituto Nacional del Emprendedor (DOF, 2013) como órgano desconcentrado de la Secretaría de Economía

DE LA INCUBACIÓN A LA ACELERACIÓN DE EMPRESAS

Página | 79

A partir de este marco se hace necesario establecer una separación o diferenciación entre las incubadoras de empresas y las aceleradoras de empresas. Históricamente, ambos modelos tienen un origen similar. Mientras las incubadoras de empresas surgen en el *Silicon Valley* en 1950 promovidas por la Universidad de Stanford con la finalidad de establecer vínculos que permitan la transferencia de tecnología desarrollada en la universidad hacia las empresas (Hanson, 1984). Posteriormente, en la década de los 70's se orientó el modelo hacia el desarrollo de regiones poco industrializadas en Estados Unidos. Cabe resaltar que en Inglaterra también se consideran pioneros de este modelo en Europa, aunque con posterioridad a los estadounidenses. Las áreas apoyadas en principio fueron las de tecnología intensiva –electrónica principalmente– y el acero. En Latinoamérica, Brasil se reconoce como pionera en 1984 y la más avanzada en el desarrollo de este modelo en la región³⁹.

En México, aparentemente la aparición de este modelo no se dio sino hasta la década de los 90's en el parque industrial Morelos con un incipiente desarrollo debido a la época de crisis que se suscitó en esa década, situación que poco favoreció el florecimiento del modelo, dada la alta tasa de mortandad de los proyectos generados por las incubadoras⁴⁰. A partir del año 2001 se ha reformulado el modelo con aparentes buenos resultados (Pérez y Márquez, 2006: 12).

El caso de las aceleradoras de empresas es más reciente, aunque de origen similar en el *Silicon Valley*, California, con las empresas de microelectrónica en la década de los 90's⁴¹. Sin embargo, dada su reciente aparición y florecimiento, existe poca bibliografía disponible al respecto⁴².

³⁹ FUENTE: <http://incubacionempresas.wordpress.com/2007/09/25/hola-mundo/>
Fecha de consulta: 28 de Marzo de 2013.

⁴⁰ FUENTE: http://www.anuies.mx/servicios/p_anuies/publicaciones/libros/lib28/28.htm
Fecha de consulta: 28 de Marzo de 2013.

⁴¹ FUENTE: www.ehow.com/facts_5903618_business-accelerator-vs_-business-incubator.html

Artículo Business Accelerator vs Business Incubator (Aceleradoras de negocios vs Incubadoras de negocios)
Fecha de consulta: 28 de Marzo de 2013.

⁴² Una de las obras que trata el tema de la aceleración de empresas es la de Barrow (2001), que aunque está dedicada a los modelos de incubación, dedica una buena parte a la descripción del modelo de aceleración de negocios.

por lo que la principal fuente de información al respecto es la que proporcionan las propias aceleradoras a través de sus portales de internet. La principal diferencia entre una incubadora de empresas y una aceleradora de empresas viene implícita en la denominación misma: la primera está orientada a acompañar la gestación de un emprendimiento para un nuevo negocio o empresa.

La asistencia es brindada ya sea por universidades o actualmente por incubadoras privadas. El acompañamiento termina en el momento en que la empresa o negocio inicia operaciones o incluso un breve periodo de tiempo después (generalmente un año desde el comienzo de la incubación). En el caso de las aceleradoras, éstas atienden a empresas o negocios que ya se encuentran en operación y con un éxito relativo en sus operaciones, pero que su objetivo es crecer e ingresar a la competencia de los mercados internacionales. Para ingresar al programa de aceleración, deben demostrar un crecimiento sostenido en productividad, ventas y participación en el mercado durante uno a tres años.

En México apareció la primera aceleradora de negocios en el año 2003, como iniciativa privada de un fondo de inversión, la cual actualmente se conoce como Visionaria. La Secretaría de Economía se interesó en el modelo de aceleración de negocios y conformó el primer programa de aceleración de empresas en Latinoamérica en conjunto con Visionaria. De esta manera, se percibe la coexistencia de ambos modelos actualmente en México, orientados al segmento de MIPYMES, pero de acuerdo a la propia segmentación mostrada anteriormente, la incubación está dirigida a emprendedores, mientras que la aceleración atiende a las micro, pequeñas y medianas empresas.

Para el caso de las aceleradoras de empresas de base tecnológica, cabe hacer la aclaración que existen aceleradoras de negocios, las cuales pueden considerarse de base tradicional, mientras que las de base tecnológica se orientan al desarrollo de investigación y desarrollo, innovación y transferencia de tecnología en sectores manufactureros de tecnología alta y media.

En un principio las aceleradoras de empresas realizaban su convocatoria por separado, pero con el surgimiento del programa nacional de Empresas Gacela en el año de 2008 se homogeneizó la forma de selección de las empresas que se pretende acelerar. Esta convocatoria es realizada cada año y parte de la difusión e identificación individual de cada empresa. A continuación, se difunde a través de Encuentros que se realizan en las principales ciudades del país (Distrito Federal,

Monterrey, Guadalajara y Puebla) en donde se busca difundir públicamente el programa y convocar a empresas que pueden llegar a ser candidatas en el proceso de crecimiento acelerado.

En el proceso de pre-aceleración, todas las aceleradoras de empresas buscan a las posibles candidatas a ingresar a sus procesos de aceleración, mediante una evaluación inicial. El tiempo en el cual se evaluará a los candidatos tomando en consideración diferentes características varía entre una y dos semanas, dependiendo de la aceleradora y de las diferentes características que evalúe cada una. Todas las aceleradoras de empresas tienen como requisito fundamental que la empresa esté legalmente constituida, que posea un potencial de crecimiento anual entre el 15 y el 25% de sus ventas y que en los últimos tres años de operación hayan registrado ganancias. De aquí se desprenden diferentes criterios de selección de empresas, que varían desde la iniciativa del emprendedor hasta el nivel de facturación anual que tiene la empresa a acelerar.

Los principales requisitos que solicitan estas aceleradoras son que la idea de negocio tenga oportunidad de mercado, que el modelo de negocios que se presente sea innovador, con un alto perfil emprendedor y que posea un alto impacto positivo al medio ambiente y a la sociedad donde se encuentra inmersa.

En general, todas las aceleradoras de la Red Nacional se enfocan a acelerar comercialmente a las empresas que ingresan al programa. En una primera instancia, se aprovecha la inercia positiva que las empresas poseen en cuanto a crecimiento y ventas. La idea es acelerar ese crecimiento y volumen de ventas anual, consolidándose primero en el mercado local, aprovechando la diferenciación de sus productos, calidad, innovación, estudiando también la conveniencia para cada caso de expandirse regional o nacionalmente, de diversificar sus productos, crear nuevos canales de distribución, fortificar y acrecentar su red de contactos, todo esto orientado en explotar el mercado local y estableciendo metas cuantitativas antes de pasar a la etapa de exportación.

Una vez consolidado el crecimiento en el mercado local, se inicia la etapa de orientación a la exportación o ingreso al competitivo mercado internacional. Para ello, las empresas son asesoradas en cuanto a las normas internacionales de calidad y ambientales, en cuanto a empaque y embalaje de productos, barreras comerciales de tipo arancelario o administrativo, medio de transporte, canales de distribución, *brokers*, o en su caso, pros y contras de la apertura de una oficina comercial que los

represente en el país o países destino. Uno de los puntos importantes tiene que ver con la capacidad de producción que permita obtener excedentes exportables de alta calidad internacional y con un margen de ganancia conveniente. Se requiere por tanto aprovechar la base tecnológica al máximo y poseer una rápida capacidad de respuesta e innovación frente a los competidores internacionales.

El rubro de innovación y generación de cadenas de valor es esencial y común para todas y cada una de las aceleradoras que conforman la Red Nacional, por lo que se encuentra como requisito indispensable para ingresar al programa de aceleración. Esto es, ser empresas en operación cuyos procesos productivos o productos finales sean innovadores y generar encadenamiento y valor agregado. De esta manera se da preferencia a procesos productivos por sobre procesos tradicionales, servicios o negocios de compra-venta sin valor agregado.

La generación de empleos, el desarrollo de clústers y empresas competitivas internacionalmente con productos y procesos innovadores tecnológicamente, la fabricación y aplicación de los mismos bajo parámetros de calidad, cuidado del ambiente y responsabilidad social, el fortalecimiento de la industria nacional, la disminución de la dependencia tecnológica y un impacto positivo en la economía, medible por el PIB y la balanza comercial son ideales que comparten las aceleradoras.

Para ello, cada una configura y pone en funcionamiento sus recursos y su estructura con características particulares y diferentes con respecto a las otras, pero en busca de realizar esa idealización. Sin embargo, hay puntos en los que coinciden para lograrlo, como el patentar procesos y productos innovadores para protegerlos y explotarlos por sus creadores, la utilización de la red de contactos para encontrarles mercados y aplicaciones en las industrias tecnológicas tanto en territorio nacional como internacional, así como el intercambio de conocimiento y transferencia de tecnología; el trabajo conjunto para optimizar y hacer eficientes los procesos productivos y de gestión sin restar flexibilidad, agilidad y capacidad de adaptación a la organización. Todas las aceleradoras de la Red Nacional ofrecen orientación y alternativas de financiamiento a las empresas que participan en el programa, ya sea por parte del gobierno federal, estatal o por organismos internacionales o instituciones de banca múltiple.

Una de las características que diferencia a Visionaria, Q-Lab y New Ventures del resto de las aceleradoras que conforman la Red Nacional de Aceleradoras de Empresas es que estas tres aceleradoras participan en el financiamiento de los proyectos de sus empresas aceleradas. Todas las aceleradoras de empresas cuentan con una amplia red de contactos compuesta por sociedades de inversión, organismos gubernamentales, regionales e internacionales, universidades, profesionistas, empresas, etc., donde se busca apoyo en inversiones, la inserción y generación de nuevas cadenas de valor en las empresas tractoras que componen la red de contactos de cada aceleradora de empresas.

Se aprecia entonces que la participación de Universidades Públicas es nula todavía en estos programas, mientras que el gobierno permite que la orientación económica neoliberal de las universidades y organizaciones privadas domine en la toma de decisiones de las organizaciones que ingresan al programa de aceleración. Respecto al funcionamiento de las Aceleradoras, existe escasa información al respecto, lo que nos remite a la que proporciona tanto la Secretaría de Economía al respecto, a través de los portales de México emprende, el Fondo PyME, el Sistema de Información Empresarial Mexicano, el portal de empresas gacela y los sitios web de cada una de las aceleradoras de empresas mencionadas.

Finalmente, cabe destacar la importancia de abordar desde los Estudios Organizacionales el caso de las aceleradoras de empresas de base tecnológica por las siguientes razones:

Las aceleradoras de empresas pueden estudiarse considerándolas como organizaciones, contrastándolas con los diversos enfoques tanto de la Teoría de la Organización como de los Estudios Organizacionales, lo que implica un enriquecimiento en el conocimiento de estas organizaciones que pueden considerarse escasamente estudiadas. De igual manera, se puede considerar como una forma de organización el modelo de aceleración de empresas, colocándose entonces también dentro del ámbito de estudio de ambas corrientes teóricas.

Otro argumento es el hecho de que, al considerarse organizaciones, éstas se encuentran inmersas en el contexto social e inciden voluntaria o involuntariamente sobre otras organizaciones y sobre la sociedad misma en diversos ámbitos, no sólo en el económico. Recuperando la perspectiva contingencial, la organización incide en su entorno y éste simultáneamente lo hace sobre la organización. Conviene por tanto conocer de qué manera y en qué medida se da esta relación, sus implicaciones y efectos.

III. ESTUDIO DE CASO: LA CONFORMACIÓN DE PRÁCTICAS DISCURSIVAS EN LA SUBDIRECCIÓN DE ACELERACIÓN DE EMPRESAS DE LA UPDCE DEL IPN

CONSTRUCCIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

El tipo de investigación propuesto puede clasificarse de la siguiente forma:

	TIPO DE INVESTIGACIÓN	CARACTERÍSTICAS
POR SU OBJETIVO	→ BÁSICA →	Generar (construir) conocimiento encaminado a entender la lógica y las leyes que rigen la realidad, tanto natural como social.
POR SU ACERCAMIENTO AL OBJETO DE ESTUDIO	→ CUALITATIVA →	Datos cualitativos Investigación en contextos naturales Preferencia por los significados Enfoque inductivo Búsqueda de patrones culturales
POR SUS ALCANCES Y PROFUNDIDAD	EXPLORATORIA →	Se generaliza básicamente para familiarizarse con un objeto de estudio poco conocido o poco estudiado y sobre el cual únicamente hay guías generales o muy vagas.
	DESCRIPTIVA →	Pretende obtener conocimiento sobre cómo es, cómo se manifiesta y cuáles son las propiedades importantes de un fenómeno determinado pero sin llegar a ubicar las causas que lo determinan.
	EXPLICATIVA →	Busca determinar las causas de los eventos o fenómenos físicos y sociales de estudio; específicamente, explica por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se da éste, o por qué dos o más variables están relacionadas.
POR ABORDAJE DISCIPLINARIO	→ INTERDISCIPLINARIA →	Se aboca a indagar con fines explicativos o transformadores de una parcela de la Realidad Social o Natural (objeto de estudio), integrando (sintetizando) la perspectiva parcial de más de una disciplina, a través de una concepción teórica común del objeto de estudio.
POR FUENTE PRINCIPAL DE INFORMACIÓN	DOCUMENTAL →	Se realiza utilizando principalmente información o datos de fuentes documentales, tales como: libros, revistas, periódicos, videos, casetes, internet, etc.
	DE CAMPO →	Se realiza utilizando información o datos obtenidos principalmente de la observación directa de un fenómeno o de los actores principales de un suceso o evento social o natural.

FUENTE: Elaboración con base en Pacheco, Arturo (2013), *El problema (reto) metodológico en el análisis socio-organizacional*, Material de apoyo visual (diapositivas) para el Seminario de Investigación II del Doctorado en Estudios Organizacionales de la Universidad Autónoma Metropolitana-Unidad Iztapalapa, México.

En el caso de una investigación en ciernes respecto a la conformación del discurso que promueve la aceleración de empresas en México con fundamento en un discurso de mayor envergadura, al cual se ha hecho referencia en los apartados anteriores.


Para el abordaje metodológico del análisis del discurso existen diferentes propuestas, entre las que destacan las siguientes:

MÉTODO	AUTORES PRINCIPALES	DESCRIPCIÓN	FUNDAMENTOS TEÓRICOS
Sociolingüística interaccional.	Ervin Goffman Jhon Gumperz	Análisis de situaciones de interacción en donde los agentes sociales en relación son miembros de culturas distintas, de diferentes grupos socioculturales, de diferentes estatus, etc.	Antropología Sociología Lingüística
Etnografía de la comunicación (Antropología lingüística).	Dell Hymes	Se enfoca en la competencia comunicativa, entender como el conocimiento social, psicológico, cultural y lingüístico gobierna el uso apropiado del lenguaje. Comprender los variados aspectos del lenguaje en tanto marco de prácticas culturales, como un sistema de comunicación que permite las representaciones interpsicológicas e intrapsicológicas, y que contribuye a que las personas utilicen esas representaciones para realizar actos sociales constituyentes.	Antropología Lingüística
Análisis de Conversación	Harold Garfinkel	Las categorías de análisis han de ser, en la medida de lo posible, las mismas que utilizan los participantes a la hora de comprender la interacción. Trata los relatos de las personas en su contexto; estudia el orden, el desorden y la organización de la acción social cotidiana, aprendiendo de lo que la gente dice, cuenta o hace. Se desplaza la orientación de los analistas a los participantes.	Sociología de la situación. Etnometodología.
Análisis Crítico del Discurso	Norman Fairclough Ruth Wodak Teun A. Van Dijk	Asume una postura problematizadora, se centra en aquellas acciones sociales que se ponen en práctica a través del discurso, como el abuso del poder, el control social, la dominación, las desigualdades sociales o la marginación y exclusión sociales. Constituye una estrategia para acercarse a los discursos, mediante la cual la teoría no preconfigura ni determina la manera de enfocar los análisis, ni delimita el campo de la indagación y de la exploración. El discurso es considerado una práctica social tridimensional porque opera simultáneamente tres dimensiones: Texto, situación social concreta y constitución de identidades, prácticas y relaciones. La teoría es una caja de herramientas que permite urdir y abrir nuevos enfoques y nuevas miradas.	Multidisciplinario
Psicología Discursiva	Derek Edwards Jonathan Potter Margaret Wetherell	Se enfoca en la construcción del conocimiento en el discurso, cómo se produce y construye la interpretación de la realidad. Se examinan las construcciones discursivas en el contexto de su ocurrencia como construcciones situadas y ocasionales cuya naturaleza precisa tiene sentido y no como expresiones de estados cognitivos subyacentes de los hablantes.	Multidisciplinario

Elaboración propia con base en Iñiguez Rueda (2006).

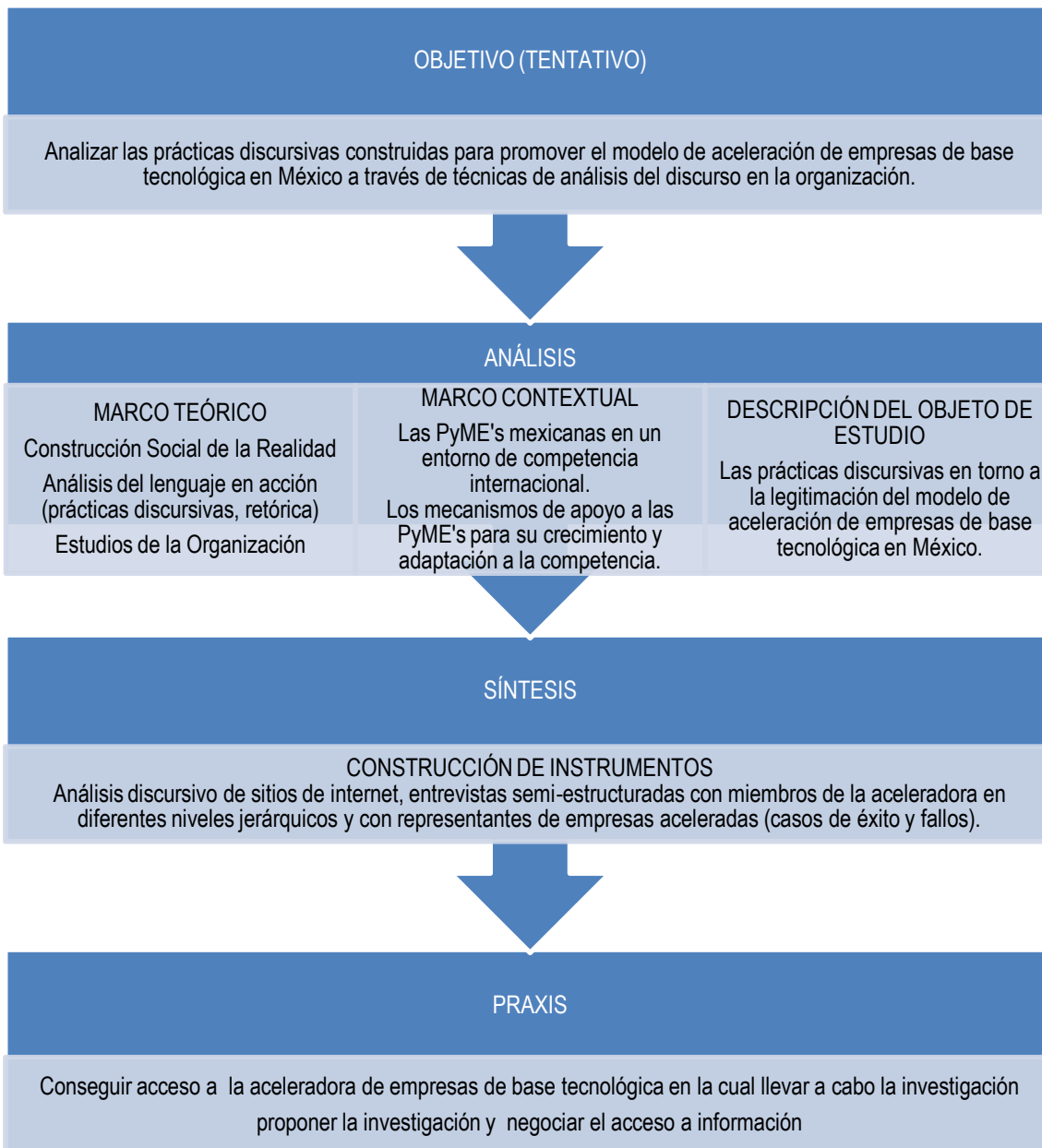
Como se puede apreciar, existen múltiples enfoques de estudio de las prácticas discursivas en las organizaciones. Una vez conseguido el acceso a la organización, se considerará el primer

acercamiento para seleccionar el método más adecuado, dado el acceso a la información que los miembros de la aceleradora estén dispuestos a ofrecer.

¿Qué organización?	Problema	Consecuencias del problema	Alternativas de solución no planteadas al problema
<p>Aceleradoras de empresas de base tecnológica en México</p> 	<p>Desconocimiento respecto del funcionamiento interno de las aceleradoras, su fundamento teórico y su incidencia en el entorno.</p> <p>Este desconocimiento lleva a confiar en los expertos ciegamente sin cuestionarlos respecto a lo que es más conveniente hacer.</p>	<p>Se presupone que, al ser un modelo importado, no se hayan contemplado las diferencias culturales y contextuales que lo hagan ineficiente, consolidando a unas empresas, pero contribuyendo a la desaparición de otras.</p>	<p>Al final, el investigador planteará conclusiones de la investigación, así como reflexiones en torno al caso, con el propósito de contribuir a la reflexión en torno al tema, a la discusión y aportar a generar nuevo conocimiento en torno a estas particulares organizaciones.</p>
¿Por qué esa organización?	Raíces del problema	Soluciones propuestas y/o implementadas	Resultados obtenidos por las soluciones
<p>Por su discurso de apoyo a las empresas MiPyME's gacela que les permite incrementar sus ganancias, ampliar sus mercados internacionalmente, vincularse con industrias afines.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ☞ Difusión del modelo pero no de sus fundamentos teóricos. ☞ Casi nula literatura existente respecto al modelo, casos de éxito o teóricos fundadores. ☞ Supuesto de origen en el paradigma económico administrativo positivista, funcionalista. 	<p>Descubrir por medio de la investigación (entrevistas, observación) si se han detectado estos problemas, si existe conciencia de ellos y qué medidas se han tomado al respecto.</p>	<p>Si ha sido el caso, de qué manera ha incidido en los resultados y cómo se miden estos progresos.</p>

Elaboración propia.

Esquemáticamente se puede resumir la propuesta de investigación como sigue:



Elaboración propia con base en Pacheco, Arturo (2013), *El problema (reto) metodológico en el análisis socio-organizacional*, Material de apoyo visual (diapositivas) para el Seminario de Investigación II del Doctorado en Estudios Organizacionales de la Universidad Autónoma Metropolitana-Unidad Iztapalapa, México.

Lo siguiente entonces es verificar si lo que dice la etiqueta que sucede en la caja negra, en verdad es lo que sucede. Verificar de igual forma si los productos (outputs) que presume lograr son lo que dicen que son y si además de estos, también arroja productos no contemplados. Hay que considerar que no es sólo una aceleradora la que se pretende conocer, pues se desea contrastar en sus operaciones con otras para descubrir similitudes y divergencias que permitan llegar a

generalizaciones relativamente válidas para otras aceleradoras. Se intuye que habrá diferencias entre las aceleradoras auspiciadas por universidades privadas y las aceleradoras privadas o las colaboradoras internacionales del gobierno.

El abordaje entonces se constituye por una investigación documental de tipo exploratoria, principalmente en los portales de internet de las propias aceleradoras. Página | 88

TIPO DE INSTRUMENTO	DÓNDE	QUÉ SE BUSCA
Investigación exploratoria	Portales de internet de las aceleradoras de empresas de base tecnológica en México y de la Secretaría de Economía.	Determinar el tamaño de la población de aceleradoras de empresas de base tecnológica, historia, orientación, evolución, resultados, proyecciones.
Investigación documental	Búsqueda bibliográfica y hemerográfica sobre el tema de aceleración de empresas y los modelos.	Fundamentos teóricos que dieron origen a la aceleración de empresas y el diseño de modelos de aceleración. Estado del arte del tema.
Fundamento Teórico	Revisión de literatura que proporcione explicaciones sobre transferencia de modelos organizacionales, análisis del discurso, isomorfismo organizacional, nuevas formas organizacionales, ecología de organizaciones.	Explicar mediante paradigmas de la Teoría de la Organización y los Estudios Organizacionales a las aceleradoras de empresas de base tecnológica.
Marco Contextual	Revisión bibliográfica, hemerográfica y en la red sobre el contexto histórico, jurídico, económico y político que enmarca a las organizaciones objeto.	Los factores que inciden tanto en las aceleradoras de empresas como en las organizaciones con las que se relaciona. Políticas públicas de desarrollo industrial en México, cambios macroeconómicos suscitados, alineación estratégica entre leyes, planes y programas.
Entrevistas Semi-estructuradas	Actores clave en las Aceleradoras de empresas de Base tecnológica. Actores clave en la Secretaría de Economía, involucrados en el Programa Nacional de Aceleradoras.	Conocer el discurso que los actores utilizan para legitimar y difundir su modelo. Complementar datos generales de la Aceleradora, casos de éxito, buscar el "efecto bola de nieve" para acceder a otros actores informantes. Obtener acceso a documentos confidenciales de las aceleradoras.
Observación	Visita a las diferentes aceleradoras de empresas. y a Secretaría de Economía. Visita a casos de éxito de empresas participantes en el proceso de aceleración.	Observar y anotar elementos que se consideren importantes, gráficamente. Considerar aspectos tanto de comunicación verbal, gestual, visual.

ÁREAS DE INTERÉS A CUBRIR PARA ENTREVISTA SEMI-ESTRUCTURADA

Brewerton y Millward (2001: 69) proponen cuatro tipos de entrevistas: Estructurada, no estructurada, semi-estructurada y etnográfica. Se propone utilizar la entrevista semi-estructurada por la facilidad para explorar en mayor profundidad ciertas áreas de interés. El análisis de la información recabada puede realizarse a través de análisis de contenido, de análisis del discurso o análisis de transcripción (opcit: 73).

Página | 89

Se propone para abordar las entrevistas la siguiente guía de tópicos:

La semblanza de la organización, desde la motivación para constituirse como tal, sus primeros objetivos y cómo se han modificado a través del tiempo y de qué manera el contexto socioeconómico ha influido en ello. Otros datos de importancia, como el número de colaboradores, principales socios comerciales e institucionales, convenios de colaboración, etc.

Sus fundamentos teórico-metodológicos. Este punto se refiere a la conformación de su ideología que guía tanto sus objetivos y estrategias, como sus procesos y métodos de operación. Esto por lo general parte de la formación académica y profesional de los fundadores, y en el caso de organizaciones enfocadas a actividades económicas de negocios, existe una alta influencia de la Economía y la Teoría de la Organización desarrollada en Estados Unidos de América. Lo interesante surge al mezclar esa formación con la historia de vida en un contexto específico, en este caso, el vivir en México. Por tanto, la síntesis de estas líneas ideológicas arroja una forma particular de entender el entorno y de actuar en consecuencia.

El proceso de aceleración. El interés se centra en la motivación para incluir un proceso de aceleración de empresas. Es decir, ¿por qué acelerar? Es claro que es una metáfora, pero lo interesante es su testimonio, pues algo de lo que busca esta investigación es conformar una idea concreta de la aceleración de empresas, que se puede encontrar plasmada teóricamente en la bibliografía, pero que se modifica y particulariza en cada organización que se apropia del concepto y actúa para llevarlo a la realidad. Desde la perspectiva del posgrado, no se habla de lo mismo cuando se dice "*business accelerator*" en el contexto estadounidense, que cuando se habla de aceleración de negocios o de empresas en la realidad mexicana. Dado que existen más organizaciones en México que incluyen en su oferta la aceleración de empresas, cada una de ellas tiene una particular forma de entender el concepto, lo que no significa que todos entiendan lo mismo. Vistos como

competidores, se requiere diferenciar sus servicios y ofrecerlos a los clientes. Para diferenciarlos, habrá que conocer lo que ofrecen otras aceleradoras; mientras que para lanzar una oferta, debe conocerse al mercado-objetivo y decidir cuáles son los canales más adecuados para persuadir y convencer. Estoy interesado entonces también en estos puntos, así como si existe un modelo internacional sobre el cual se hayan basado para desarrollar el propio.

Casos de éxito. Antes del boom de las formas de gestión japonesas, el fracaso estaba estigmatizado en las organizaciones. Sin embargo, se ha cambiado paulatinamente la aversión al riesgo y al fracaso. Normalmente las organizaciones ostentan sus casos de éxito y minimizan los casos fallidos. El interés en este punto es el aprendizaje del fracaso, a manera de feedback y el establecimiento de medidas correctivas o de control, de estrategias de ajuste que han sido determinantes en el funcionamiento de la organización. Si este aprendizaje se ha dado, los posteriores casos de éxito serán el más claro indicador.

Clientes satisfechos. El mejor testimonio proviene del cliente, pues no existe una relación subordinada a la organización y es uno de los principales beneficiarios del funcionamiento de la misma. Estoy interesado en conocer el testimonio de empresas que hayan participado en su modelo de aceleración para conocer su motivación que los hizo elegirlos y la sensación generada luego de participar con ustedes.

Retos y áreas de oportunidad. Con base en todo lo anterior, describir los principales retos y áreas de oportunidad que enfrentan tanto al interior de la organización como en el entorno – competidores, clientes, mercado internacional, sociedad, gobierno, economía, otras instituciones–, y si existen ya estrategias para abordarlos, todo esto, desde su percepción, pues lo importante es lo que la organización percibe y piensa.

SELECCIÓN DE ORGANIZACIONES

El proceso de selección se realizó tomando en consideración la actualización del padrón de aceleradoras publicado por el Instituto Mexicano del Emprendedor en su portal de internet. Se consideraron por cercanía las aceleradoras ubicadas en el Distrito Federal y el Estado de México. En el siguiente cuadro se enlistan las organizaciones contactadas:

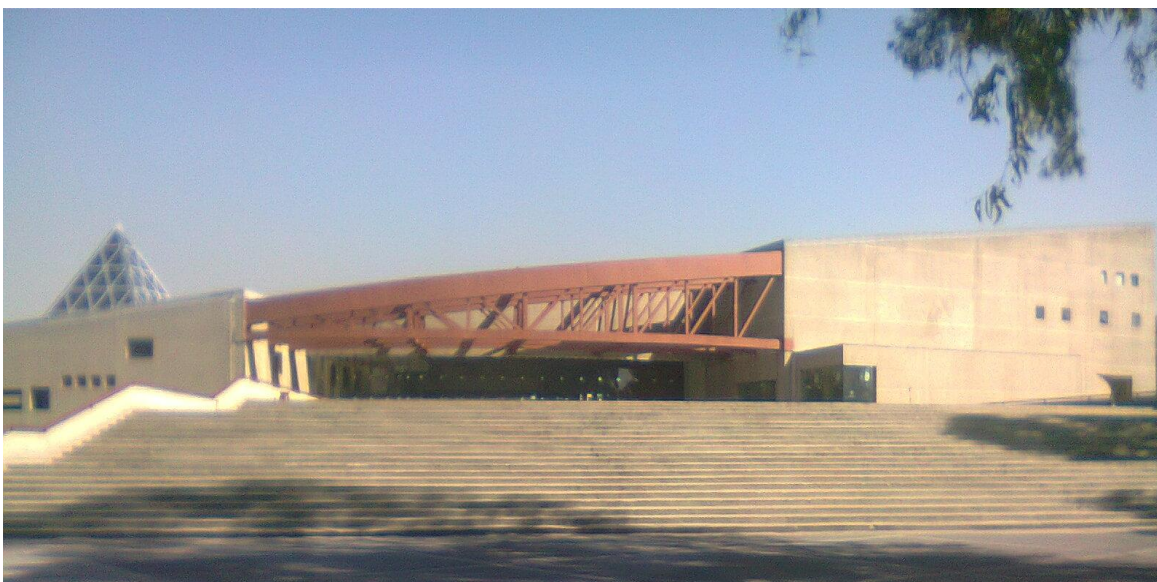
ORGANIZACIÓN	TIPO	UBICACIÓN	RESPUESTA
Instituto Nacional del Emprendedor	Instituto Público	Distrito Federal	Aún sin respuesta
TechBA	Público-Privado	Distrito Federal	Aún sin respuesta
Visionaria	Aceleradora Privada	Distrito Federal	Aún sin respuesta
New Ventures	Aceleradora Privada	Distrito Federal	Aún sin respuesta
Endeavor México	Aceleradora Privada	Distrito Federal	Aún sin respuesta
Q-Lab	Aceleradora Privada	Distrito Federal	Aún sin respuesta
Impulsa	Aceleradora Privada	Distrito Federal	Aún sin respuesta
Alcazar & Compañía NETBA	Aceleradora Privada	Distrito Federal	<p>05-Feb-2014: Solicitó mayores detalles de la investigación.</p> <p>“Leyendo tu propuesta de investigación, entiendo que tu interés es analizar a nuestra aceleradora como tu caso de estudio, siendo así, podrías explicarme un poco más a detalle que tanto requerirías de nosotros, en cuanto a información, documentación y demás, en el entendido de que gran parte de esta por obvias razones se considera confidencial. Así como si parte del proceso lo realizarías en nuestras instalaciones, cuánto tiempo estarías considerando para eso.</p> <p>Mi otra pregunta es ¿porqué estarías eligiendo Alcázar & Compañía – NETBA en tu propuesta?</p> <p>Te envío un cordial saludo y quedo en espera de tus comentarios.”</p> <p>Aún sin respuesta</p>
Business Coaching Firm BCF	Aceleradora Privada	Distrito Federal	<p>13-Feb-2014: “Gracias por tu invitación, la cuestión es que somos aceleradora de empresas, pero ni soy de base tecnológica, ni me enfoco en ese sector, la verdad es que no sé, si en realidad pueda ayudarte con tus propósitos...</p> <p>Gracias”</p>
Ernst & Young	Aceleradora Privada	Distrito Federal	Aún sin respuesta
Feher & Feher	Aceleradora	Distrito	Aún sin respuesta

	Privada	Federal	
TechPYME	Aceleradora Privada	Distrito Federal	Aún sin respuesta
Victoria 147	Aceleradora Privada	Distrito Federal	Aún sin respuesta
ITESM Cd. México	Aceleradora privada	Distrito Federal	Aún sin respuesta
ITESM Santa Fe	Aceleradora privada	Distrito Federal	Aún sin respuesta
ITESM Edo. Mex.	Aceleradora privada	Estado de México	Aún sin respuesta
CEPii Universidad Panamericana	Aceleradora privada	Distrito Federal	Aún sin respuesta
Aceleradora IdeaRSE Universidad Anáhuac	Aceleradora privada	Estado de México	<p>06-Feb-2014: "Gusto conocerle aunque sea por este medio, quiero comenzar detallando que la Aceleradora de Empresas de la Universidad no es de base tecnológica, creo que eso es un punto importante a destacar debido a que veo que su investigación parte de estudiar una Aceleradora con esa premisa.</p> <p>Si no es un inconveniente con gusto podríamos platicar para que nos proporcione un poco más de información de su investigación y ver en que podemos colaborar."</p> <p>07-Feb-2014: "Con todo gusto entonces, yo estaré un poco saturada la semana siguiente porque estoy solicitando fondos del INADEM, pero después del 18 de febrero estoy mejor ¿cuándo quieres venir para platicar?"</p> <p>Se agendo una reunión para el día 27 de Febrero de 2014.</p>
Aceleradora de Negocios de la UPDCE (Instituto Politécnico Nacional)	Aceleradora Pública		<p>06-Feb-2014: "Por instrucciones del Ing. Carlos Mario Contreras, Subdirector de Aceleración de Empresas me comenta que podemos agendar una cita, te doy estos días y me confirmas según tu conveniencia."</p> <p>07-Feb-2014: "Te confirmo por este medio la cita para el día Lunes a las 13:00 hrs en nuestras instalaciones ubicadas en Av. Wilfrido Massieu s/n, Edificio Adolfo Ruíz Cortines", dentro de la Unidad Profesional "Adolfo Lopez Mateos", Col. Zacatenco, para mejor ubicación estamos junto al planetario del IPN, es un Edificio en forma de pirámide color beige."</p> <p>10-Feb-2014: Entrevista con Lic. Francisco Melo Fragoso, jefe del departamento de posicionamiento comercial y de exportación de la UPDCE.</p> <p>18-Feb-2014: Entrevista con el Ing. Carlos Mario Contreras Correa, subdirector de aceleración de empresas de la UPDCE.</p>

ACELERADORA DE EMPRESAS DE LA UPDCE, DEL INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

La aceleradora de empresas del Instituto Politécnico Nacional ha obtenido recientemente –el 04 de Julio de 2013– el reconocimiento como aceleradora por parte de la Secretaría de Economía a través del instituto mexicano del emprendedor, formando parte de la Red de Aceleradoras de Empresas para mover a México. Es de destacar que es la primera aceleradora perteneciente a una universidad pública en operar un modelo de aceleración en México.

Página | 93



La UPDCE se encuentra ubicada en el Edificio Adolfo Ruiz Cortines, de la Unidad Profesional Adolfo López Mateos del Instituto Politécnico Nacional, en Av. Wilfrido Massieu s/n, Colonia Lindavista, Delegación Gustavo A. Madero, México, Distrito Federal.

Desde su fundación en 1936, el Instituto Politécnico Nacional ha sido la institución pública del Estado encargada de la instrucción y transmisión del conocimiento científico y tecnológico a las nuevas generaciones de mexicanos. Este compromiso sigue vigente en la actualidad, pues se ha consolidado como la principal institución del país especializada en educación científica y tecnológica, gozando de amplio prestigio a nivel nacional e internacional. La vinculación con el sector productivo forma parte de la esencia del IPN, dotando a sus egresados de conocimientos técnicos de aplicación inmediata (IPN, 2012: 2).

EN 1986 se creó la Dirección de Vinculación Académica y Tecnológica, misma que se reestructuró en 1988 en tres divisiones: Vinculación Académica con el sector productivo, Integración y Transferencia de Tecnología y; División de Intercambio Académico. En 1993 se modifica su nomenclatura como Dirección de Vinculación con el Sector Productivo. En 1997 se establece el Centro Multidisciplinario de Competitividad Internacional del IPN (CEMCI). Se establecía como objeto “el apoyar el desarrollo económico y social del país mediante servicios dirigidos a la promoción de las exportaciones que involucren la capacidad académica y científica de las distintas escuelas, centros y unidades del instituto, en materia de informática, investigación, desarrollo y transferencia de tecnología” (ibid: 3). El CEMCI se ubicaba en el quinto piso del edificio World Trade Center de la ciudad de México.

El CEMCI se considera el precursor de la actual Unidad Politécnica para el Desarrollo y la Competitividad Empresarial (UPDCE), establecida el 30 de Marzo de 2004. La UPDCE depende de la Secretaría de Extensión e Integración Social del IPN, y tiene como encomienda “impulsar el fortalecimiento de las empresas mediante la transferencia e intercambio de conocimientos, el desarrollo y transferencia de tecnología y la generación de la cultura tecnológica” (ibid, 4).

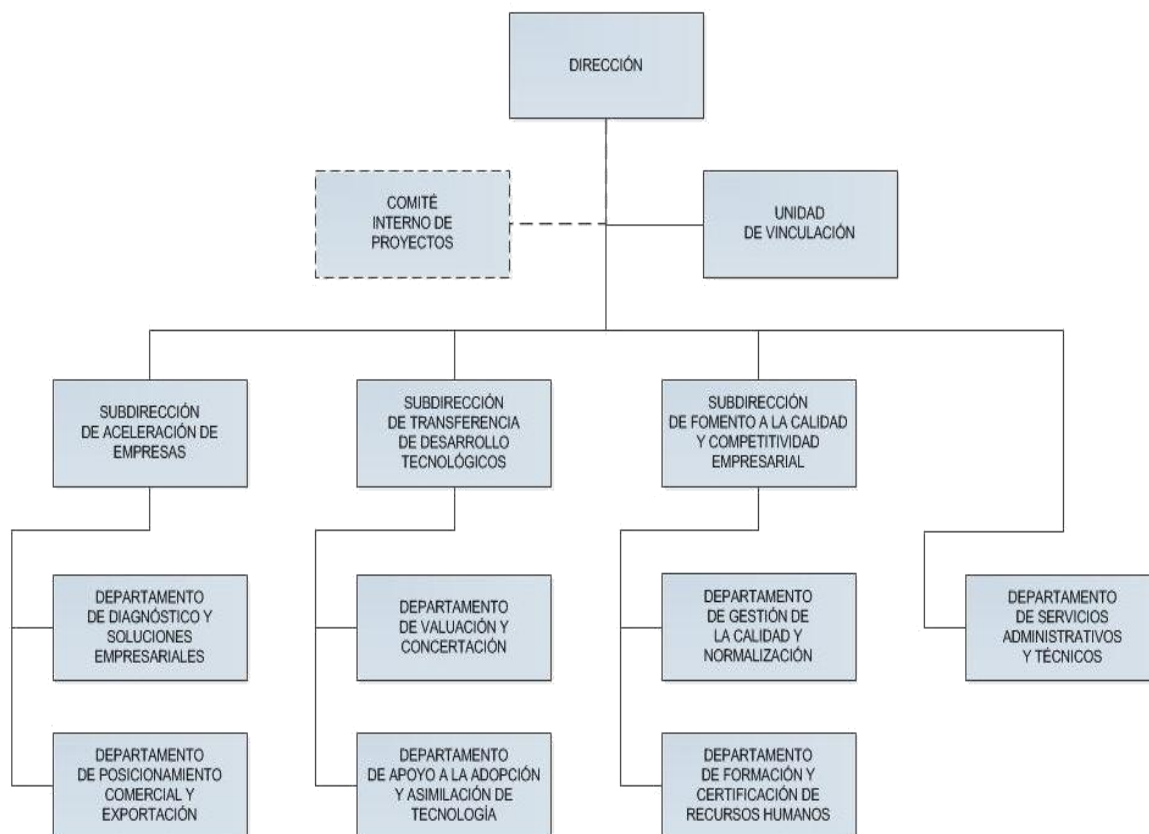
Las funciones del CEMCI se incorporaron a la UPDCE para “potenciar, fortalecer e impulsar el desarrollo de tecnologías aplicadas a los negocios y a la exportación; facilitar el acceso de los productos mexicanos a los mercados internacionales; incrementar la capacidad exportadora de las empresas mexicanas a través de servicios de consultoría y desarrollo de planes; la realización de investigaciones, y desarrollar procesos de transferencia de tecnología con el propósito de elevar la competitividad de las empresas” (ibid: 4-5).

En el año 2007 la UPDCE asume también las funciones de la Coordinación de Vinculación, asumiendo la responsabilidad de la vinculación institucional con el sector productivo. Para 2010 se transfiere el programa Poliemprende de atención a emprendedores de la UPDCE a la Incubadora de Empresas de Base Tecnológica, asumiendo las funciones de aceleración de empresas; la transferencia de desarrollos tecnológicos y; el fomento a la calidad y la competitividad empresarial por medio de subdirecciones, como lo expresan en su organigrama:



SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
 INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
 DIRECCIÓN GENERAL

UNIDAD POLITÉCNICA PARA EL DESARROLLO Y LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL



Misión

Atender con eficiencia y eficacia las demandas del sector productivo de bienes y servicios, a través de la coordinación de las dependencias politécnicas para la prestación de los servicios de aceleración de empresas, fomento a la calidad y transferencia de tecnología, actuando como motor del desarrollo de las empresas.

Visión

Ser la unidad que vincule a las dependencias politécnicas y a los sectores social y productivo, para generar sinergias además de fomentar estrategias que propicien la competitividad y el desarrollo socioeconómico del país.

Política de la Calidad

En la UPDCE nos comprometemos a promover el desarrollo y la competitividad de los sectores productivo, privado, público y social, a través del aprovechamiento de las capacidades tecnológicas del Instituto Politécnico Nacional, mediante la mejora continua de nuestros procesos y la atención oportuna, eficiente y profesional del personal.

Objetivos de Calidad

- Proporcionar servicios que cumplan los requerimientos del cliente.
- Satisfacer de manera oportuna y eficaz las necesidades y expectativas de nuestros clientes.
- Cumplir con las metas comprometidas en los instrumentos institucionales de planeación.
- Optimizar los recursos asignados para la prestación de los servicios.
- Promover la profesionalización y el mejoramiento de las condiciones de bienestar laboral del personal.

Marco jurídico administrativo de la UPDCE

Se presentan las principales leyes y otras disposiciones que enmarcan la actuación de la UPDCE:

- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos
- Código de Comercio
- Ley Orgánica del Instituto Politécnico Nacional
- Ley de Ciencia y Tecnología
- Ley de Comercio Exterior
- Ley de Ingresos de la Federación para el ejercicio fiscal vigente
- Ley de Planeación
- Ley Federal del Derecho de Autor
- Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y la Actividad Artesanal
- Ley Federal sobre Metrología y Normalización
- Ley General de Educación
- Ley Orgánica del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología
- Reglamento Interno del Instituto Politécnico Nacional

- Reglamento Orgánico del Instituto Politécnico Nacional
- Reglamento de Integración Social
- Reglamento de Diplomados del Instituto Politécnico Nacional
- Plan Nacional de Desarrollo
- Programa Especial de Ciencia y Tecnología
- Programa Estratégico de Vinculación, Internacionalización y Cooperación

La Subdirección de Aceleración

- Proponer a la Dirección de la Unidad las normas, políticas, programas, objetivos y metas para la integración, coordinación, operación, administración, control y evaluación de programas de enlace y alianzas estratégicas que promuevan la interacción entre el Instituto y los sectores productivo, privado, público y social, para impulsar el desarrollo y la competitividad empresarial del país, acorde con los modelos de integración social y educativo y las políticas institucionales en el ámbito de su competencia.
- Asegurar el enlace para la integración de servicios y atención al sector productivo especialmente a las PyMES, a través del capital técnico y humano Institucional, con el propósito de coadyuvar al desarrollo integral competitivo de las PyMES y propiciar una cultura empresarial sustentable
- Coordinar el diseño e implementación de los mecanismos de colaboración y coordinación Institucional para la ejecución de proyectos y/o propuestas integrales de innovación, investigación y desarrollo y fomento de una cultura empresarial basada en tecnología con el compromiso de sumar y potenciar las capacidades institucionales.
- Diseñar el programa de formación empresarial dirigido a los empresarios con el propósito de fortalecer sus capacidades y dotarles de mayores y mejores herramientas en su actividad empresarial.
- Administrar el Sistema Institucional de Servicios del IPN (SISERV), para la integración y actualización de los catálogos de capacidades y servicios y el directorio de asesores y consultores que lo integran.
- Supervisar la atención institucional de las solicitudes de servicios recibidas.

- Brindar asesoría, seguimiento y apoyo integral para dar respuestas satisfactorias a las solicitudes de los sectores productivo, privado, público y social.
- Promover las capacidades Institucionales ante el sector productivo, privado, público y social.
- Establecer estrategias de comunicación interna con las Unidades Politécnicas de Integración Social (UPIS), para fortalecer al Instituto en su proceso de vinculación con los sectores productivo, privado, público y social.
- Identificar nichos de mercado en los sectores estratégicos, que permitan nuevas oportunidades de negocios a las empresas.
- Diseñar los mecanismos de difusión a fin de dar a conocer al sector privado los servicios que ofrece la UPDCE, en materia de diagnósticos empresariales para detectar problemas de calidad, productividad, operación, administración y en general competitividad.
- Promover y coordinar la realización de diagnósticos empresariales a fin de detectar las áreas de oportunidad y crecimiento de las empresas.
- Coordinar la asesoría a empresas establecidas, especialmente PYMES, en materia de negocios: mercadotecnia, finanzas, administración, derecho laboral, entre otros; con el propósito de ayudarles a resolver problemas puntuales que inciden en su productividad y en general en su desempeño empresarial.
- Coordinar las solicitudes de asesoría especializada en comercio exterior a las empresas que lo requieran.
- Diseñar, implementar y administrar el Programa de Aceleración de Negocios para apoyar a las empresas y favorecer su crecimiento.
- Asegurar la realización y participación de la Unidad en foros de articulación con el sector empresarial y eventos de promoción para dar a conocer los servicios disponibles.
- Elaborar el plan de promoción y difusión de los servicios y actividades de la Unidad, así como gestionar la elaboración de los materiales promocionales tales como pósters, trípticos, videos y discos compactos.
- Promover y difundir los eventos de carácter académico, científico, tecnológico y cultural de la UPDCE.
- Supervisar las funciones establecidas en el sistema de gestión de la calidad en el ámbito de su competencia

- Participar en la elaboración e integración de los programas Operativo Anual, Estratégico de Desarrollo de Mediano Plazo, y de los reportes para el Sistema Institucional de Información, así como dar seguimiento y presentar los resultados para la toma de decisiones.
- Elaborar e integrar los reportes y estadísticas acerca del desarrollo y los resultados de las funciones y programas a su cargo, así como proporcionar en el ámbito de su competencia la información requerida en el marco de la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública Gubernamental.
- Informar al Director de la Unidad acerca del desarrollo y los resultados de sus funciones y programas, así como establecer indicadores de gestión para evaluar las acciones emprendidas por el área.
- Atender las demás funciones que se confieran conforme a su competencia.

La construcción discursiva de la aceleración

De acuerdo con declaraciones del Lic. Melo y el Ing. Contreras, la aceleradora como tal está funcionando recientemente (Julio de 2013), al obtener el reconocimiento por el Instituto Mexicano del Emprendedor. Sin embargo, La gestión para obtenerlo se inició en el año 2011. El IPN ofrece consultoría a empresas desde el año 1999, como un centro de asesoría en comercio internacional.

Principalmente se atiende al sector empresarial del Distrito Federal y del Estado de México, aunque se captan también candidatos del interior de la república gracias a instituciones filiales del IPN, con las cuales se acerca la consultoría a la región para evitar los gastos de traslado y tiempo de los empresarios.

Como puede apreciarse en las declaraciones puestas por escrito en los diferentes materiales proporcionados y en su sitio web, existe un marcado énfasis en el crecimiento económico a través de la consolidación de empresas con alto potencial dentro del sector MiPyME. Desde la esencia misma del Instituto Politécnico Nacional existe una férrea convicción de que la ciencia y la tecnología son factores determinantes para atender los problemas y lograr el desarrollo del país. Esta es la razón por la cual se legitima la formación de la UPDCE con el propósito de convertirse en el enlace que vincule al IPN con la sociedad, brindando la infraestructura y el conocimiento del mismo como soporte para el desarrollo industrial, tecnológico y económico del país.

Proceso de aceleración

A grandes rasgos, el proceso de aceleración consta de tres fases, que en promedio se completan en un periodo entre cuatro y ocho meses:

1. Diagnóstico
2. Diplomado
3. Talleres de asesoría

En la primera fase se realiza un diagnóstico del “Estado organizacional” de la empresa, mediante el cual se “aprecia” el “grado de profesionalización” del empresario y su empresa. Se considera si es apto para continuar con el proceso de aceleración. El diagnóstico no tiene costo y pueden participar empresas o negocios de cualquier tamaño y sector, sean miembros del politécnico (estudiantes, egresados, profesores) o de la sociedad.

Por “Estado organizacional” se entiende el nivel de avance dentro de una categorización propia diferente a la utilizada por la Secretaría de Economía. Estos estados son:

- Estado artesanal
- Taller artesanal
- Taller especializado
- Manufactura regional
- Manufactura global

La ubicación de la empresa dentro de esta categorización se realiza mediante una “apreciación”, tomando como referencia diez aspectos.

1. Demanda
2. Madurez organizacional
3. Información
4. Medio ambiente
5. Finanzas
6. Clientes
7. Personal
8. Innovación
9. Tecnología
10. Seguridad

Esta apreciación permite construir el “radar del perfil competitivo” que es un instrumento gráfico en el que cada uno de los aspectos apreciados de la empresa es valorado en una escala, conformando una especie de red (radar).

La siguiente fase consiste en la participación del empresario en un diplomado, el cual sí tiene un costo. Por medio de éste, se busca desarrollar las habilidades profesionales del empresario para una gestión profesional de su empresa. El eje principal es la “normalización” de la empresa. Esto se refiere a habilitar las actividades y procesos de la misma de acuerdo con las normas oficiales mexicanas (NOM y NMX), considerando los resultados arrojados en la fase previa (diagnóstico) en el “radar del perfil competitivo”. Se consideran todas aquellas normas que regulan las actividades de la empresa tanto en temas de calidad, competitividad, ambientales y de seguridad. La normalización coloca a la empresa en condición de competir con mayores probabilidades de éxito al ampliar su conocimiento del entorno en el que compete y contar con las herramientas necesarias para aprovechar las condiciones del mismo.

Página | 101

Del diplomado también surge la redacción del “plan técnico de desarrollo” de la empresa y un “plan de crecimiento a diez años”. Estos instrumentos le permitirán a la empresa solicitar o acceder a financiamiento de programas públicos federales o de financiamiento con organizaciones privadas con la intención de utilizar los recursos que se obtengan en reforzar aquellos “aspectos” del “radar del perfil competitivo” que lo requieran. De esta manera se busca avanzar de un “estado organizacional” inicial (al momento del diagnóstico) a otro más avanzado.

La tercera fase consiste en talleres de asesoría especializados e individualizados para los empresarios, en los cuales se atienden los aspectos necesarios para la adecuada gestión de la empresa, incluyendo la utilización de Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC’s) como herramientas de gestión integral de la empresa.

Destaca el modelo de aceleración de empresas de la UPDCE – IPN respecto a otros modelos de aceleración operando en México por lo siguiente:

1. Es la primera aceleradora de empresas de una universidad pública.
2. Su modelo enfatiza la normalización de la organización, esto es, el cumplimiento de las normas oficiales mexicanas que delimiten la acción y operaciones de la empresa, respecto a calidad, competitividad, ambientales y de seguridad.

3. Dado que el énfasis en la normalización es un sello distintivo, se pone a disposición los recursos que posee el IPN tanto de laboratorios como de especialistas en diferentes áreas del conocimiento, destacando las ciencias básicas y aplicadas, la ingeniería y la tecnología, fungiendo la UPDCE como enlace que vincula a los empresarios con el IPN.
4. Considerando lo anterior, la aceleradora permite no sólo atender a empresas de negocios, sino también a empresas de desarrollo tecnológico, de manera adecuada y con especialistas capacitados en ese terreno.

CONCLUSIONES

Gracias al acercamiento con el Subdirector de Aceleración de la UPDCE, se ha tenido acceso a documentos de carácter confidencial de la unidad, en los que se encuentra sustentada gran parte de la información presentada en el tercer capítulo. Como parte del trabajo de maestría del subdirector en Estudios Interdisciplinarios para Pequeñas y Medianas Empresas del IPN, se ha formulado el modelo de aceleración presentado ante la Secretaría de Economía. Se aprecian virtudes sobre todo en la parte de implementación de normas como parte fundamental del proceso de aceleración. Dado que el documento que fundamenta su modelo se encuentra en proceso de revisión para la obtención del grado y es necesario que se publique por parte del IPN, los detalles continúan siendo de carácter restringido.

Se puede adelantar que se plantea el modelo de aceleración como un modelo propio de la UPDCE, aunque siguiendo los patrones de organismos internacionales como la International Standard Organization, y los argumentos teóricos provenientes de Estados Unidos y Europa, los cuales se pueden encuadrar en lo que se ha expuesto como Teoría de la Organización y acompañado con postulados propios de la Teoría Económica y Estadística como fuentes de legitimación científica. Sin embargo, se encuentran múltiples inconsistencias que no corresponden con el rigor científico que debiera sostener un modelo que busca asegurar el crecimiento de las empresas.

El más destacado es que el modelo de aceleración se basa en un estudio realizado a veinticinco empresas del Distrito Federal y Estado de México, con lo que se pretende argumentar estadísticamente un comportamiento generalizado para todas las MiPyME's mexicanas. No se

aprecia un rigor estadístico en la construcción muestral respecto a la población de MiPyME's que presumiblemente existen, tomando como referencia los Censos Económicos del INEGI.

Este modelo se presentó a la Secretaría de Economía y ésta lo ha validado, lo que hace pensar que no ha habido una revisión detallada de los fundamentos argumentativos de la propuesta. No se ponen en duda los resultados que seguramente ofrece, dado que la propuesta de organización con apego a las normas mexicanas basadas en ISO representan un ordenamiento lógico que disminuye sustancialmente los problemas de las empresas. Sin embargo, los fundamentos teóricos del modelo presentan cuestiones como que los empresarios son los que deben hacerse cargo de informarse sobre qué programas existen para hacer crecer a su empresa. Otro argumento cuestionable es el de que se puede hablar de una teoría para la empresa mexicana o la conformación de un perfil del empresario mexicano, cayendo en una generalización que se encuentra fundamentada sólo en un estudio de veinticinco empresas de la región central del país, que como se ha visto en el capítulo dos, presenta condiciones muy distintas a la de otros estados.

Actualmente existe la posibilidad de que participar como observador en el proceso de aceleración de la UPDCE, el cual tiene una duración promedio de ocho meses, aunque está sujeto a la confirmación del subdirector de aceleración, quien ya ha externado su interés por la presente investigación.

Respecto a las preguntas planteadas por la investigación, se ofrecen algunos acercamientos sin pretender que sean concluyentes, dado que todavía se encuentra en desarrollo la misma.

1. ¿En qué consiste el modelo de aceleración de empresas, cuál es su fundamento teórico, de dónde surge, cómo se da su reproducción, cuál es el proceso que sigue y cómo son medidos los resultados esperados y los obtenidos?

Luego de la revisión de las propuestas de algunas aceleradoras, se puede establecer que no existe una concertación respecto a lo que implica acelerar, más allá de su relación con el crecimiento económico, lo que da lugar a la variedad de propuestas bajo el término de aceleradoras de empresas o de negocios. Para unas, la aceleración implica vincular con las cadenas productivas, para otras es vincular a las empresas con inversionistas o fondos de apoyo; otras tantas plantean en realidad un modelo de franquicias para expandirse.

Todas argumentan seguir un modelo propio, aunque en realidad parece ser la imitación o importación de una moda estadounidense, cuyos resultados obtenidos se encuentran relacionados con la vinculación entre las empresas y las universidades y centros de investigación y desarrollo tecnológico, cosa que no sucede en México y que la UPDCE apenas propone un intento.

2. ¿Por qué se busca acelerar a empresas de base tecnológica, cómo se sustenta este objetivo y de qué manera se legitima y promueve, qué importancia tiene en México para el desarrollo en los pilares económico, social y ecológico?

El interés particular por la aceleración del crecimiento de empresas de base tecnológica se encuentra sustentado en la literatura económica que argumenta que la clave del éxito económico de los países desarrollados se encuentra en el agregado de valor de sus bienes de calidad de exportación, mismos que obtienen un alto valor agregado a través de la innovación y la ciencia y tecnología aplicada en ellos. Por tal razón, la estrategia sugerida es la conformación de una planta productiva que explote los conocimientos aplicados desarrollados para aprovechar los recursos con que cuenta el país, así como las condiciones socioeconómicas y políticas del mismo en la construcción de una sinergia que llevará al desarrollo económico.

Sin embargo, en México se puede apreciar un mayor interés en la aceleración de negocios más que en empresas de base tecnológica, lo que impide lo anterior al no incentivar la innovación y el desarrollo científico y tecnológico, ni su aprovechamiento tanto para la consolidación de la planta productiva ni el desarrollo económico. La proliferación de negocios no asegura el encadenamiento productivo ni la generación de valor, y sí resulta vulnerable a la inestabilidad económica y financiera.

Adicionalmente se destaca un énfasis notable en el crecimiento económico, o bien, en el desarrollo económico –al menos discursivamente–. Sin embargo, se aprecia menos la atención al desarrollo social y ambiental como parte de un desarrollo sostenible. Se argumenta que el desarrollo económico trae consigo el desarrollo en los otros dos pilares, aunque se ha

demostrado que la riqueza no necesariamente genera mejores índices de desarrollo humano si la riqueza generada no es redistribuida se queda acumulada en unas cuantas manos.

3. ¿Cuál es la relación entre el discurso y la transferencia de modelos organizacionales en el caso de las aceleradoras de empresas de base tecnológica en México? ¿Las prácticas de transferencia de modelos como modas han incidido en la crisis de desarrollo industrial en México?

La relación se encuentra en que mediante el discurso o prácticas discursivas se promueve y legitima la transferencia de modelos organizacionales bajo argumentos como las “mejores prácticas”, lo cual supone por un lado el ahorro de tiempo y recursos en el análisis de la organización, es decir, en el proceso racional de identificar lo que requiere una organización particular. Resulta más práctico y económico adoptar o imitar lo que otras organizaciones hacen, suponiendo que si a esas organizaciones les funciona y son exitosas, entonces hay que imitarlas.

Los argumentos de crecimiento económico se encuentran dictados por organismos internacionales como la OCDE, el FMI, el BM, el Consenso de Washington o la UNESCO. Algo similar ocurre con la normalización de calidad, seguridad y ambiental, a través del ISO. Esto implica una subordinación a criterios ajenos basados en una homogenización que reduce las explicaciones a términos económicos y que desconoce la complejidad particular de cada país.

4. ¿De qué manera podría ser reconfigurado el modelo de aceleración para incrementar su pertinencia y apropiación en México (si es el caso)?

Es innegable la buena intención con que se actúa al buscar la consolidación de empresas y su crecimiento económico. Sin embargo, la adopción de estos modelos sin realizar un análisis cuidadoso de sus beneficios y consecuencias, ni considerar el conocimiento disponible de otros aspectos propios del país, parece estar llevando a una simple imitación o una implantación del modelo, pasando por alto que la estructura económica, política, industrial y cultural del país que prescribe los modelos es significativamente diferente a la del país receptor.

BIBLIOGRAFÍA

- ☞ Abrahamson, Eric (1996), "Management Fashion", en *Academy of Management Review*, vol. 21, no. 1, pp. 254-285.
- ☞ Alayón Gómez, Jerónimo (2008), "Retórica, Democracia, Demagogia y Autoritarismo", en *Revista Rhêtorikê*, Núm. 1, Outubro 2008, Portugal.
- ☞ Allison, Graham (2000) "Modelos conceptuales y la crisis de los misiles cubanos", en Luis F. Aguilar Villanueva, *La hechura de las políticas*, Miguel Ángel Porrúa, México, pp. 119-174
- ☞ Althusser, Louis (2008), *Ideología y aparatos ideológicos de Estado. Práctica teórica y lucha ideológica*, Grupo editorial Tomo, México.
- ☞ Alvesson, Mats y Dan Karreman. (2000) "Varieties of Discourse: on the Study of Organizations through Discourse Analysis", en *Human Relations*, 53(9) p.p. 1125-1149.
- ☞ Ander-Egg, Ezequiel (2001), *Métodos y técnicas de investigación social*, Vol. I, *Acerca del conocimiento y del pensar científico*, Grupo Editorial Lumen, Buenos Aires.
- ☞ Andrade Romo, Salvador (2003) "Las pequeñas y medianas empresas en México. Su organización y su ambiente (1950-1994)", en *Administración y organizaciones*, Año 6, Núm. 1, Diciembre, pp. 97-115.
- ☞ Ansoff, Igor (1979) "The Changing Shape of the Strategic Problem", in Schendel and Hofer (ed), *Strategic Management: a New View of Business Policy and Planning*, Little Brown, 30-52.
- ☞ Astley, W. Graham (1985), "Administrative Science as socially constructed truth", en *Administrative Science Quarterly*, 30/4, pp. 497-513.
- ☞ Barrow, Collin (2001), *Incubators: A realist's guide to the world's new business accelerators*, John Wiley & Sons Inc. United Kingdom.
- ☞ Berger, Peter y Thomas Luckmann. (1999) *La construcción social de la realidad*, Amorrortu. Argentina. pp. 33-65.
- ☞ Berglund, Johan y Andreas Werr (2000), "The Invincible Character of Management Consulting Rhetoric: How One Blends Incommensurates While Keeping them Apart", en *Organization*, 7(4), pp. 633-655.
- ☞ Brewerton, Paul y Lynne Millward (2001), *Organizational Research Methods: A guide for Students and Researchers*, SAGE, London.
- ☞ Bruner, Jerome (1988), *Realidad mental y mundos posibles. Los actos de la imaginación que dan sentido a la experiencia*, Gedisa, Barcelona, España.
- ☞ Bryman, Alan (1989), *Research Methods and Organization Studies*, Routledge, London and New York.
- ☞ Burrell, Gibson y Gareth Morgan (1979) *Sociological Paradigms and Organisational Analysis*, Heinemann, New Hampshire.
- ☞ Cabello Chávez, Adalberto, Rafael Reyes Avellaneda y Pedro C. Solís Pérez (2004) "El perfil organizacional de la PyMEs (microempresas, pequeñas y medianas empresas) en el sector manufacturero: un análisis integral", en *Administración y Organizaciones*, Año 7, Núm. 13, Diciembre, pp. 69-89.
- ☞ Calás, Marta B. y Linda Smircich (1999), "¿Y después del posmodernismo? Reflexiones y direcciones tentativas", en Montaña, Luis, Antonio Barba y Guillermo Ramírez (2005), *Nuevas perspectivas de los*

- Estudios Organizacionales, Antologías de Ciencias Sociales y Humanidades, no. 3, Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa, México.
- ☞ Cárdenas, Enrique -Compilador- (1992), *Historia económica de México*, Fondo de Cultura Económica, México D.F.
 - ☞ Chanlat, Alain y Renée Bedard (2000), "La gestion, une affaire de parole", en Chanlat, Jean François, *L'individu dans l'organisation. Les dimensions oubliées*, Les presses de l'Université Laval y Editions Eska, Montréal, pp. 79-99.
 - ☞ Clark, Timothy y Graeme Salaman (1996), "The Management Guru as Organizational Witchdoctor", en *Organization*, 3(1), pp.85-107.
 - ☞ Clarke, Thomas y Stewart Clegg, (1998) *Changing paradigms. The transformation of Management Knowledge for the 21st Century*, Harper Collins Business, London.
 - ☞ Clegg, Stewart R., Cynthia Hardy (1996) "Introduction. Organizations, Organization and Organizing", en Clegg, Stewart R., Cynthia Hardy y Walter R. Nord, *Handbook of Organization Studies*, Sage, Londres, Págs. 1-28.
 - ☞ Clegg, Stewart R. y Cynthia Hardy (1996) "Some dare call it power", en Clegg, Stewart R., Cynthia Hardy y Walter R. Nord, *Handbook of Organization Studies*, Sage, Londres, pp. 622-641.
 - ☞ Clegg, R, Stewart, David Courpasson y Nelson Phillips (2006), *Power and Organizations*, Sage, London.
 - ☞ Crozier, Michel y Erhard Friedberg (1990), *El actor y el sistema*, Alianza, México, (1977).
 - ☞ De la Rosa Alburquerque, Ayuzabet (2000) "La micro, pequeña y mediana empresa en México: sus saberes, mitos y problemática", en revista *Iztapalapa*, Año 20, Núm. 48, Enero-Junio, pp. 183-220.
 - ☞ De la Rosa, Ayuzabet (2006), "El estudio del poder en las organizaciones: hacia una reconsideración crítica", en *Reflexiones*, 10, Colegio de posgraduados del CIDE A.C., México, pp.59-76.
 - ☞ De la Rosa Alburquerque, Ayuzabet (2007), *La micro, pequeña y mediana organización en la perspectiva de los estudios organizacionales. Una mirada al caso de una microorganización desde la óptica del poder*, Tesis Doctoral, UAM-Iztapalapa, México, pp. 21-126.
 - ☞ De la Rosa Alburquerque, Ayuzabet, María T. Montoya, Flores, Silvia Pomar, Fernández (2009) "Análisis organizacional y micro, pequeñas y medianas organizaciones: estado actual y perspectivas", en De la Rosa Alburquerque, Ayuzabet/María T. Montoya, Flores/Silvia Pomar, Fernández (Coordinadores) *Pequeñas organizaciones: complejidad y diversidad organizacional. Estudio de casos de organizaciones mexicanas*, UAM/Juan Pablos. Pp. 23-54.
 - ☞ Desroche, Henry (1976), *Sociología de la Esperanza*, Herder, Barcelona.
 - ☞ Dussel Peters, Enrique (2004), "Pequeña y mediana empresa en México: condiciones, relevancia en la economía y retos de política", en *Economía UNAM*, Núm. 2, Mayo-Agosto, pp. 64-84.
 - ☞ Dussel Peters, Enrique (2006), "Globalization, Organization and the Ethics of Liberation" en *Organization*, vol. 13, no.4, pp. 489-506.
 - ☞ Donaldson, L. (1985), *In defense of Organizational Theory. A reply to the critics*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 1-103.
 - ☞ Etzioni, Amitai (1972), *Organizaciones modernas*, UTEHA, México.

- ☞ Fairclough, Norman (2005), "Discourse Analysis in Organization Studies: The Case for Critical Realism", en *Organization Studies*, no. 26, vol. 6, Londres. pp.915-939.
- ☞ Gabriel, Yannis (2010), "Organization Studies. A space for Ideas, identities and agonies", en *Organization Studies*, 31(06), pp. 757-775.
- ☞ García Herrera, Rosa Isela y Rogelio Mendoza Molina (2007), "Discurso y Organización. El caso del Sindicato Nacional de Trabajadores para la Educación de los Adultos", en Rendón Cobian, Marcela Victoria (Coord.), *Organización y Cultura. Tradición, Poder y Modernidad en México*, Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa, México. pp. 61-93.
- ☞ Gergen, Kenneth J. y Tojo Joseph Thatchenkery (1996), "Organizational Science as Social Construction: Postmodern potential", en *The Journal of Applied Behavioral Science*, Vol. 32, Núm.4, pp. 356-377.
- ☞ Gómez, Carlos (2004), "La retórica del cambio en las organizaciones: ¿problemas que buscan soluciones o soluciones que buscan problemas?" En *Revista Empresa y Humanismo*, Vol. VII, 1/04, pp.11-36.
- ☞ Hanson, Dirk (1984), *Los nuevos alquimistas. Silicon Valley y la revolución microelectrónica*, Editorial Planeta, Caracas, Venezuela.
- ☞ Heydebrand, Wolf (1989) "New organizational forms", en *Work and occupations*, Vol. 16, núm. 3, Agosto, págs. 323-357
- ☞ Hickson D. (1988), "Offense and Defense", en *Organization Studies*, Vol. 9, Núm.1, pp. 1-32.
- ☞ Hinnings, C.R. y Royston Greenwood (2002), "Disconnects and Consequences in Organization Theory?", en *Administrative Science Quarterly*, Vol. 47, Núm.3, pp.411-421.
- ☞ Ibarra Colado, E. y Luis Montaña H. (1986) "Teoría de la Organización: Desarrollo histórico, debate actual y perspectivas", en Ibarra Colado, E. y Luis Montaña H. (comp.) *Teoría de la organización: Fundamentos y controversias*, Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa, México. pp. Vii-xxvi.
- ☞ INEGI (2009) *Censos Económicos 2009. Tabulados de Unidades Económicas del sector privado y paraestatal por actividad y por personal ocupado*.
- ☞ INEGI (2009), *Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa (Estratificación de los establecimientos)*, *Censos Económicos 2009*, INEGI, Aguascalientes.
- ☞ Instituto Politécnico Nacional (2012), *Historia de la UPDCE*, Secretaría de Extensión e Integración Social IPN, México.
- ☞ Iñiguez Rueda, Lupicinio [editor] (2006), *Análisis del Discurso. Manual para las Ciencias Sociales*, Editorial UOC, Barcelona.
- ☞ Jurado Arellano, Araceli (1997) "Diagnóstico integral de la micro y pequeña empresa en México D.F.", en Corona Treviño, Leonel (Coord.), *Pequeña y mediana empresa: del diagnóstico a las políticas*, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades de la UNAM, México, pp. 19-34.
- ☞ Kuhn, Thomas S. (2004), *La estructura de las revoluciones científicas*, Fondo de Cultura Económica, Argentina.
- ☞ Majone, Giandomenico (1997), *Evidencia, Argumentación y Persuasión en la formulación de políticas*, Colegio Nacional de Ciencias Políticas y Administración Pública y Fondo de Cultura Económica, México.
- ☞ March, James G. (2007), "The Study of Organizations and Organizing Since 1945", en *Organization Studies*, 28 (1), pp. 9-19

- ☞ Marx, Karl (1987), *Contribución a la crítica de la economía política*, Siglo XXI, México.
- ☞ México, Diario Oficial de la Federación (2002), *Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa*, publicada el 30 de Diciembre de 2002, última reforma publicada el 05 de Agosto de 2011.
- ☞ México, Diario Oficial de la Federación (2008), *Programa Sectorial de Economía 2007-2012*, decretado el 14 de Mayo de 2008.
- ☞ México, Diario Oficial de la Federación (2013), *Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía*, decretado el 14 de Enero de 2013.
- ☞ México, Presidencia de la República (2007), *Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012*.
- ☞ México, Presidencia de la República (2013), *Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018*.
- ☞ Meyer, John W. y Brian Rowan (1977), "Institutionalized Organizations: Formal structure as myth and ceremony", en *The American Journal of Sociology*, vol. 83, Núm. 2, pp. 340-363.
- ☞ Mintzberg, Henry, Bruce Ahlstrand y Joseph Lampel (1998), *Safari a la estrategia. Una visita guiada por la jungla del management estratégico*, Granica, Buenos Aires
- ☞ Montaña Hirose, Luis (1994) "Modernidad, postmodernismo y organización. Una reflexión acerca de la noción de estructura postburocrática", en Montaña Hirose, Luis (Ed.) *Argumentos para un debate sobre la modernidad. Aspectos organizacionales y económicos*, UAM-I, México. pp. 67-91.
- ☞ Montaña, Luis (2001), "La razón, el afecto y la palabra: reflexiones en torno al sujeto en la organización", en *Iztapalapa*, núm. 50, 2003, Universidad Autónoma Metropolitana – IztaPalapa, México, pp. 191-212.
- ☞ Montaña Hirose, Luis (2002), "Estrategias empresariales de modernización frente al proceso de globalización económica. El caso de México", en *Gestión y Política Pública*, Vol. XI, Núm. 1, Primer Semestre, pp. 67-83.
- ☞ Montaña Hirose, Luis (2003), "Modernidad y cultura en los Estudios Organizacionales. Tres modelos analíticos", en *Iztapalapa*, núm. 55, 2003, Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, México, pp. 15-33.
- ☞ Montaña, Luis (2006), "Cambio y transferencia de modelos organizacionales", en *V Congreso Nacional AMET 2006, Trabajo y Reestructuración: Los retos del nuevo siglo*, México.
- ☞ Montaña Hirose, Luis (2008), "Cultura y violencia en las organizaciones", en Rafael Carvajal Baeza (ed.), *Gestión crítica alternativa*, Universidad del Valle, Cali, Colombia, pp. 335-366.
- ☞ Morales López, Valentino (2008), "Análisis epistemológico de los estudios organizacionales", en VI Congreso Internacional de Análisis Organizacional 2008, *Perspectivas multidisciplinares en Análisis Organizacional: Complejidad, Ambigüedad y Subjetividad*, Nayarit.
- ☞ Morgan, Gareth (1983) "Rethinking Corporate Strategy: A Cybernetic Perspective", en *Human Relations*, 36, 345-360.
- ☞ Morris, Timothy y Zöe Lancaster (2005), "Translating Management Ideas", en *Organization Studies*, no. 27, vol. 2, Londres. pp. 207-233.
- ☞ Mulás del Pozo, Pablo (coord.) (1995), *Aspectos tecnológicos de la modernización industrial de México*, *Academia de Investigación Científica*, Fondo de Cultura Económica, México D.F.
- ☞ Mumby, D, and Clair, R. (1997), "Organizational discourse" In van Dijk, T.A. (ed) *Discourse as Structure and Process: Discourse Studies*, Volume 2, Sage, London.

- ☞ Murguía Ashby, Luz (2000) “El sector de la microempresa en México y sus características” en Skertchly Molina, Ricardo W. (Coord.), *Microempresa, financiamiento y desarrollo: el caso de México*, Universidad Anáhuac del Sur y Miguel Ángel Porrúa, México, pp. 15-37.
- ☞ Núñez Estrada, Héctor Rogelio (1995), “Consideraciones críticas al Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000. Perspectivas de una alternativa Nekeynesiana”, en *Gestión y Estrategia*, Núm. 7, Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco, pp. 5-17.
- ☞ Olivares, Enrique (1992), *México: crisis y dependencia tecnológica*, UAM-X y Nuestro tiempo, México D.F.
- ☞ Ostrom, Vincent (1973), *The intellectual crisis in American public administration*, University of Alabama Press, Tuscaloosa, pp.1-115.
- ☞ Pacheco, Arturo (2013), *El problema (reto) metodológico en el análisis socio-organizacional*, Material de apoyo visual (diapositivas) para el Seminario de Investigación II del Doctorado en Estudios Organizacionales de la Universidad Autónoma Metropolitana-Unidad Iztapalapa, México.
- ☞ Pacheco Espejel, Arturo A. y María Cristina Cruz Estrada (2005), *Metodología crítica de la investigación. Lógica, procedimiento y técnicas*, Continental, México.
- ☞ Pérez Hernández, Pilar y Alejandro Márquez Estrada (2006), “Análisis del sistema de incubación de empresas de Base Tecnológica de México”, en *I Congreso Iberoamericano de Ciencia, Tecnología, Sociedad e Innovación CTS+I*, México.
- ☞ Perkins, Dexter (1964), *Historia de la Doctrina Monroe*, Editorial Universitaria de Buenos Aires, Argentina.
- ☞ Porter, Michael E. (1991), *La ventaja competitiva de las naciones*, Plaza & Janes Editores, Barcelona.
- ☞ Powell, Walter W. y Paul J. DiMaggio (1983), “The Iron Cage Revisited: Institucional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields”, en *American Sociological Review*, Vol. 48, núm. 2, pp. 147-160.
- ☞ Ramírez, Guillermo, Germán Vargas y Ayuzabet de la Rosa (2011), “Estudios Organizacionales y Administración. Contrastes y complementariedades. Caminando hacia el eslabón perdido”, en *Revista Electrónica Forum Doctoral*, Núm.3, Edición Especial, Universidad EAFIT, Medellín. pp.7-51.
- ☞ Robles, Mariana, M. Adriana Soto y Antonio Paoli (2009), “De inspiraciones y aspiraciones. Memoria y sentido de la lucha en Atenco”, en *Veredas*, núm. Extraordinario, UAM-X, pp. 7-25.
- ☞ Rubio, Luis (Coordinador, 2001) *Políticas económicas del México contemporáneo*, FCE-CONACULTA, México, 25-49.
- ☞ Sautu, Ruth, Paula Boniolo, Pablo Dalle y Rodolfo Elbert (2010), *Manual de metodología: construcción del marco teórico, formulación de los objetivos y elección de la metodología*, Prometeo Libros, Buenos Aires.
- ☞ Schopenhauer, Arthur (1997), *Dialéctica erística o el arte de tener la razón*, Trota, Madrid.
- ☞ Schopenhauer, Arthur (2009), *El amor, las mujeres y la muerte y otros ensayos*, Grupo Editorial Tomo, México.
- ☞ Selser, Gregorio (1962), *Diplomacia, garrote y Dólares en América Latina*, Palestra, Buenos Aires.
- ☞ Sewell, Graham y Barry Wilkinson (1992) “Someone to watch over me’: surveillance, discipline and the just-in-time labour process”, en *Sociology*, vol. 26, núm. 2, pp. 271-289.
- ☞ Silverman, David (1975) *Teoría de las organizaciones*, Nueva Visión, Buenos Aires. (1970).

- ☞ Swanson, Richard A. y Elwood F. Holton III (Editors) (2005), *Research in Organizations: Foundations and Methods of Inquiry*, Berrett-Koehler Publishers Inc., San Francisco.
- ☞ Tolbert, Pamela S. y Lynne G. Zucker (1996) "The Institutionalization of Institutional Theory", en Clegg, Stewart R., Cynthia Hardy y Walter R. Nord (eds.), *Handbook of Organization Studies*, Sage, Londres, pp. 175-190.
- ☞ Urquiza Reséndiz, Rafael (2011), *Transferencia de modelos administrativos para la captación de recursos. El caso de las instituciones de asistencia privada de San Juan del Río, Querétaro*, Tesis doctoral, Universidad Autónoma de Querétaro, Facultad de Contaduría y Administración, México.
- ☞ Vargas Llosa, Mario (2007), *La verdad de las mentiras*, Punto de lectura, Madrid.
- ☞ Wilhelm, Ángel (2004), "Discurso y narrativa en el análisis de organizaciones autoritarias: el caso de la prisión", en *Iztapalapa*, Núm. 56, Año 25, pp.267-287.
- ☞ Woodward, Joan (1975), "Management and Technology" en Pugh, D. S., *Organization Theory*, Penguin Books, Londres, pp. 56-71
- ☞ Zey-Ferrell, Mary (1981), "Criticisms of the dominant Perspective on Organizations", en *The Sociological Quarterly*, 22 (spring), pp. 181-205.