

# **Economías de Permanencia: Empresas, Changarros y Desarrollo Económico en Ámbitos Regionales**

---

**Andrés Solari Vicente\***

## **Resumen**

**M**ediante el concepto de “economías de permanencia” el autor pretende explicar la situación y funcionamiento de empresas en ámbitos regionales de Michoacán. Señala que los conceptos de economía y permanencia son aparentemente contradictorios porque normalmente se entiende que el crecimiento es una característica intrínseca a toda economía, sin embargo, nuestras economías estarían cargadas de fuertes componentes de sistemas empresariales e institucionales que funcionan sin desarrollarse, es decir, que permanecen como tales pese a estar en movimiento. Advierte que una parte importante de estas empresas son conducidas de manera bastante intuitiva y que este tipo de conducción, en parte, sustituye a la administración de tipo exclusivamente racionalista.

**\* Profesor Investigador  
de la Facultad de Economía  
“Vasco de Quiroga”  
de la UMSNH.**

## **Introducción**

El presente artículo introduce el concepto de “economías de permanencia” para tratar de explicar la situación y funcionamiento de empresas en ámbitos regionales de Michoacán. Define, delimita el concepto y expone la tipología empresarial encontrada. Es una primera aproximación al tema, dentro de los límites del espacio para este artículo. Está basado en una parte de la información obtenida en la investigación que realizamos.<sup>1</sup> Por tanto, el artículo no pretende ser una exposición completa más allá de estos puntos. Busca únicamente realizar una introducción a nuestro planteamiento: la generación de estructuras de permanencia a partir de las formas de operación de las empresas en un contexto que favorece este tipo de desempeño.

En realidad, los conceptos de economía y permanencia son aparentemente contradictorios porque normalmente se entiende que el crecimiento es una característica intrínseca a toda economía. Sin embargo, como explicamos a lo largo del artículo, nuestras economías estarían cargadas de fuertes componentes de sistemas empresariales e institucionales que funcionan sin desarrollarse, es decir, que permanecen como tales pese a estar en movimiento. Aunque lo que tiene movimiento no podría mantenerse estático, habrían formas como las que estudiamos, que su movimiento no produce crecimiento ni desarrollo, porque son sistemas esencialmente estructurados para permanecer como tales. Son dinámicas que generan sistemas de mantenimiento de, situaciones, condiciones, formas de funcionamiento, modelos de liderazgo, valores, formas de encarar los excedentes, maneras de asumir los riesgos y formas de relacionarse. En resumen, son sistemas con dinámicas de permanencia. Un movimiento cuyas fuerzas centrípetas pesan siempre más que aquellas que permiten una movilización global en función del desarrollo.

## **Ubicando el Tema**

La problemática que sirve de marco de fondo es la relación entre la actuación de las empresas y el desarrollo económico. De allí se deriva el tema del artículo: el

---

<sup>1</sup> El presente artículo forma parte de los resultados de la investigación *Empresas y Desarrollo en Michoacán: hacia una teoría general*, patrocinada por la Coordinación de la Investigación Científica de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.

sistema de economías de permanencia, como aquellas que no operan desde una dinámica de crecimiento y desarrollo. Aunque reservamos para otro momento y espacio tratar las implicancias que tiene, sobre las teorías del desarrollo económico, la existencia y peso de la permanencia como sistema económico-empresarial.

Deseamos primero precisar en qué ámbito de estos problemas nos ubicamos. Al hablar de economías de permanencia como resultante fundamental de una determinada actuación de las empresas estamos colocando a esta instancia en el centro de las determinaciones que marcan el desarrollo económico. En donde, por lo tanto, la política económica pasa a cumplir un rol de elemento condicionante. Cuando nos referimos a las economías de permanencia como conjuntos principalmente de empresas, aunque también de instituciones, que cumplen papeles decisivos en una dinámica de mantenimiento de las condiciones básicas del sistema económico dado, estamos marcando una pauta de interpretación fundamental del desarrollo económico. De tal modo que, para nosotros, el rol de la política económica en el desarrollo económico nacional queda circunscrito al de un elemento constitutivo del medio ambiente global que sirve de condicionante del desarrollo.

No es el tema de este artículo debatir este punto, pero queremos precisar que la dinámica empresarial está en el centro determinante del desarrollo económico, y que por lo tanto, al hablar de escenarios regionales con estructura de empresas mayoritariamente en situación de permanencia, estamos diciendo que ellas impactan de una manera decisiva en el desarrollo económico regional y nacional. Este punto, que será abordado más extensamente en otro momento, no minimiza ni sustituye las causas estructurales del atraso global de las economías latinoamericanas, pero implica la reubicación y revalorización de varios de estos factores dentro de un esquema explicativo que pone el acento en los núcleos endógenos y descarta los modelos que giran exclusivamente en torno al Estado o al mercado.

Nuestro trabajo parte de la observación y estudio de las empresas en Michoacán, se amplía posteriormente a otros estados colindantes, y creemos que sus conclusiones pueden también hacerse extensivas a otros ámbitos regionales similares. Aunque, igualmente sostenemos que la lógica de la permanencia en el comportamiento empresarial debe estar también presente, con diferentes intensidades, en zonas y ramas consideradas normalmente bajo las características del racionalismo optimizador altamente eficiente.

## Estancamiento y Permanencia

El concepto de estancamiento ha tenido un amplio uso dentro de la economía, desde distintas vertientes teóricas. Tanto para analizar el estancamiento como sinónimo de carencia de crecimiento momentáneo (Kaldor), como para estudiarlo como efecto de la fase madura en el capitalismo (Steindl), para asumirlo como consecuencia inmanente del capitalismo por efecto de la sobreacumulación de capital (Marx) o como aspecto cíclico del desarrollo del capitalismo (Kalecki) o de cualquier economía (Hansen). La economía neoliberal, por supuesto, más recientemente ha situado al estancamiento como una consecuencia del ejercicio regulacionista del Estado (ICEG, 2001).

En todas estas formas de tratar el problema, el estancamiento se presenta como un momento propio del desarrollo de una economía, como una fase, obviamente no deseada ni normal. El estancamiento es un momento concebido como *impase* de menor o mayor significado estructural, que conduce a la crisis, o finalmente, es la crisis y podría provocar, mediando condiciones políticas especiales, a un cambio histórico radical. Regularmente el desarrollo genera y lleva a la economía hacia el estancamiento. De tal modo que no se puede hablar de estancamiento si no ha habido desarrollo. Se entiende a una empresa en estancamiento como aquella que está buscando la forma de salir de esta situación, mientras que una empresa en permanencia no busca modificar su situación ni salir de ella. La permanencia es una forma regular y normal de ser como empresa.

Se ha abusado del concepto de estancamiento para casi hacerlo sinónimo de crisis y de recesión, al igual que para describir situaciones inadecuadamente. Por ejemplo, en algunos casos (Sharma, 1987; Jha, 1980), se habla de "estancamiento" en el análisis de situaciones económicas y sociales en las cuales quizás no sería adecuado hacerlo, describiendo realidades (como la economía de diversas regiones de la India) en donde los patrones de comportamiento económico-empresarial podría ser muy similares a los que estamos caracterizado como economías de permanencia.

Tal como visualizamos ahora el problema, el tipo de economía que predomina en nuestros países, especialmente en los ámbitos regionales que no son parte de los procesos industriales centrales, se caracteriza por la predominancia de conjuntos de empresas que operan en situaciones de

permanencia. La permanencia es un sistema en el que la forma de manejarse de las empresas no esta dirigida al crecimiento y desarrollo económico (en los términos en que lo reconoce la teoría económica)<sup>2</sup> sino al mantenimiento de la situación existente bajo similares condiciones de producción, comercialización y financiamiento, aceptándose sólo muy pequeñas modificaciones evolutivas. Es un sistema que, estando en movimiento, no genera crecimiento ni desarrollo económico, y que por lo tanto, no puede considerarse en estancamiento. No es que se desee “mantener” la situación actual como objetivo (conciente o inconsciente) sino que el mismo funcionamiento del sistema de permanencia conduce a la mantención de las situaciones presentes.

Por eso, no puede confundirse la permanencia con la ausencia total de dinamismo. Un determinado nivel y tipo de dinamismo es propio de las situaciones de permanencia. Se produce, se intercambia y hasta se innova, pero en conjunto el sistema permanece reabsorbiendo (asimilando para si y neutralizando) los avances que pudieran haberse efectuado. Los avances evolutivos y los cambios son accidentales, poco frecuentes y normalmente se vuelven reversibles. La ausencia de crecimiento no equivale a permanencia. En la permanencia pueden verificarse momentos de leve crecimiento, pero básicamente como efecto del arrastre que pueda ejercer el crecimiento nacional.

Tampoco hablamos de un sistema económico que esté formado monóticamente por un 100% de empresas que puedan ser tipificadas dentro de una situación de permanencia. Hablamos de la predominancia de sistemas económicos de permanencia, basados en el análisis de las empresas regionales, empezando por Michoacán.

### **Definiendo a las Empresas en Situación de Permanencia**

Los cuatro rasgos que nos permiten detectar con claridad a una empresa que se halla en situación de permanencia son los siguientes:

---

<sup>2</sup> Entendemos por desarrollo económico al proceso que provoca el crecimiento de la riqueza general de una economía, y además, va sentando bases progresivamente superiores para posteriores fases de desarrollo. El desarrollo implica la acumulación de capitales, conocimientos, destrezas, tecnología, y una distribución del ingreso, que cuando menos, asegura un dinamismo fundamental del mercado.

- 1. Crecimiento por Arrastre:** Las empresas en permanencia observan crecimientos por efecto de factores que les son externos a ellas. Éstas se sitúan normalmente a la espera de los eventos que les permitan incrementar sus ingresos. Es el caso, por ejemplo, de casi todas las pequeñas y micro empresas de muchas poblaciones que desarrollan comportamientos "de aprovechamiento" frente a sus mercados. Esperan que la economía de la localidad se mejore para aumentar ingresos, mientras tanto las empresas cumplen una función de "red" tendida y a la espera de que esto suceda. La concepción dominante es que la inversión no determina el crecimiento sino la capacidad de aprovechamiento de las oportunidades, por tanto, se invierte lo menos posible. Las situaciones y variaciones empresariales se explican sistemáticamente en términos de las condiciones externas ("estos son meses malos", "hay que esperar a la quincena", o cualquier otra explicación similar). Los ingresos de la empresa pueden incrementarse en tanto se tengan más redes (empresas) abiertas a la espera de mayores ingresos. Las utilidades son una función de la amplitud de las acciones empresariales antes que de su intensidad o eficiencia. La empresa es parte mimética del ambiente económico general, vive con éste y a sus vaivenes, pero no es capaz de determinarlo.

Las iniciativas sucumben ante esta realidad profundamente enraizada y terminan consideradas sólo como esfuerzos inútiles, más aún si están orientadas a desplegar iniciativas colectivas o asociativas. Una empresa envuelta dentro de una estructura de permanencia normalmente está a la espera de las buenas coyunturas, de las bondades de algún gobernante o de algún incidental aumento de la demanda. De acuerdo a esto, el crecimiento de las empresas en permanencia es epifenoménico y normalmente está por debajo del promedio del crecimiento regional y nacional. El aumento de las utilidades es función de las estacionalidades de la economía y de la capacidad de desarrollar un aprovechamiento de las condiciones no autogeneradas. La permanencia es una lógica de pensamiento filial respecto al contexto externo, incluyendo al Estado dentro de éste.

Aunque la espera de las mejores condiciones externas es un rasgo normal en todo tipo de empresas, sin embargo, las empresas en permanencia la valoran como el centro de su actividad y basan su

funcionamiento en esta actitud. Las empresas que NO están en situación de permanencia desarrollan una serie de iniciativas, constantemente, para superar su situación, y son empresas con un espíritu sistemático de innovación y experimentación en diversos aspectos.

- 2. Rentas, no Utilidades:** Las utilidades son asumidas de la misma manera como es asumida una renta o un sueldo, es decir, como un pago al trabajo realizado por conducir la empresa, pero más particularmente como el ingreso que proviene de la propiedad de la misma empresa. No se conciben las utilidades como resultado de una conducción eficiente, de un trabajo empresarial encaminado, como efecto de los niveles de productividad con que opera la empresa o como corolario de los esfuerzos por ampliar el mercado. Las utilidades son apreciadas como un pago recibido por la existencia (y permanencia) de la empresa. En cuanto a su destino, las utilidades son tratadas también como rentas, es decir como ingresos adicionales que se orientan fundamentalmente hacia el consumo. El uso de las utilidades para ampliar la empresa o mejorarla es ínfimo (por debajo del 5% del total anual), o nulo. Una vez que la empresa ha sido creada y montados sus equipos, debe producir suficientes utilidades para que justifique la inversión. Entendida así, una mala inversión es aquella que hay que apoyar permanentemente para que llegue a una situación de plenitud.

Podría pensarse que entre las micro-empresas, mayoritarias en los ámbitos regionales, las utilidades son tan pequeñas y el consumo reducido que naturalmente tienen el destino que tienen. Siendo ésto en parte cierto, el problema fundamental reside en que la lógica con la que operan no tiene en mente objetivos de mejoría o ampliación, pero no tanto por las limitadas utilidades, pues una amplia mayoría de empresas con utilidades relativamente importantes también obedecen exactamente a esta misma lógica aunque con una variante: acumulan hasta un cierto nivel luego del cual “vacían” (desinflan, fugan) lo acumulado dirigiendo sus utilidades en otras direcciones y retro trayéndolo todo al punto de inicio. En algunos casos este proceso de vaciamiento de la acumulación se dirige a consumos suntuarios, ahorros en el exterior o a la creación de nuevas empresas en otras ramas bajo la misma lógica de la “ampliación de las redes de

aprovechamiento". De tal modo que, es un movimiento pendular que se repite incesantemente con un tope superior más allá del cual no siguen funcionando los mecanismos clásicos de la acumulación. Es un proceso de desacumulación que hace pensar en una autorregulación mediante fugas que no permiten que la acumulación madure como tal, y que por lo tanto, quede siempre trunca e inútil en términos del desarrollo económico. De tal modo que los aumentos en las utilidades quedan autolimitados, quedándose sin capacidad de seguir reproduciéndose, y convertidos en ingresos que tienen funciones similares a las rentas.

Las mayores utilidades, en un contexto carente de perspectivas y estrategias, se tornan en "ingresos excedentes", y quedan eliminadas del proceso de acumulación que es, en última instancia, en cualquier tipo de economía, el movimiento primario de construcción de las bases cada vez mayores para el desarrollo económico (sin entrar en la discusión del tipo de desarrollo económico que deseamos). Entendiendo la acumulación social de riquezas como un proceso general que va dando los cimientos y pisos sucesivos del desarrollo económico, las empresas en permanencia terminan desacumulando riquezas, y por lo tanto, obstruyendo el proceso de desarrollo económico. El proceso sistemático de vaciamiento hacia fuera de lo acumulado es uno de los ejes explicativos que nos permite conectar el comportamiento empresarial de la permanencia con la problemática del desarrollo económico.

Por ejemplo, en diversas formas asociativas a nivel agrario en donde la producción se centraliza comprándola a los miembros que forman la sociedad, se utilizan procedimientos para alterar las producciones parciales que proporcionan los socios (peso, calidad, tamaño, condiciones, etc.), reduciéndose la calidad del producto final centralizado y las utilidades que puede obtener la sociedad. De esta manera, los miembros incrementan sus ingresos y los canalizan directamente para el consumo, restringiendo las posibilidades de acumulación.

En el momento en el que se bloquea la conversión de las utilidades en acumulación permanente y sistemática, quedan develados tres

problemas cruciales: (a) el sistema de desconfianzas, (b) las dificultades para asumir los riesgos derivados del proceso creciente de acumulación, y (c) una muy pobre conciencia nacional y social del empresario, sin la cual tampoco puede haber desarrollo económico. Estos tres problemas nos vinculan, a su vez, con la problemática del papel de la cultura en el desarrollo económico.<sup>3</sup>

- 3. Carencia de Perspectivas:** Las empresas en permanencia no asumen su crecimiento como imperativo de su razón de ser, entre otras cosas, porque no tienen perspectivas de crecimiento. En realidad, al no tener horizontes de largo plazo, cualquier perspectiva queda nulificada. Por esto mismo, y lógicamente, tampoco disponen de visiones estratégicas. No nos referimos a las declaraciones verbales que puedan hacerse en la empresa (o a los lemas y carteles pegados en las paredes), porque el 40% de los empresarios aceptan tener algunas perspectivas a mayores plazos, hablando en un sentido u otro de las posibilidades de desarrollo a futuro.<sup>4</sup> No obstante, en los hechos y enfrentados a alternativas reales o ante proyectos de acción concreta, que implican asumir riesgos de nivel normal, estos empresarios evaden dar los pasos necesarios. Menos aún, si estas decisiones son puestas dentro de una visión estratégica de mediano o largo plazo, e implican acuerdos relativamente estables con otras empresas.

La perspectiva de estas empresas es vivir sin perspectivas y resolviendo problemas inmediatos. Sus miembros o directivos no piensan sus empresas como entidades que deben crecer y desarrollarse, sino como instrumentos de operación que, llegados a un nivel determinado, pueden quedar bien establecidas como tales. El crecimiento es entendido como un evento accidental que podría originarse desde fuera de la empresa. Enfrentadas a circunstancias que podrían ocasionar un mayor desarrollo de sus operaciones a

---

<sup>3</sup> Por su amplitud, este tema es abordado en otro trabajo relativo a las condiciones empresariales y culturales del desarrollo económico en ámbitos regionales.

<sup>4</sup> Nuestro método de investigación, orientado por el muestreo intencional (no-probabilístico), que podría considerarse relativamente escaso en cuanto a empresas estudiadas tiene su principal fortaleza en el estudio directo de empresas enfrentadas a situaciones críticas que permiten conocer su comportamiento real. Las declaraciones empresariales normalmente son poco reveladoras en estos aspectos.

escalas significativamente mejores, prefieren retraerse, especialmente por una aversión a asumir los riesgos implícitos y por evadir los cambios que serían necesarios. En muchos casos, los planes alternativos de crecimiento adoptados por factores externos que inciden sobre la empresa (consultorías, asesorías, recomendaciones gubernamentales, etc.) son rápidamente reabsorbidos por los mecanismos de la permanencia que sigan vigentes en la empresa, disolviéndolos por completo. Definitivamente, el horizonte no es de crecimiento sino de permanencia. El sistema de iniciativas está circunscrito a mantener la situación, a asegurar el nivel de ingresos alcanzados, y en último plano de análisis, a crecer.

- 4. No Registran Crecimientos Significativos:** No obstante que las empresas cumplan con las tres condiciones anteriores, algunas podrían registrar crecimientos significativos durante períodos mayores a dos años consecutivos, y entonces, escapar a la clasificación propuesta. Es decir, pueden ser empresas en espera de un arrastre de ingresos, que traten sus utilidades como rentas, que no tengan perspectivas, y que sin embargo, estén creciendo de manera importante por más de 2 períodos anuales consecutivos. En estos casos, las empresas quedarían fuera de la caracterización de empresa en permanencia. Por ello, para considerar a una empresa dentro de una situación de permanencia, requerimos considerar que la empresa además no registre crecimientos significativos, por encima del promedio de crecimiento de la economía regional y nacional, por más de 2 períodos anuales consecutivos.

Una empresa en permanencia es aquella que cumple con estas cuatro características básicas. Es revelador que casi el 90% de las empresas que tienen una de estas características presentan también las demás. Estos rasgos no aparecen disgregados entre las empresas si no que se concentran como partes de un mismo cuerpo integrado sistémicamente, que se comporta de una manera unívoca, cosa que confirma nuestras apreciaciones. Por esto también, la permanencia debe ser entendida como un sistema de comportamiento empresarial, es decir, un conjunto de elementos articulados como partes de un todo integrado para moverse sin causar crecimiento. Elementos que, además, están enraizadas en conductas y valores sociales bastante profundos, que se dan en un ambiente general que promueve la permanencia. Lo que nos debe

llevar, como dijimos, al análisis de las relaciones entre cultura y desarrollo económico. Así, las economías de permanencia responden a una pauta de comportamiento social cuyo funcionamiento podría quedar resumida en la expresión “Ahí la vamos llevando”, frecuente en las entrevistas que realizamos, y a su vez, ser identificadas con la idea de una economía cuyas empresas funcionan principalmente como “changarros”.

### **Tipología de las Empresas en Permanencia**

Inicialmente tratamos de diferenciar a las empresas por su grado de dinamismo e hicimos una clasificación tradicional al respecto, que iba de las más a las menos dinámicas, pasando por las empresas que considerábamos medianamente dinámicas. Para poder ubicarlas en cada una de estas categorías, las definimos en función de las modificaciones, cambios e innovaciones que efectuaban a distintos niveles: organizativos, productivos, tecnológicos, mercadológicos y financieros, de tal modo que aquellas que durante el último año habían producido mejoras notables (palpables, comprobables) en más de 3 de estos niveles, podían ser consideradas las más dinámicas. El supuesto no explícito de esta clasificación era que estas empresas tenían un crecimiento promedio similar al nacional y regional, durante los dos últimos años. Sin embargo, los primeros resultados cuestionaron nuestra clasificación debido a que registramos muy pocas empresas que podían cumplir siquiera con las características de las de menor dinamismo.

El problema fue entonces redefinir nuestro patrón de clasificación con base en características menos exigentes y rastrear los niveles de crecimiento durante los últimos años. Las empresas de menor dinamismo fueron redefinidas como aquellas que no habían crecido, o lo habían hecho por debajo del promedio nacional y regional (según volúmenes de producción) y que, además, no habían realizado mejoras palpables de ningún tipo. Todo dentro del lapso de los dos últimos años. Más adelante, debido a la mayoritaria cantidad de empresas que iban quedando en esta categoría, y a otras consideraciones, empezamos a reflexionar en términos diferentes, es decir, a entrever que estábamos frente a un sistema económico-empresarial diferente a lo que tradicionalmente se suponía. Fue entonces cuando se empezó a caracterizar a las economías conformadas por este tipo de empresas como economías de permanencia, donde el problema central no era tanto el dinamismo como el tipo de comportamiento empresarial e institucional que lograban en conjunto.

En los resultados preliminares, la mayor parte de las empresas empezó a corresponder a esta caracterización, motivando un análisis del que se derivaron algunos de los conceptos que estamos usando y nuevos factores que empezamos a considerar dentro de la categoría de empresas en situación de permanencia. Teniendo en cuenta estos aspectos y otros criterios que explicaremos desde nuestra perspectiva de investigación, consideramos adecuado manejar la siguiente tipología de empresas:

### ***Empresas Dinámicas***

Aquellas que durante los últimos dos años habían producido alguna mejora notable (palpable, comprobable) en algún nivel de la empresa y habían crecido (en cuanto a volúmenes de producción), a tasas iguales o por encima de los promedios nacionales y regionales.

### ***Empresas en Crisis***

Las que no habiendo emprendido mejoras de ningún tipo, se hallaban en situación de cierre virtual, ya sea por la reducción de sus niveles de utilidad, o por cualquier tipo de problemas, hallándose además sin perspectivas y sin la intención de ser reflatadas por ninguna vía. Una tercera parte de estas empresas no son concientes de la gravedad de su situación, pretendiendo incluso seguir funcionando sin tener las condiciones para hacerlo.

Esto es factible porque luego de producida una situación de crisis, las empresas en esta situación suelen tener un amplio margen de amortiguamiento económico-social que les permite realizar nuevos intentos. Por ejemplo, hemos encontrado empresas técnicamente quebradas: con mercados en reducción, con cuentas por cobrar considerables, deudas que superan a sus activos y con tecnologías que requieren de nueva inversión, que sin embargo el empresario las considera como empresas en actividad, aunque sus niveles de operación se hallan reducido en más del 80%. La sobrevivencia de estas empresas se debe a que ni realizan acciones para cobrar a sus clientes ni son sometidas a presión para pagar sus deudas, teniendo la capacidad de manejar un abanico de posibilidades de nuevos créditos fuera de los mecanismos del sistema financiero formal.

### ***Empresas en Permanencia (PER)***

Aquellas que en los dos últimos años no han realizado modificaciones ni mejoras palpables de ningún tipo, tienen niveles de crecimiento menores que los promedios nacionales y regionales, y responden a las características que precisamos arriba: crecimiento por arrastre, rentas en lugar de utilidades y carencia de perspectivas. Pueden tener ciertos niveles de dinamismo, pero permanecen sin producir crecimiento sistemático.

Dentro de estas empresas y situaciones de permanencia, podemos distinguir dos tipos según las causas que las promueven:

#### ***Permanencia Estructural (PERe)***

Constituida por las empresas que no pueden crecer principalmente debido a impedimentos estructurales que no les permiten impulsarse. En esta clasificación participa bastante la forma en que evaluemos la rama, antes que las declaraciones de los empresarios y lo que muestren sus empresas. Es imprescindible realizar esta clasificación a la luz de incontrovertibles limitaciones estructurales originadas en la magnitud de los recursos requeridos para crecer o en la estructura oligopólica de la competencia dentro de la rama. Habría dos tipos de empresas en PERe:

- Las que se encuentran en ramas muy competidas y dominadas por grandes empresas normalmente externas a la región. Por ejemplo, es el caso de las empresas alrededor de productos lácteos (principalmente leches, yogures, quesos). Ellas abastecen mercados locales restringidos y estables. Cualquier intento de crecimiento en grande, por encima de estos mercados, se enfrenta con los topes en costos, precios, calidad, publicidad, tecnología y canales de distribución de las grandes empresas. Son empresas cuyo desarrollo se halla contenido por estos factores estructurales, especialmente porque el poderío oligopólico de las grandes empresas es sumamente fuerte como para permitir la entrada de nuevas empresas surgidas de ámbitos locales. En ellas se mezclan las limitaciones estructurales a su crecimiento con la escasa voluntad por hacerlo. Son pocas las empresas que se hallan en esta situación.

- Las que, independientemente de las dificultades propias de la rama donde se encuentran, carecen de fondos para realizar las mejoras necesarias para crecer, lo que implica que permanezcan sin mayores posibilidades. Son pocas y se ubican en ramas intensivas en capital, o donde los costos fijos irreversibles juegan el papel de barreras a la entrada (Cabral, 1997: 80). Estas empresas rehuyen el sistema financiero y las posibilidades asociativas dadas la desconfianza existente en estos mecanismos.

#### *Autopermanencia (APER)*

Son las empresas cuyo CARDO (cultura, ambiente y relaciones internas, modos de dirección y operación), las conduce a una existencia y movimiento característico dentro de las pautas de la permanencia que hemos explicado. Son aquellas que teniendo posibilidades de crecimiento y desarrollo, requieren efectuar una serie de cambios internos y en las relaciones con su entorno para poder generar un dinamismo creativo.

Quando se observa de cerca de las empresas en PER se puede conocer que, al margen de estar en situación de PERe o de APER, algunas de ellas desarrollan esfuerzos esporádicos e inconsistentes por tratar de modificar su situación. Aunque técnicamente significan lo mismo que las otras empresas en situación de PER y no logran modificar su situación general, deben ser diferenciadas de las empresas que no realizan esfuerzo alguno. De esta forma podemos reclasificar transversalmente a las PERe y a las APER según realicen o no este tipo de esfuerzos.

- **Autopermanencia variante (APER-VA)**, son las empresas que realizan esfuerzos inconsistentes y esporádicos para superar su situación. Es el tipo de empresas que intermitentemente realizan algún esfuerzo intentando salir de su condición, pero sin persistencia, perspectiva y estrategia de ningún tipo. Su CARDO preexistente pesa más que sus iniciativas, convirtiéndolas en intentos improductivos. La carencia de resultados positivos en estos esfuerzos las conduce a confirmar que no vale la pena hacerlos y a reafirmar su CARDO. Sin embargo, la prueba se repite permanentemente. Es el caso, por ejemplo, de algunas empresas productoras de alimentos (panaderías, tortillerías,

tostadas), que recurren intermitentemente a acciones publicitarias limitadas e irregulares.

- **Autopermanencia pura (APER-PU)**, constituida por empresas que no realizan esfuerzos de ningún tipo y en ningún sentido para superar su situación de permanencia. Su CARDO es totalmente de permanencia. Aquí podemos ubicar a la mayor cantidad de las empresas en situación de permanencia.

Lo mismo podemos encontrar en las empresas de PERe, según realicen o no esfuerzos esporádicos e inconsistentes por superar la permanencia. De tal forma que podemos tener una nueva clasificación general en donde tanto las PERe y las APER queden subdivididas en VA y PU.

$$\begin{aligned} \text{PERe} &= \text{PEReVA} + \text{PERePU} \\ \text{APER} &= \text{APER-VA} + \text{APER-PU} \end{aligned}$$

De tal forma que también se puede calcular:

$$\begin{aligned} \text{Permanencia variante (VA)} &= \text{PEReVA} + \text{APER-VA} \\ \text{Permanencia pura (PU)} &= \text{PERePU} + \text{APER-PU} \end{aligned}$$

De acuerdo a diversas formas de estimación sobre la base de las empresas que hemos analizado, obtenemos un cálculo sobre el peso relativo de este tipo de empresas en Michoacán, con los siguientes resultados en dos escenarios alternativos.<sup>5</sup>

En el cuadro 2 se incorporan algunas empresas que tienen ciertos rasgos que podrían ser considerados como propios de situaciones de PERe, las que inducen a realizar un nuevo cómputo y a obtener los resultados máximos que se exponen. Para ello, optamos por que todas las empresas con algunos indicios de estar en situaciones de PERe queden clasificadas como tales. Sin embargo,

---

<sup>5</sup> Un estudio más a fondo y con mayores evidencias (que no siempre son estadísticas) implicaría un rastreo más vasto y de otro tipo, aunque podríamos asegurar resultados muy similares o quizás más marcados dentro de esta misma perspectiva. Nuestro método, sin embargo, permite inferir con solidez sobre la forma que adopta la estructura general, ateniéndonos al dinamismo de las empresas.

<b>Cuadro 1</b>			
<b>Escenario de Mínima Permanencia Estructural</b>			
<b>Esfuerzos</b>	<b>Permanencia Estructural (PERe)</b>	<b>Auto Permanencia (APER)</b>	<b>Total</b>
Esfuerzos inconsistentes (VA) <i>(Permanencias variantes)</i>	3%	20%	23%
No realizan esfuerzos (PU) <i>(Permanencias puras)</i>	14%	63%	77%
<b>Total</b>	<b>17%</b>	<b>83%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia con base en la investigación *Empresas y Desarrollo en Michoacán: hacia una teoría general*, Solari, 2001.

<b>Cuadro 2</b>			
<b>Escenario de Máxima Permanencia Estructural</b>			
<b>Esfuerzos</b>	<b>Permanencia Estructural (PERe)</b>	<b>Auto Permanencia (APER)</b>	<b>Total</b>
Esfuerzos inconsistentes (VA) <i>(Permanencias variantes)</i>	5%	18%	23%
No realizan esfuerzos (PU) <i>(Permanencias puras)</i>	17%	60%	77%
<b>Total</b> 22%	<b>78%</b>	<b>100%</b>	

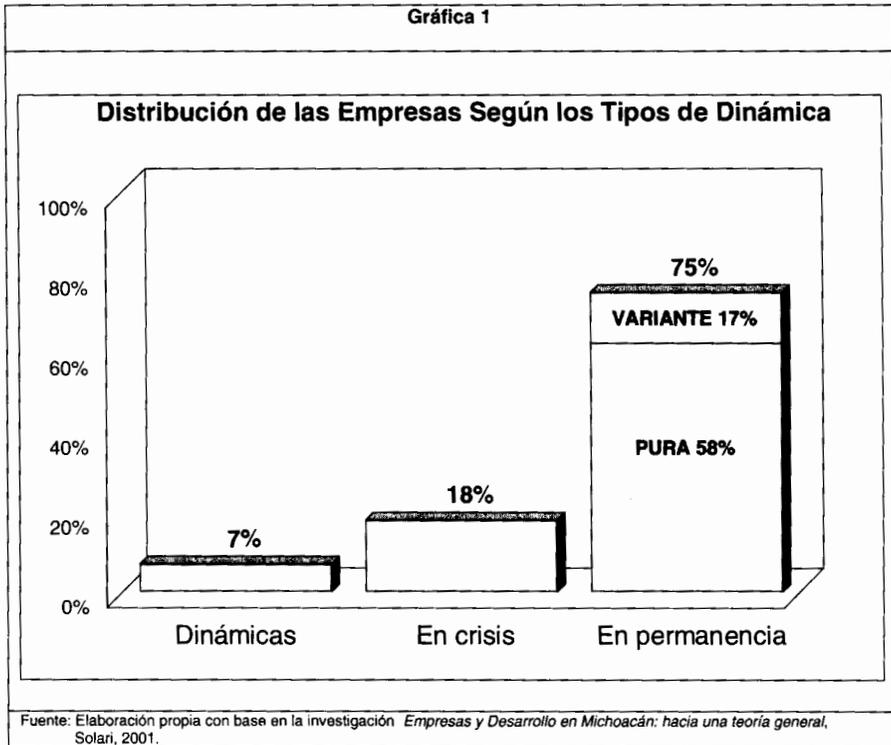
Fuente: Elaboración propia con base en la investigación *Empresas y Desarrollo en Michoacán: hacia una teoría general*, Solari, 2001.

como se observa en los resultados, la predominancia de las empresas en APER siguió siendo muy clara. En cualquier caso, en lo que sigue del análisis utilizamos los resultados del cuadro 1, considerando que se acercan más a la realidad.

De acuerdo a este esquema clasificatorio, ¿cómo es la estructura general de las empresas en Michoacán? Retomamos, para esto, la clasificación básica de empresas dinámicas, en crisis y en permanencia, diferenciando dentro de estas últimas a las empresas que se hallan en situación de permanencia pura (PU) de las que están en permanencia variante (VA), de tal modo que podamos tener una composición global y transversal como la que se ofrece en la gráfica 1.

Del total de empresas en PER, habíamos señalado que el 23% se halla en PER-VA y el 77% en PER-PU. Refiriendo estos porcentajes sobre el total de empresas, tendremos que el 17% es PER-VA y el 58% PER-PU respectivamente, como se muestra en la Gráfica 1. Así, el 58% del total de las empresas en el Estado de Michoacán se hallarían en situación de permanencia pura, y el 75% se hallaría bajo una u otra de las modalidades de permanencia, lo cual nos permite afirmar que el modo de economía vigente está caracterizado esencialmente por la permanencia. En otras palabras, que la economía de Michoacán es una economía típica de permanencia.

Por otro lado, las empresas EN CRISIS pueden considerarse formando parte del mismo sistema general de permanencia debido a que, en la amplia mayoría de los casos estudiados, su situación de crisis viene a ser el resultado de un CARDO propio de las empresas en situación de permanencia. No están en permanencia, tal como la definimos, porque su dinamismo es nulo y porque están impedidas de actuar en una u otra dirección, por más iniciativas que puedan tener, y en este sentido, no pueden ser sometidas a la evaluación básica de saber si producen mejoras internas. Sin embargo, como sostenemos, pueden ser consideradas como situaciones resultantes del CARDO de la permanencia. Por ejemplo, una empresa operando bajo el modo de permanencia no prevé en absoluto (en cuanto a implicancias prácticas) la forma en que las oscilaciones en la demanda y la competencia en la rama pudieran afectarla, de tal manera que cuando estas variaciones se hacen negativas para la empresa, entra irreversiblemente en una situación de crisis. Teniendo en cuenta esta consideración, y agregando a las empresas en crisis, las economías de permanencia estarían conformadas por el 93% del total de empresas.



Desde otros ángulos de análisis, la situación de permanencia podría ser analizada como una en la que los factores de resistencia al cambio organizacional son muy fuertes (Guizar, 1997). Sin embargo, una óptica de este tipo podría minimizar a las economías de permanencia como sistemas que son, es decir, que no pueden ser abordados como partes aritméticamente agregadas y susceptibles de ser modificadas también como partes independientes. Creemos que un sistema como las economías de permanencia debe ser encarado inexcusablemente desde una visión y política holística de desarrollo integral, si se desea una superación del mismo. De lo contrario, el sistema reabsorbe y elimina rápidamente las mejoras y avances conseguidos.

Por otro lado, hemos podido apreciar que una parte importante de estas empresas son conducidas de manera bastante intuitiva, lo que obliga a que el

tratamiento que se opte para entenderlas y apoyarlas deba ser también integral. En parte, la conducción intuitiva sustituye a la administración de tipo exclusivamente racionalista. Si bien estas empresas tienden a resolver sus problemas de una manera estacionaria, propia de la permanencia, integran en sus soluciones no sólo los aspectos económicos, dado que la intuición es capaz de proveer soluciones de conjunto, al ser una forma de conocimiento capacitada para procesar una amplia gama de información en varios niveles a la vez y proporcionar pautas de acción instantánea (Agor, 1984: 25).

Queremos hacer una última observación para marcar distancia con la teoría de Larry Griner sobre las fases de evolución de las organizaciones (French y Bell, 1995). Según Griner las organizaciones siguen un proceso de evolución inevitable compuesto de cinco fases desde su creación: pionera, expansiva, normativa, burocrática y reflexiva. De manera equivocada podría pensarse que las economías de permanencia corresponden a las fases normativa y burocrática, en donde las organizaciones tienen la necesidad de generar normas para manejar sus actividades formalizando su organización pero haciéndola rígida, con muchas inflexibilidades y resistente al cambio. La diferencia estriba en que en estos casos las organizaciones están en expansión y se hacen resistentes al cambio, desde una situación de dinamismo creativo que las lleva a una fase coyuntural de resistencias. Mientras que en las economías de permanencia las fuerzas y factores de cambio como tales propiamente no existen.

Hay muchos aspectos que quedan sin tratar y esperamos abordarlos en siguientes exposiciones sobre el tema.

## Bibliografía

- Agor, Weston, 1984, *El comportamiento intuitivo en la empresa* (Trad. Cecilia Pisos), Paidós. Buenos Aires.
- Cabral, Luis, 1997, *Economía Industrial* (Trad. Francisco Galera), McGraw-Hill Interamericana, España.
- French, W. y Bell, C., 1995, *Organization Development*, Prentice Hall, New York.
- Guizar, Rafael, 1997, *Desarrollo organizacional*, McGraw-Hill Interamericana, España.

ICEG, 2001, *Regulation and Stagnation: The Case of Argentina*, International Center for Economic Growth, New York.

Jha, Prem, 1980, *India: A Political Economy of Stagnation*, Oxford University Press, Incorporated, Singapore.

Sharma, Alakh, 1987, *Bihar Stagnation or Growth*, South Asia Books, Thailand.