

## **LA NANOEMPRESA, COMO FORMA DE ORGANIZACIÓN ECONÓMICA, SU RECONOCIMIENTO PARA MÉXICO**

Adalberto González Flores<sup>1</sup>

UNIVERSIDAD MEXIQUENSE DEL BICENTENARIO -  
TECNOLÓGICO DE ESTUDIOS SUPERIORES DE VALLE DE BRAVO, MÉXICO

### **Resumen:**

En el mundo globalizado, las empresas que sostienen económica y socialmente son las Mpy-mes, reconocidas como unidades económicas que lucran y que están integradas en los sistemas de recaudación fiscal. Sin embargo; existen unidades económicas, conformadas al menos por un integrante, que son informales. En México, esto no es la excepción, no existen para el Estado, por ello se hace un análisis de diferentes características que tienen y se justifica su participación, como soporte de la economía y de la sociedad.

**Palabras claves:** Informalidad, organización, nanoempresa, sistema abierto, enfoque de procesos.

### **INTRODUCCIÓN**

En México, existen millones de personas que tienen un negocio, el cual tiene entre sus principales características la informalidad, es decir que trabajan en la parte empresarial, pero no registran y mucho menos enteran sobre sus actividades comerciales al Sistema de Administración Tributario, a través del pago de impuestos o de la información sobre lo que hacen derivado de su actividad empresarial.

En general se manejan cifras de que cerca del 60 por ciento de los trabajadores están en la informalidad, pero la Secretaría del Trabajo, incluye como trabajadores también a aquellas personas que se mantienen ocupadas en una unidad económica en la cual ellos son sus propietarios, por lo que las cifras reales de cuantas personas son dueñas de negocios informales en los que a lo sumo tienen hasta cinco trabajadores, no están definidas (Quintana, 2014).

Estos realizadores de una idea de negocios, pueden estar en cualquiera de los sectores de la economía, desde la producción de un insumo, pasando por la elaboración de un producto hasta la prestación de un servicio. Cuentan con personal que van desde una hasta menos de cinco personas, las cuales reciben algún beneficio económico, que puede denominarse como salario o sueldo, pero

---

<sup>1</sup> ag\_flores2001@yahoo.com.mx

que no están registrados en el régimen del seguro social. Pueden o no tener un local o establecimiento fijo para su actividad empresarial, pero sobre todo es que si impactan en el Producto Interno Bruto Nacional.

#### ANTECEDENTES EN EL MUNDO

Existen algunos antecedentes en el mundo sobre el concepto de nanoempresa, *por ejemplo* en España, “según el Directorio Central de Empresas (DIRCE) de fecha 1º de enero de 2007, había 1'237.792 personas físicas no asalariadas realizando actividad económica y 471.294 con un máximo de dos asalariados lo que hace un total de 1'709.086 personas físicas bajo forma no societaria, las cuales no son asociaciones especialmente obreras, (The free dictionary, 2014) que entrarían bajo una posible interpretación de nanoempresas.

La denominación que se les empieza a dar en algunas regiones del mundo son las de *nanoempresarios*, esta deviene de la utilización del prefijo nano, de origen griego, que significa super enano y se les denomina a aquellas unidades empresariales constituidas por una sola persona que es, a la vez, la propietaria y único miembro (Ljungberg, 2014); de ello deriva, el concepto de nano tecnología, lo cual significa que es una tecnología representada físicamente en forma muy pequeña, relacionada con microchips y semiconductores. También, se utiliza el concepto de nano biotecnología, lo cual hace referencia al uso de aspectos biotecnológicos, pero en su mínima expresión; es decir relacionado con aspectos de información genética.

Si tenemos también en cuenta las sociedades de responsabilidad limitada (662.547), la cifra conjunta es de 2.371.633. El DIRCE no distingue de las sociedades de responsabilidad limitada cuales son unipersonales” (García-Gutiérrez & Lejarriaga, 2008: 29).

## Trabajadores autónomos al 31 de diciembre de 2007

	<i>Reta</i>	<i>Régimen especial agrario</i>	<i>Régimen especial del mar</i>	<i>Total</i>	<i>Porcentaje respecto al total (%)</i>
Sin asalariados	1.551.986	229.794	11.641	1.793.421	80,10
Con 1 asalariado	219.940	7.440	1.338	228.718	10,22
Con 2 asalariados	95.813	2.792	407	99.012	4,42
Con 3 asalariados	47.265	1.455	119	48.839	2,18
Con 4 asalariados	25.202	853	29	26.084	1,16
Con 5 y más asalariados	4.162	2.524	12	43.698	1,91
Autónomos con asalariados	428.382	15.064	1.905	445.351	19,89
<b>T o t a l</b>	<b>1.980.368</b>	<b>244.858</b>	<b>13.546</b>	<b>2.238.772</b>	<b>100,00</b>
(autónomos personas físicas o autónomos propiamente dichos)					
<b>Nanoempresas</b>	<b>1.867.739</b>	<b>240.026</b>	<b>13.386</b>	<b>2.121.151</b>	<b>94,75</b>

Fuente: Elaboración propia en base a <http://mtas.es/empleo/economiasoc/BaseDeDatos/TrabajAutonomos/2007/4trim/Autonomos4AltaSS>, (consulta 15-03-2008). (García-Gutiérrez & Lejarriaga, 2008: 27).

Una de las principales características de este tipo de negocios, es que se encuentran en el sector informal, en Colombia se tienen datos al respecto, aunque no se les denomina nanoempresarios, estos representan más del 60% del personal ocupado en ese país: “en el primer lustro del siglo XXI, alrededor del 65% de los empleados en las cabeceras municipales de Colombia –dos de cada tres– trabajan en el sector informal. Y la mitad de esos informales son trabajadores por cuenta propia no profesionales ni técnicos, lo cual implica que las denominadas actividades informales generan uno de cada tres empleos en la economía colombiana” (Ortíz, 2007: 109). Como se muestra en el siguiente cuadro:

## Empleo urbano en Colombia por posición ocupacional (%)

	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>	<i>2005</i>	<i>2006</i>
<i>Sector Informal</i>	66.8	62.8	63.9	63.0	60.7	61.3
1. Cuenta propia, no profesional ni técnico	35.0	30.2	28.8	28.8	27.7	28.1
2. Microempresas	21.8	22.6	24.9	25.1	22.4	23.1
3. Servicio doméstico	5.9	6.2	6.1	6.1	6.3	6.1
4. Ayudantes familiares	4.1	3.7	4.1	2.9	4.4	4.0
<i>Sector Formal</i>	35.5	34.4	32.7	34.6	36.3	36.0
1. Cuenta propia, profesionales y técnicos	2.2	2.3	2.0	2.3	2.5	2.2
2. Mediana y gran empresas	23.8	24.1	23.5	24.8	26.1	27.1
3. Gobierno	9.3	7.6	7.0	7.1	7.5	6.5
4. Otro	0.2	0.4	0.2	0.4	0.3	0.3
<b>Total ocupados</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fuente: Tomado de la Revista Sociedad y Economía de la FaCES, 13 de 2007: 100, Cali.

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Cuenta propia, no profesionales ni técnicos; microempresas informales	56.8	52.8	53.7	53.9	50.1	51.2
Medianas y grandes empresas formales y gobierno	33.1	31.7	30.5	31.9	33.6	33.5

Fuente: Elaboración propia.

Lo importante a resaltar de la información referida en el cuadro anterior, es la parte sombreada en la que se nota que más del 30% de las personas ocupadas están en actividades informales por cuenta propia y que no tienen alguna formación profesional o técnica; asimismo, en promedio 23% laboran en microempresas no formales; esta situación denota su relevancia en la economía de Colombia de los que aquí se denomina como probables nanoempresas. En este mismo orden de ideas, si analizamos el rubro 1 de lo formal, notamos que los profesionales y técnicos por cuenta propia representan apenas un 2%, que no les aplicaría la denominación de nanoempresarios al estar integrados en el sector formal de la economía.

Por otra parte, en la experiencia italiana para denominar a una sociedad unipersonal como organización empresarial, se define jurídicamente como una persona que se dedica a alguna actividad empresarial y que tiene derechos y obligaciones fiscales y económicas, podría tener rasgos relacionados con el de una nanoempresa, por la característica de que es una persona su propietario, pero por otro lado, el hecho de estar dentro de la formalidad la segrega de tal denominación (Cordoba, 2014).

Algunas de las características de una nanoempresa están descritas en el siguiente cuadro:

<i>Algunas propiedades sustanciales</i>	<i>Organizaciones</i>	<i>Nanoempresas</i>
1. Varios miembros en la organización	Si	No
2. Estructura organizacional de relaciones	Si	No
3. Procesos de influencia entre los miembros	Si	No
4. Relaciones de poder entre los integrantes	Si	No
5. División de tareas	Si	No
6. Relaciones de conflicto al interior	Si	No
7. Procesos de comunicación interna	Si	No
8. Finalidad de lucro	Sólo algunas	Si

Fuente: Ljungberg (2014).

Para poder definir si existen esas propiedades o no en el concepto de nanoempresario, antes se define cada una de esas propiedades sustanciales que se enuncian a continuación.

Primero se define el término de organización desde un enfoque de la administración (UNAM, 2014):

Según Agustín Reyes Ponce –en Munch Galindo– organización es la estructuración de las relaciones que deben existir entre las funciones, niveles y actividades de los elementos materiales y humanos de un organismo social, con el fin de lograr su máxima eficiencia dentro de los planes y objetivos señalados. Y para Munch Galindo es el establecimiento de la estructura necesaria para la sistematización racional de los recursos, mediante la determinación de jerarquías, disposición, correlación y agrupación de actividades, con el fin de poder realizar y simplificar las funciones del grupo social

En este sentido, las organizaciones están integradas por personas (miembros) las cuales forman parte de ella, por lo que efectivamente una nanoempresa podría estar integrada por un solo miembro, y de acuerdo a los autores citados, no coincide con esta característica de las organizaciones.

En lo referente a la segunda propiedad sustancial: estructura de relaciones, para explicarlo definimos dos conceptos, en primer término el de estructura y en segundo el de relaciones sociales, ya que en toda organización existe una estructura de relaciones de las funciones. Según Francisco Torres Pérez (2014) “estructura es el conjunto de elementos relacionados, formando una unidad tal que los elementos pueden ser sustituidos por otros sin que se altere el conjunto”. Por otro lado, “una estructura organizacional es un concepto fundamentalmente jerárquico de subordinación dentro de las entidades que colaboran y contribuyen a servir a un objetivo común” (Enciclopedia Financiera, 2014).

Con lo anterior, se puede afirmar que una estructura de relaciones consiste en la interacción jerárquica de subordinación entre las personas que componen una entidad denominada organización; por supuesto una nanoempresa integrada por una sola persona carecería de una estructura de relaciones al interior de la misma. Sin embargo, desde un enfoque de sistema abierto, existe una estructura de relaciones hacia el exterior de la nanoempresa, ya que efectivamente puede haber una subordinación ya con proveedores, clientes, competidores, el gobierno, la sociedad, etc. (Porter) 1997.

Al analizar la tercera propiedad sustancial: procesos de influencia, nuevamente al interior y exterior de las organizaciones existen procesos de influencia, mientras que las nanoempresas integradas por una persona, estos procesos de influencia se dan al exterior y nuevamente la principal influencia está con el cliente, el gobierno y la sociedad, entre otros; por ejemplo, si un expendedor de bebidas alcohólicas al consumidor final, vende lo que el cliente más consume, se subordina a las normas que el gobierno le aplique y la sociedad le critica su acti-

vidad económica, ya que ésta tiene la percepción de que destruye a las familias que algunos de sus miembros consumen esos productos.

Lo referente a la cuarta propiedad: relaciones de poder, efectivamente al interior de una organización si existe una relación de poder, simplemente porque hay una subordinación jerárquica entre las personas en una relación de jefe – subordinado o patrón– empleado; en una nanoempresa compuesta por una sola persona, en la cual tiene diferentes roles, seguramente que no existe esta relación de poder al no haber subordinación jerárquica al interior de ella. Sin embargo, nuevamente al exterior y siguiendo con la misma idea de Michael Porter (1997), existen las cinco fuerzas que interactúan de manera subordinada y jerárquica con la nanoempresa, según la participación y presencia que tenga ésta en el mercado, según el nivel de poder que tenga esa empresa en dicho mercado.

En lo referente a la quinta propiedad sustancial: división de tareas, está basado en sentido estricto... por Charles Babbage (1792-1871), en su obra *On the Economy of Machinery and Manufactures* (1832), a través de la cual postuló y desarrolló el enfoque científico de la administración; así como, el estudio de operaciones repetitivas y de tiempos, y la división del trabajo” (Barba, 2010). Por supuesto que toda organización, y por supuesto la nanoempresa no es la excepción, tiene división de tareas, ya que están claramente definidas las actividades de producción, ventas, compras, etc.; lo que si es cierto, es que existe la elaboración de un producto o servicio en varias fases, pero no colaboran diferentes personas durante el proceso que va desde la adquisición del insumo hasta la venta del producto. La definición que dio Adam Smith de la división del trabajo persigue el aumento de la producción “Este aumento considerable en la cantidad de productos que un mismo número de personas puede confeccionar, como consecuencia de la división del trabajo, procede de tres circunstancias distintas: primera, de la mayor destreza de cada obrero en particular; segunda, del ahorro de tiempo que comúnmente se pierde al pasar de una ocupación a otra, y por último, de la invención de un gran número de máquinas, que facilitan y abrevian el trabajo, capacitando a un hombre para hacer la labor de muchos” (Sánchez, 1992); la lógica de esto es que al dividir las tareas, una para cada trabajador, en consecuencia aumenta la producción; por lo tanto, el nanoempresario al ser un individuo no está dentro de esta lógica de un empleado para cada actividad; pero, las tareas si están divididas ya que vender, comprar y producir, no las asume de la misma manera, ni en el mismo momento; es decir, que cambia de rol en cada momento, ya al comprar, producir, vender, etc.

Pasando a la sexta propiedad sustancial: relaciones de conflicto, por supuesto que los conflictos derivados de las relaciones de sus integrantes dentro de una organización se dan frecuentemente, pero nuevamente al ser una persona el único integrante de la nanoempresa, no existe la posibilidad de un conflic-

to, ya que para que este se dé se requiere que haya, al menos, dos integrantes. Pero nuevamente, esta concepción se da en una concepción sistémica cerrada, ya que en un sistema abierto, los conflictos ocurren muy a menudo con la competencia, los proveedores y, en menor medida, con los clientes.

Para la séptima propiedad: procesos de comunicación interna, sin duda que para que haya comunicación se requiere de más de un integrante, ya que al menos se requiere un emisor y un receptor de un mensaje; en la nanoempresa, también hay procesos de comunicación interna, pero estos no se dan bajo este esquema de emisor-receptor, sino que la información se transmite de manera inmediata, casi instantánea. Por ejemplo, si la persona fabrica tamales, inmediatamente se entera que falta materia prima y detona el procedimiento de compra de la misma; si los clientes demandan más tamales de un sabor específico, también lo conocerá, por lo que la comunicación es parte del conocer y aunque no está explícita, existe.

En la octava propiedad: finalidad de lucro, según la definición que da el Diccionario de la Real Academia Española al concepto de lucro como “la ganancia o provecho que se saca de algo” (RAE, 2014); es decir, en los negocios es la obtención de ganancias o utilidad mediante la comercialización de un producto o servicio, de ello deriva que no todas las organizaciones tienen fines de lucro, ya que existen las gubernamentales y las sin fines de lucro ya que su fin no es la obtención de ganancias; las únicas organizaciones que persiguen el lucro son las empresas y las nano son eso: empresas.

Por todo lo anterior, ahora ya se tienen elementos para plantear un esquema donde se visualice el enfoque sistémico, que integre el sistema cerrado y el sistema abierto para efectos del análisis que se pretende de las nanoempresas; además, se integran algunas propiedades que fortalecen esta concepción:

<i>Algunas propiedades sustanciales</i>	<i>Organizaciones</i>		<i>Nanoempresas</i>	
	<i>Sistema</i>	<i>Sistema</i>	<i>Sistema</i>	<i>Sistema</i>
1. Varios miembros	Si	Si	No	Si
2. Estructura de relaciones	Si	Si	No	Si
3. Procesos de influencia	Si	Si	No	Si
4. Relaciones de poder	Si	Si	No	Si
5. División de tareas	Si	Si	No	Si
6. Relaciones de conflicto	Si	Si	No	Si
7. Procesos de comunicación interna	Si	Si	Si	Si
8. Finalidad de lucro	Algunas	Algunas	Si	Si
9. Procesos	Si	Si	Si	Si
10. Generan productos o servicios	Si	Si	Si	Si
11. Relación de subordinación	Si	Si	No	Si

Fuente: Elaboración propia.

## DEFINICIÓN DE UN NANOEMPRESARIO

Ahora que ya se ha analizado diferentes características o propiedades que tienen las empresas integradas por una persona, podemos analizar la situación en México, si hablamos de informalidad se tienen datos que indican que el 60% de los trabajadores están en esa clasificación, según la Secretaría del Trabajo; para el Sistema de Administración Tributario (SAT) se tiene que la población que no está dada de alta en Hacienda es del 16.8% (Quintana, 2014).

En el pasado, había otra definición de informalidad que correspondía a las personas que trabajaban en el sector definido como informal. Éste está compuesto por unidades económicas que cumplen tres condiciones: son micronegocios; no están prohibidos por la ley (como el narcotráfico); el negocio no tiene un patrimonio distinguible del de la persona o familia que lo opera, por eso se califica como una división del sector de hogares. Además, usualmente no cumple con pagos de impuestos, seguridad social y demás obligaciones legales.

De acuerdo con los datos de la ENOE del INEGI, al primer trimestre de este año se ocupaban en este sector 13.7 millones de personas, lo que significa 27.7 por ciento de la PEA ocupada. Sin embargo, pareciera que muchos de ellos, algo así como 5.5 millones, sí están dados de alta en el SAT.

Por ejemplo, cuando se habla de las unidades económicas informales que lastran la productividad del país, más bien hablamos del segundo indicador, el del "sector informal" de la economía. Según el INEGI, hay 3.9 millones de unidades económicas con menos de cinco personas ocupadas. Cuando hablamos de la precariedad del empleo, la referencia es del tercer indicador, el empleo informal (Quintana, 2014).

Con esta información se determina, que cerca de cuatro millones de personas son propietarios de un negocio que se mantiene en la informalidad.

Por ello se considera que estos negocios informales no pueden clasificarse como empresas, ya que su principal característica es que no están dentro de la formalidad fiscal y, que en caso de ser formal pasa a formar parte de la categoría que hace la Secretaría de Economía en donde en una categorización reciente las incluye: según sus ventas, giro de la empresa y número de trabajadores, como microempresas (SoyEntrepreneur, 2014).

Entonces por qué denominarla como "nanoempresa", desde mi particular punto de vista, debe ser tratada así, porque al final es una unidad económica que aporta al Producto Interno Bruto Nacional, da trabajo y manutención a familias mexicanas al permitirles a través de ese negocio allegarse de recursos eco-



nómicos y sobre todo porque con ello se les da el reconocimiento que necesitan, cuando siempre han sido segregadas al convertirse en motor de la economía al estar integradas en una cadena de valor. Esto resulta muy importante, ya que los nanoempresarios, con certeza son consumidores de productos o servicios de las empresas formalmente establecidas, muchas de las veces venden sus productos o servicios a los consumidores finales. Con esto se justifica su existencia y denominación de nanoempresa, pero sobre todo porque la empresa se define como una "unidad económico-social, integrada por elementos humanos, materiales y técnicos, que tiene el objetivo de obtener utilidades a través de su participación en el mercado de bienes y servicios. Para esto, hace uso de los factores productivos (trabajo, tierra y capital) (Definición de, 2014). Consideración que sin duda, también cumple la nanoempresa.

Es un organismo con fin de lucro, integrado por al menos una persona que aprovecha ciertos recursos que obtiene de sí mismo y del ambiente que le rodea, que se mantiene en la informalidad y que ofrece un producto o servicio para su venta, proceso por el cual obtiene una ganancia.

Al referirse a organismo es que está vivo, es decir la nanoempresa está viva, ya que obtiene del medio, insumos que transforma y que ofrece nuevamente al medio, pero transformados en productos o servicios con algún valor adicional, derivados de ese proceso.

Como muchas empresas en el mundo, nacen en la informalidad, algunas de ellas con el pasar del tiempo, se formalizan, es decir se integran en el régimen tributario, pero en este caso, con las nanoempresas no ocurre así, es decir, se mantienen en la informalidad, porque así convienen a los intereses de los involucrados. Ya que la ley obliga a tributar a quien lucra, no existe en México medios para obligarlos, su explicación se debe a factores políticos, económicos y sociales que serían motivo de otro estudio. En suma, la nanoempresa es un concepto de organismo que existe en México y que es necesario su reconocimiento, ya que se convierte en promotor de la economía y del bienestar social, que emplea a millones de mexicanos que se dedican a diversas actividades lucrativas, y que por supuesto impactan al Producto Interno Bruto nacional, al consumir a empresas formales sus productos, como insumos para sus procesos, al mantener ocupados a personas que se mantienen de su trabajo y por supuesto, que fomentan y fortalecen la paz social.

## CONCLUSIÓN

La importancia de la conformación y consolidación de empresas en México es muy importante, por ello es necesario reconocer este nuevo concepto de empresa integrada por no más de cuatro personas y que no está dentro del sector formal de la economía, pero que sin embargo, forman parte de las cadenas de valor de diferentes sectores económicos del país: la nanoempresa, integrada por una persona, al menos, el cual se convierte en un hombre-empresa, que realiza todas las funciones que en una organización lucrativa son parte de su naturaleza, pero que entre sus características particulares tiene el no estar dentro de la formalidad y quizás permanezca ahí por mucho tiempo.

Su reconocimiento dentro de las categorías que define la Secretaría de Economía, se hace necesario, por lo que representan, tanto en volumen como en importancia social, al emplear a millones de mexicanos, proporcionarles un ingreso digno el cual sirve para la manutención de millones de familias y ser motor de la economía nacional al formar parte de esas cadenas de valor en las que participan de manera informal, pero necesaria y sobre todo, porque en un enfoque sistémico y de procesos, forman parte del suprasistema llamado México y porque actúan como un proceso en el que ingresan insumos, los transforman, generando finalmente productos o servicios que venden.

Reconocerlos significa, valorar la importancia que tienen en la vida nacional, solo basta pensar que sería de esos mexicanos sin esa opción que eligieron, ya por convicción o por necesidad, que los orilló a aventurarse en poner un negocio, sin ninguna preparación y muchas de las veces con recursos muy limitados, pero eso sí, con entusiasmo y que con el tiempo, a través del ensayo y el error han logrado comprender la dinámica de los negocios y mantenerse.

Sin duda que deben ser considerados en esa clasificación, porque al final son unidades económicas que participan en la economía y aportan al PIB nacional, pero eso si manteniéndose en la informalidad, que si es ético o no, eso no está en discusión, su justificación está al ofrecer productos o servicios a bajo costo, de manera inmediata y sin trámites adicionales que no van más allá del intercambio de dinero por producto o servicio.

Su reconocimiento se hace necesario, no tratando de integrarlas a la formalidad por obligación, sino por derecho y justicia, porque generalmente los que inician un negocio sin formación académica, lo hacen porque las circunstancias los orillaron a ello y ahora son soporte de su familia, la sociedad y la economía. La tarea del gobierno no es obligarlos por la fuerza o las leyes, sino a través de propiciar condiciones en que esos nanoempresarios convencidos decidan hacerlo.

Finalmente, desde la academia es necesario construir los argumentos, para que ello suceda, su reconocimiento es imperioso, porque al final de cuentas son mexicanos y mexicanas que han decidido hacerlo en condiciones adversas, pero que ellos tienen la necesidad de reconocerse y ser reconocidos para propiciar su integración dentro de la economía formal del país y entonces quizás transformarse en empresas de mayor tamaño a la formalidad.

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Barba, A. Á. (2010), "Frederick Winslow Taylor y la Administración Científica: Contexto, Realidad y Mitos", *Gestión y Estrategia*, 38, UAM-I.

Definición de, <http://definicion.de/empresa/> (consulta: 14-8-2014).

*Enciclopedia Financiera*, <http://www.encyclopediainanciera.com/organizaciondeempresas/estructura-organizacional.htm> (18-07-2014).

García-Gutiérrez, C. F., & Lejarriaga, P. d. (2008), "El emprendimiento y el empleo a través de la empresa individual, contraste de fuentes estadísticas", *Revista de Estudios Cooperativos*, 96, España.

— (2005), "El empresario individual: situación actual y propuestas de actuación futuras", *Revista de Economía Pública Social*, 52, agosto, CIRIEC-España.

Guerguil, M. (1988), "Algunos alcances sobre la definición de sector informal", *Revista de la CEPAL*, 35, agosto, Santiago de Chile.

Ljungberg, N. J. (2014), "*Hacia un replanteo del estatus epistemológico de la Administración y del de su objeto de estudio*" <http://www.monografias.com/trabajos88/ni-todas-organizaciones-son-empresas/ni-todas-organizaciones-son-empresas.shtml#ixzz350hu9Yq5> (26-08-2014).

Ortíz, C. H. (2007), "Informalidad y Subempleo: Un modelo PROBIT Bivariado aplicado en el Valle del Cauca", *Sociedad y Economía*, Vol 13, Colombia.

Pavón, L. (2010), *Financiamiento a las microempresas y las pymes (2000-2009)*, CEPAL, Santiago de Chile.

Porter, M. (1997), *Estrategia competitiva*, CECSA, México.

Quintana, E. (2014), "Las confusas cifras de los informales en México", Opinión, *El Financiero*, 19/06/2014, México.

RAE "Diccionario de la Real Academia Española" <http://buscon.rae.es/drae/srv/search?id=DQGEsjHipDXX2FEtzOt> (18-7-2014).

Sánchez, J. E. (1992), "Scripta Vetera", *Geo Crítica*.

SoyEntrepreneur (2014), "La SE lanza nueva clasificación para las Pymes", *SoyEntrepreneur.com*, México (31-12-2013).

The free dictionary *The Free Dictionary*, <http://es.thefreedictionary.com/societaria> (01-08-2014).

Torres, P. F., *Open Course Ware, Universidad de Valencia*, [http://ocw.uv.es/ciencias-sociales-y-juridicas/plantilla/temario/estructura\\_i.tema\\_1.pdf](http://ocw.uv.es/ciencias-sociales-y-juridicas/plantilla/temario/estructura_i.tema_1.pdf) (18-07-2014).

UNAM, F. *FCA en línea*, <http://fcaenlinea.unam.mx/2006/1231/docs/unidad4.pdf> (18-07-2014).

Yunus, M. (2010), *Empresas para todos*, Grupo Norma, Bogota.