

**Aportes y limitaciones del neoinstitucionalismo a la competitividad de las mipyme colombianas: especial referencia a la informalidad**

*JAIME PEÑA*<sup>1</sup>  
*ALBERTO RUANO*<sup>2</sup>  
*ADRIANA SEGOVIA*<sup>3</sup>

**RESUMEN**

El artículo presenta los principios del neoinstitucionalismo económico y las políticas públicas implementadas para promover la competitividad de las MIPYME en Colombia, y recoge las principales tendencias en la evolución de la economía informal y de las emprendimientos familiares, como así mismo el desempeño de las pequeñas y medianas empresas – PYME – ligadas a la exportación, durante los últimos años.

Los principales obstáculos que se hacen presentes para un efectivo desarrollo y formalización del microempresariado informal y las pautas institucionales que mejorarían el desempeño de las MIPYME bogotanas.

**Palabras clave:** neoinstitucionalismo - emprendimiento familiar – famiempresas – microempresa – informalidad económica – MIPYME – PYME

**ABSTRACT**

The article presents the principles of economic neoinstitutionalism and public policies implemented to promote the competitiveness of MSMEs in Colombia and summarizes the main trends in the evolution of the informal economy and family enterprises in Bogotá, as likewise the performance of small and medium enterprises - SMEs - linked to exports, in recent years, particularly since the world crisis 2008.

The main obstacles are present for effective development and formalization of the informal microentrepreneurs and institutional guidelines to improve the performance of MSMEs Bogota.

**Keywords:** neoinstitutionalism - family business - family businesses - micro - economic informality - SMME – SMEs

---

<sup>1</sup> Docente de planta e investigador de la Universidad Distrital Francisco José de Caldas.

<sup>2</sup> Docente de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad Católica de Colombia.

<sup>3</sup> Coordinadora de la Especialización en Desarrollo Social de la Universidad de La Salle y docente de la Universidad Distrital.

## INTRODUCCIÓN

La globalización en Colombia, a partir de la política de apertura operada desde 1991, estableció nuevas condiciones económicas que incidieron de múltiples y diferenciadas maneras sobre el devenir de las MIPYME y en los caracteres del emprendimiento en Colombia y, a través de éstos, en las condiciones de vida en general de la sociedad en su conjunto.

La apertura económica propició una intensificación del comercio internacional, de los flujos financieros mundiales, liberalizando los mercados de capitales y facilitando la internacionalización de los procesos productivos, todo ello al unísono con un avance vertiginoso de las tecnologías de información y, por supuesto, la modernización de los sectores sociales locales que lograron asociarse con las tendencias globales de desregulación estatal de las actividades económicas.

Sin embargo, la disminución del papel político del Estado en la regulación económica, y cuando aparecen la libre oferta y demanda como guías excluyentes de las actividades productivas, laborales y financieras, va a implicar que los sectores menos favorecidos, de productividad reducida y menos competitivos de la sociedad conozcan un rezago en relación con el proceso modernizador de la globalización y, en muchos casos, el marginamiento y la exclusión tanto de la economía formal como en el acceso a los servicios, otrora públicos, brindados por el Estado.

908

Acompañando esta reforma económica se operó en el país una reforma institucional, llamada de segunda generación (Edwards, 1997), que responderá a las orientaciones del neoinstitucionalismo económico, propiciado por las entidades internacionales (BM, BID, FMI) que tendrá hondas repercusiones en el diseño de las políticas públicas nacionales y cuyo impacto en el desempeño competitivo de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas – MIPYME – es el objeto de análisis de esta ponencia.

### NEOINSTITUCIONALISMO Y EL ROL DE LAS INSTITUCIONES EN LA ECONOMÍA

Tanto el Banco Mundial y el BID (Banco Mundial, 1997; Banco Interamericano de Desarrollo, 1997; 2000 et al.) como una corriente de economistas va considerar, que se debía trazar una agenda de reformas, ya de carácter jurídico institucional, más allá de lo económico, para que los principios de la apertura neoliberal pudiesen consolidarse y mejorar su desempeño. Como lo aseveran los precursores de la reforma: *“El Consenso no pretendía ser más que un recetario económico y así había que tomarlo. No se le puede reprochar el no haber previsto la necesidad de incidir en forma adicional en la necesidad de impulsar reformas institucionales a fin de garantizar la sostenibilidad política de las reformas”* (Williamson y Kuczynski, 2003, p. 14).

Esta segunda generación de reformas, se apoyó en los principios del neoinstitucionalismo, en particular en los trabajos de Douglas North, premio Nobel de Economía de 1993 (Banco Mundial, 1997). Moises Naín en su ensayo *The Second Stage of Reform*, planteaba dos etapas de la liberalización económica “De reglas cambiantes a instituciones cambiantes”. Una primera etapa de lanzamiento, correspondiente al ajuste estructural de las economías y una segunda etapa, de reforma jurídico-política, de Consolidación, ya de carácter institucional (Naín, 1994). De hecho, entre 1985 y 1999, casi todas las naciones latinoamericanas van a promulgar reformas constitucionales, como es el caso de Colombia, con la Constitución Política de 1991.

Entre las estrategias de esta segunda etapa de reformas Naín plantea, para complementar el cambio de las reglas macroeconómicas y la reducción del tamaño del Estado, el impulso a la competitividad del sector privado, lo cual entraña una reforma del sector salud, educación y otros servicios públicos, su virtual privatización y la flexibilización del mercado laboral, a través de una reforma en los contratos laborales (Naín, 1994) todas éstas medidas que fueron total o parcialmente adoptadas en la legislación colombiana a partir del nuevo ordenamiento jurídico de 1991.

Para el pensamiento neoinstitucionalista contemporáneo, expresado por Douglass North, “las instituciones son centrales porque constituyen la estructura de incentivos de las economías” (Davis and North, 1971; North y Thomas, 1973). Este papel fundamental de las instituciones, entendidas como las normas formales (leyes) o informales (costumbres y hábitos de conducta), en el desempeño económico, ha sido destacado desde los albores de la economía (Cárdenas, 2007, p. 100).

Para Douglass North, se presentan dos vías que son determinadas por el entramado institucional, una vía productiva y otra improductiva. En ese sentido, en la vía improductiva “(...) las economías cuyas instituciones incentivan el estancamiento pueden persistir, en función de las características del ambiente humano y de las formas en que los humanos lo interpretan.” (North, 2005).

Es así como el desarrollo económico de los EE.UU. a partir del siglo XIX se debió a un marco institucional que reforzaba de manera persistente incentivos para que las organizaciones participaran en actividades productivas (North, 1993, p. 20) mientras que en los países emergentes o subdesarrollados, aun hoy los marcos institucionales favorecen sólo actividades redistributivas y limitan los incentivos orientados a acrecentar la producción. Sus organizaciones, sostiene North, se vuelven más eficientes para hacer a la sociedad más improductiva. (North, 1993, p. 21)

La principal función de las instituciones es reducir la incertidumbre (North, 1993, p. 16) permitiendo prever en cada circunstancia y transacción cuáles serán las decisiones que adoptará la otra parte de la negociación, aunque ello no signifique que las instituciones sean estáticas, por el contrario, se encuentran en evolución, alterando de esa forma e influyendo constante mente en el cambio económico y social que conforma el entorno de las empresas. (North, Douglass C., 1993, p. 17). Las

funciones de las instituciones en la economía, de acuerdo a la concepción neoinstitucionalista se pueden definir en tres principales:

a) Reducir los Costos de Transacción: Los costos que entraña todo tipo de negociación, según lo expone North, retomando a Coase (1937) constituyen el fundamento de la existencia de la organización empresarial. En ese sentido un objetivo primordial para afectar de manera positiva el crecimiento económico en las sociedades por medio de las instituciones es la reducir de los costos de transacción. Cuando no existen instituciones firmes las empresas van a tender a incrementar sus costos con la finalidad de aumentar sus riquezas, y también se produce el fenómeno que North llama de “oportunismo postcontractual” (North, 1990, p. 99).

b) Asegurar los derechos de Propiedad: Desde el punto de vista del institucionalismo las instituciones desempeñan un rol de aplicar incentivos o sanciones. De esta forma resulta esencial para asegurar el crecimiento y el desarrollo económico que los derechos de propiedad sean bienes protegidos por normas formales, y esto en un doble sentido: En primer lugar, a protección del derecho de propiedad puede significar un incentivo al desarrollo empresarial, por ejemplo, asegurar la propiedad sobre las invenciones incentivó la innovación y trajo consigo el desarrollo de la industria y fue la base de la segunda revolución industrial en los Estados Unidos y Alemania (North, 1990, p. 102). Segundo: En la etapa actual de globalización y liberalización, también el aseguramiento de los derechos de propiedad es una medida que tiende a prevenir políticas de expropiación por parte de los gobiernos nacionales sobre propiedades extranjeras, “La variable en cuestión es la protección de la inversión extranjera frente al riesgo de expropiación – confiscación o nacionalización forzosa – por parte del Gobierno (...)” (Cárdenas, 2007, p. 101)

c) Asegurar el cumplimiento en los Contratos: En la medida que una contrato formal define derechos y obligaciones para sus signatarios y sin sanciones institucionales, la conducta del autointerés excluiría el intercambio complejo: es indispensable asegurar que las características adquiridas por un comprador en una transacción se den efectivamente en el bien transado. Cuanto mayor sea la incertidumbre respecto al cumplimiento de los contratos mayor será el costo de transacción y mayor el freno al crecimiento económico (North, 1993, p. 50).

Douglass North reseña ciertas consecuencias un tanto deterministas de las instituciones en la economía. Entre ellas, por ejemplo, entiende que los países emergentes o subdesarrollados son pobres en razón de que las “limitaciones institucionales” de las que adolecen no incentivan la actividad productiva, o también adjudica el hecho de que existan gremios o sindicatos, es decir, organizaciones que no se consagran a actividades directamente productivas a que “la estructura institucional incentiva su existencia” (North, 1993, p. 143-144).

De ese modo, la segunda generación de reformas, destinada a complementar y consolidar las pautas de la apertura económica, se va a plantear metas tales como el fortalecimiento de las instituciones y leyes, la independencia y autonomía del poder judicial frente a los poderes que definen las políticas públicas y la rigurosa independencia de las bancas centrales.

Una de las dificultades mayores del enfoque neoinstitucionalista adoptado por las economías emergentes es la concepción de que existe una causalidad manifiesta entre la formalización de la norma institucional y sus consecuencias las actividades productivas, comerciales y financieras entre los miembros de una sociedad (Chang, 2006). El peso de la informalidad económica puede ser tan abrumador que muchas de las disposiciones legislativas e instituciones creadas sólo conciernen a una fracción de las empresas y actividades económicas. Se presenta a veces una propuesta que por lo genérica y pretendidamente universal pierde capacidad de eficiencia cuando se comprende que “sólo podemos escapar al determinismo cultural/institucional reinante en el discurso dominante si entendemos la complejidad de la cultura y las instituciones, y aceptamos la importancia de la agencia humana en el cambio institucional” (Chang, 2006, p. 127).

#### **LA APERTURA ECONÓMICA DE LOS 90 Y LA REFORMA INSTITUCIONAL**

Las políticas adoptadas en Colombia desde la apertura económica de 1991, en el propósito de sus promotores, tendieron a crear un entorno favorable al crecimiento y desarrollo empresarial aunque los condicionamientos internos y externos no hayan sido favorables a tales aspiraciones. La introducción abrupta de la competencia extranjera al mercado colombiano transformó de tal manera las condiciones de la oferta y la demanda, de producción y de consumo, que regían la economía nacional desde hacía más de cuatro décadas, que no tardó en presentarse un debilitamiento de importantes sectores de las industrias (Garay, 1998; Misas, 2002). Como resultado de ello, muchas industrias no lograron sobrevivir a la competencia, y sectores enteros de producción desaparecieron, mientras que para los consumidores, o al menos aquellos cuyo poder de compra no fue afectado por la desaparición de ciertas industrias, la apertura significó mayor variedad de productos a precios más bajos (Garay, 1998). Liberalizar las importaciones, estuvo planteado como un medio de abaratar los costos de producción industriales y, con ello, crear condiciones de competitividad favorables para el empresariado nacional. No obstante, el análisis del boom importador que se produjo en los primeros años aperturistas muestra que el alza de las compras realizadas al extranjero se debió al incremento desmesurado de bienes de consumo, de tipo suntuario, más que a bienes de capital destinados al sector productivo (Misas, 2002).

El fuerte consenso teórico que rodeó las medidas de apertura económica en sus comienzos se fue debilitando, indudablemente, a medida que se observaban condiciones de deterioro económico en muchos de los países en donde estas reformas de primera generación fueron implementadas. El fuerte

deterioro social y laboral que se presentó en los últimos años del anterior milenio, como lo afirma Rodrick (1997) generó un cuestionamiento sobre los verdaderos beneficios de largo plazo, prometidos por la globalización y la apertura.

Mientras la globalización, por entonces, propiciaba una extraordinaria expansión de los mercados por encima de la capacidad de control de los Estados individuales con resultados que resultaban demasiado onerosos para los sectores más vulnerables de la sociedad. En ese sentido, como lo entiende Garay (1998) el papel del Estado consiste no sólo en la interiorización, sino además en la intermediación de la lógica de la competencia capitalista internacional para asegurar en el terreno local el cumplimiento de los arreglos institucionales preponderantes y de los compromisos con el nuevo orden mundial (p. 10). Esta nueva institucionalidad económica será la encargada de gestionar una inserción innovadora y creativa capaz de responder a los cambios mundiales y “para promover las condiciones que se requieren para el desarrollo de ventajas competitivas que garanticen la integración de las economías nacionales en ese mercado mundial en plena reconfiguración” (Garay, 1998, p. 11). De esa manera, a medida que el Estado desregulariza las actividades mercantiles y la economía nacional y regional se globaliza, las bancas centrales deben tener independencia frente a las decisiones de los gobiernos y de los legislativos en los diferentes países.

### **LAS POLÍTICAS PÚBLICAS COLOMBIANAS HACIA LAS MIPYME Y PROMOTORAS DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL**

912

Sólo a partir del nuevo milenio los gobiernos colombianos han creado estrategias específicas de productividad y competitividad para las microempresas y para las PYME. Las MIPYME juegan un importante papel en la economía nacional. Ellas generan gran parte del empleo y son consideradas como un factor vital de la competitividad y el crecimiento económico. En Colombia, las microempresas representan el 96.1% del universo empresarial, mientras que las pequeñas y medianas empresas tienen una participación numérica de 3.7% (Dane, Censo General de 2005). A pesar de la importancia del sector como fuente de generación de empleo, las estadísticas ilustran que un alto porcentaje de empleo es de carácter informal. Por eso uno de los retos centrales de la política de desarrollo empresarial será consolidar el sector como una fuente de generación de ingresos y empleos de calidad, y mejorar su posición competitiva en los mercados.

Se crea entonces, a partir del año 2000, un marco legal específico para las MIPYME, como la promulgación de la Ley 590 de 2000, con la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas. Esta ley adoptó una serie de instrumentos para incentivar la creación de nuevas empresas de tamaño micro, pequeño y mediano y propender por el fortalecimiento de una nueva cultura empresarial que contribuya a una mayor iniciativa de empresas y a la formación del espíritu emprendedor de las nuevas generaciones. Así mismo, el Decreto 1780

de 2003, crea el Premio Colombiano a la Innovación Tecnológica Empresarial para las Mipymes, mientras la Ley 905 de 2004 crea el FOMIPYME: Fondo Colombiano de Modernización y Desarrollo Tecnológico de las micro, pequeñas y medianas empresas y Decreto 4233 de 2004, por medio del cual se otorga el Premio Colombiano a la Innovación Tecnológica Empresarial para las Mipymes en el 2004, mientras que en 2006, se promulga la Ley 1014 de Fomento a la cultura del emprendimiento. Esta ley se orienta a fomentar la cultura del emprendimiento y a la promoción del espíritu emprendedor en todo el país. Sus principios normativos promueven la creación de empresas, a través del establecimiento de mecanismos para fomentar la cultura empresarial así como la creación de redes nacionales y regionales acompañando y buscando la sostenibilidad de nuevas empresas. La Ley impulsa la actividad productiva a través de la promoción de cadenas y clústeres productivos; en particular, promueve el vínculo entre el sistema educativo y el productivo – elemento fundamental para la formación de clústeres – en calidad de apoyo y dotación de recursos para las redes registradas ante el Ministerio de Comercio, Cultura y Turismo; plantea, además, que se debe acordar que los Planes de Negocio sean aval para otorgar créditos y generar así condiciones para aumentar los inversionistas, los fondos de capital semilla y de coberturas de riesgo.

También se dan, en el marco institucional, las directrices de las Cámara de Comercio y del Servicio Nacional de Aprendizaje - Sena - para las redes nacionales y regionales, estableciendo políticas y orientaciones, como fomento a la cultura del emprendimiento. Estas políticas deben facilitar, a las diferentes organizaciones, la creación de cadenas productivas y de clústeres para potencializar los esfuerzos que realice cada empresa por separado.

Estas son las principales instituciones formales creadas en Colombia para el fomento de la actividad y la competitividad de las MIPYME. Mientras que las políticas públicas asumidas por el actual gobierno nacional incluirán, desde 2010 en el Plan Nacional de Desarrollo de la “Prosperidad Democrática”, líneas de acción pública y requerimientos del desarrollo de las MIPYME colombianas. En particular, y a ese respecto, se destacan los siguientes lineamientos (DNP, 2010):

- La debilidad del crecimiento económico potencial ha estado asociada al rezago en la provisión de bienes públicos esenciales, como la infraestructura, y a otros factores como la baja profundización financiera, o el insuficiente desarrollo de competencias laborales que afectan la competitividad de la economía. (p. 63)
- La innovación constituye el mecanismo óptimo para garantizar la competitividad de un país en el largo plazo y asegurar que el crecimiento económico sea sostenible. (p. 64)
- Diseño de una política integral de competitividad que permita a las empresas ser más competitivas en los mercados internacionales, y cuyo objetivo es aumentar la productividad e incrementar la tasa de inversión de la economía a cifras por encima del 30%.

- Generar un entorno de competitividad para el desarrollo empresarial comienza por la formalización de los trabajadores y las empresas. Está demostrado que los trabajadores formales son entre cinco y siete veces más productivos que los trabajadores informales. Así mismo, se reconoce que el potencial de crecimiento de las empresas informales es prácticamente nulo por no tener acceso a crédito formal y al no contar, por lo general, con trabajadores bien calificados. (p. 64)
- Adicionalmente a la formalización, el crecimiento de la productividad de las empresas se multiplica en la medida en que exista un entorno de competitividad adecuado, reflejado en: un sistema financiero desarrollado, una regulación sencilla y un entorno de negocios que sea amigable a los negocios y que facilite los procesos de internacionalización de las empresas, una población educada según las competencias laborales que demande el sector productivo. (p. 64-65)

En definitiva, el propósito es implementar políticas para aumentar la competitividad de la economía y la productividad de las empresas, en especial en aquellos sectores con alto potencial de impulsar el crecimiento económico del país en los próximos años. En este sentido, se han definido cinco “locomotoras de crecimiento” que son: sectores basados en la innovación, el sector agropecuario, la vivienda, la infraestructura y el sector minero-energético.

914

Colombia evidencia un fuerte rezago frente a países de características similares en el desarrollo de la tecnología y la innovación. A modo ilustrativo, la inversión total en investigación y desarrollo en Colombia es del 0,2% del PIB; un nivel muy bajo en comparación con países como Argentina que invierte el 0,5%, Chile el 0,7%, Brasil el 0,8% o Corea del Sur el 3,2%. La innovación no sólo es pieza central en el desarrollo de las actividades productivas, es, además, parte fundamental de todas las esferas del desarrollo, incluyendo el progreso social, el Buen Gobierno, la consolidación de la paz y la sostenibilidad ambiental. Por tanto, el primer paso para realmente generar impactos económicos y sociales de largo alcance a través de la innovación, es consolidando una cultura de innovación en las organizaciones sociales, en las instituciones públicas y territoriales, en las fuerzas militares, entre los niños y jóvenes, en las zonas rurales, y en general, en todas las esferas de la sociedad.

Para alcanzar este propósito, se requiere promover la innovación y el emprendimiento en todas las etapas de formación; desde la educación primaria, hasta la educación superior. En esta última, no solo fomentar la innovación y el emprendimiento empresarial entre estudiantes, sino también entre profesores e investigadores. Muchas grandes ideas nacen y mueren en las universidades, debido a la inadecuada alineación de incentivos, la falta de habilidades empresariales y de gestión de los propios profesores o investigadores universitarios, o la debilidad en las alianzas de las universidades con las empresas y con el sector público.



Un paso fundamental para avanzar hacia una cultura de innovación, es potenciar los mecanismos que la facilitan y la promueven. Mecanismos como: (1) el fortalecimiento de los esquemas de protección a la propiedad intelectual, (2) la disponibilidad y diversidad de instrumentos financieros, (3) el mayor y mejor uso de las tecnologías de la información y las comunicaciones, (4) el establecimiento de un sistema de educación superior de calidad y con pertinencia, (5) la promoción de esquemas de asociatividad empresarial en torno al desarrollo de clusters basados en la innovación, y (6) la consolidación de alianzas productivas regionales y locales entre empresas, universidades y entidades del Estado (DNP, 2010, p. 69). El concepto de “innovación”, va a ser recogido de la definición dada por la OCDE, con la cual el gobierno de Santos inició tratativas para el ingreso de Colombia en esta organización. La innovación es definida como la “introducción de un nuevo, o significativamente mejorado, producto (bien o servicio), de un proceso, de un nuevo método de comercialización o de un nuevo método organizativo, en las prácticas internas de la empresa, la organización del lugar del trabajo o las relaciones exteriores” (OECD, 2005).

Reconociendo que existe una alta heterogeneidad dentro del sector MIPYME, el actual gobierno diseñó el documento Conpes de política con estrategias de apoyo diferenciadas para las microempresas y para las PYME que responda efectivamente a las potencialidades y necesidades reales de los empresarios. Dicha política está dirigida tanto a empresas de naturaleza comercial con ánimo de lucro, como a organizaciones de la economía solidaria que desarrollen actividades empresariales, y está orientada a promover procesos de formalización al interior de aquellas empresas que requieran consolidar y expandir su actividad; a incrementar la productividad y la competitividad de las empresas; a eliminar barreras de acceso a mercados estratégicos y a formar la asociatividad empresarial. Adicionalmente, a través de los consejos regionales y superiores de las MIPYME, creados por la ley 590 de 2000, los comités asesores regionales de comercio exterior y mediante la realización de consultorios empresariales regionales, se generarán espacios de interlocución público-privada para readecuar permanentemente las políticas en función de los requerimientos de los empresarios. Finalmente se contará con un observatorio de las MIPYME que permita generar flujos continuos de información sistematizada y confiable sobre el sector.

A partir de un proceso de concertación con diferentes actores del sector público y privado encargados del fomento del sector y respondiendo a las estrategias y apuestas productivas para las pequeñas y medianas empresas colombianas propuestas por el sector privado dentro del marco de la Agenda Interna para la Competitividad y la Productividad, se han identificado seis líneas de acción que harán parte de la política de apoyo a las MIPYME: 1) facilitar el acceso de las empresas a mercados financieros, 2) facilitar el acceso a servicios no financieros de desarrollo empresarial, 3) fomentar la asociatividad empresarial, 4) facilitar el acceso a las compras estatales, 5) promover y apoyar la

cultura del emprendimiento, y 6) promover la vinculación de las empresas a mercados nacionales e internacionales.

Sin embargo y no obstante los importantes cambios institucionales y públicos introducidos para fomentar la competitividad de las MIPYME dentro de un modelo de economía abierta que prioriza el crecimiento del comercio exterior y la inversión extranjera sobre el fortalecimiento de los mercados internos, la crisis del sector micro y pequeño empresarial que se sostiene y aún se recrudece a partir del año 2008, da cuenta de la insuficiencia de las pautas neoinstitucionalistas para resolver por sí solas las complejas relaciones entre Estado, Mercado y Sociedad.

Con la implementación del modelo neoliberal, aperturas y acuerdos comerciales, las dinámicas y transformaciones económicas, políticas, culturales y sociales, se ha promovido el crecimiento económico, con graves consecuencias como altas tasas de desigualdad, altas tasas de pobreza e indigencia, altas tasas de desempleo e informalidad entre otras. Lo anterior hace imperante acudir a la Responsabilidad social y colectiva, más específicamente a la que corresponde a las empresas u organizaciones. Aproximadamente mil millones de personas viven en el mundo con menos de un dólar al día y 2.700 millones lo hacen con menos de dos dólares. Sólo en América Latina, 124 millones de personas - es decir una de cada cuatro – viven con menos de dos dólares al día. En un día cualquiera pueden nacer dos colombianos en condiciones diametralmente opuestas, que los afectarán durante toda su vida (Cárdenas, 2009, p.428) y entre ellos dos, uno carecerá dramáticamente de las capacidades y oportunidades necesarias para desplegar en el transcurso de su vida, las condiciones mínimas de una existencia digna y relativamente libre. De ese modo las desigualdades no son sólo económicas, sino arraigadas al potencial multidimensionalidad, siendo necesario abordar el problema no sólo desde el ingreso, sino teniendo en cuenta la inclusión social, salud, las oportunidades, acceso a la conocimiento, servicios públicos, igualdad y ejercicio de la Democracia entre otros. Hoy en día la Responsabilidad Social, es un tema en construcción, es un tema en evolución, donde la última palabra no se ha escrito. Algunas definiciones son:

- Es el punto de vista de los administradores y empleados, sobre su deber u obligación de tomar decisiones que protejan, fortalezcan y promuevan el bienestar de los interesados y de la sociedad en general. (Jonas, 1995)
- Es la integración voluntaria por parte de las empresas, sobre las preocupaciones sociales y medioambientales, en sus operaciones comerciales y sus relaciones con sus interlocutores. (Comisión Comunidades Europeas, 2001, Libro verde)
- Conjunto integral de políticas, prácticas y programas, centrados en el respeto por la ética, personas, comunidades y medio ambiente. Es una estrategia en la toma de decisiones y las operaciones que aumenta el valor agregado y así mejora la competitividad. (BID)

- Es un comportamiento institucional, más que ser filantropía o apoyo caritativo, más que asistencialismo, es una forma de demostrar que el crecimiento económico de un país o región debería ir de la mano con el crecimiento social (FAO)

- La RSE es ella y “su circunstancia” (Vives, M y Peinado, E, 2011, BID)

En Colombia, existen algunos avances a nivel de Responsabilidad Social Empresarial:

Se han establecido compromisos: Investigación aplicada, sensibilización en temas de RSE, relaciones laborales y su bienestar, medio ambiente, relaciones con comunidades con énfasis en las locales, proveedores, gestión ética, mercadeo responsable, acceso al crédito. Se han presentado

resultados: Colombia es uno de los países con más altos grados de inversión en RSE (ANDI 2011), la mayoría con altos niveles de capital, creación de centros e iniciativas públicas y privadas como el Centro Colombiano de Responsabilidad Empresarial (CCRE), “cuyo objetivo es la divulgación, promoción y asesoría de empresa en temas de RSC y ética de las organizaciones buscando agregar valor y optimizar la gestión de las empresas y las organizaciones” (disponible en: <http://www.encolombia.com/economia/Guiadeserviciosparaempresariosturisticos/Centrocolombianoeresponsabilidad.htm>, consultado 31 marzo 2013). También aúnan esfuerzos instituciones como ANDI, que promueven la cultura de la RSE, CONFECAMARAS, BID, FOMIN (Fondo multilateral de inversiones) y ACOPI entre otras. La Inserción de las universidades apoya, aportando diversos estudios sobre RSC, encuentros nacionales e internacionales teniendo en cuenta cadenas de valor, Gobierno corporativo, filantropía, negocios inclusivos, observatorios. Las estrategias para el fomento de la RSE consisten regularmente en el fortalecimiento de dos aspectos: primero, la formación de trabajadores y el mejoramiento de las condiciones laborales: Capacitación y desarrollo de competencias, mejorar el clima laboral, políticas contra el acoso sexual y laboral; segundo, la generación de mayores beneficios a la comunidad: Conservación del medio ambiente, manejo responsable de residuos, uso sostenible de recursos. Proyectos sociales locales a comunidades pobres y a fundaciones.

Algunos problemas para la implementación de la RSE se hacen también evidentes: entraña costos que no todas las empresas están en capacidad de asumir; dificultades en la comprensión de la RSE; falta de aliados y de cooperación. Se sigue pensando que solo las empresas grandes deben aportar a la RSE, cuando en realidad se trata de un cambio en las conductas empresariales y de un cambio en los patrones culturales de todo el universo empresarial de la sociedad colombiana.

En los cambios institucionales introducidos para el fomento de la RSE, se destacan tres normas- guía que sirven de referentes; estas son:

- Norma ISO 26000- ICONTEC (2010) - Documento del Organismo Internacional de Normalización que ofrece a las organizaciones, orientación sobre la aplicación de la

Responsabilidad Social (RS). Contiene orientaciones voluntarias y no es un documento de especificaciones destinadas a la certificación.

- Guía Técnica Colombiana (GTC) 180 de Responsabilidad Social. ICONTEC (2008) - Proporciona las directrices para establecer, implementar, mantener y mejorar de forma continua un enfoque de RS en la gestión y propende por involucrar a los *stakeholders* (partes interesadas) en un desempeño socialmente responsable. Su adopción es voluntaria y no exige del cumplimiento de las disposiciones legales, ni tiene la intención de ser utilizada para propósitos reglamentarios, contractuales o evaluación de la conformidad.
- Guía Modelo excelencia RS y empresarial (MERS)- Coop. Calidad / Centro internacional de RS y sostenibilidad (2008) – Herramienta de reflexión y aprendizaje para impulsar acciones de mejoramiento de la gestión de RS y Sostenibilidad, teniendo en cuenta contextos particulares que moldean su forma de actuar. Los emprendimientos sociales: fuentes de Desarrollo socio económico.

En el caso de las Famiempresas, de la UPZ 96 de la ciudad de Bogotá (Segovia, 2013) la investigación se centró en un estudio de caso realizado en una de las zonas con menores indicadores de Calidad de vida (ECV 2007) y mayores tasas de desempleo e informalidad. Como estrategia de supervivencia se crean unidades de producción familiares, donde se genera autoempleo y ocupación a los miembros de la familia, sin remuneración monetaria en muchos casos, su paga es la satisfacción de cooperar y apoyar a los miembros en la subsistencia del grupo familiar. (Segovia, 2013, p.23). En ésta se analiza a la familia y empresa, para luego estudiar su mutación desde una perspectiva sistémica y transdisciplinar, fortaleciendo la comprensión y la implementación de la RSE en los emprendimientos famiempresariales.

### **EL DESEMPEÑO DE LAS PYME Y DE LAS MICROEMPRESAS DEL SECTOR INFORMAL**

Como lo expresa Garay (1998): “Una de las consecuencias inmediatas esperadas de la liberalización comercial debe ser un crecimiento significativo de las exportaciones, consecuencia directa del manejo de la tasa de cambio y de otro elemento adicional: la promoción de exportaciones” (p. 17); aunque la promoción de las exportaciones, siendo vital para el desarrollo de las PYME, no debe estar centrada en ayudas por parte del Estado, sino en facilitar el acceso al crédito a las empresas privadas con el fin de que puedan llevar a cabo un proceso de expansión. Para favorecer la competitividad dinámica de las empresas nacionales y locales y propiciar su expansión en el comercio exterior, se consideró que la liberalización de las importaciones, con una baja sustancial o eliminación de los aranceles proteccionistas heredados del anterior modelo, resultaría en una disminución considerable de los costos de producción de las empresas industriales (Garay, 1998).

Al mismo tiempo, la apertura y liberalización del comercio exterior buscó la diversificación de la canasta exportadora; vale decir, para evitar que el conjunto de los ingresos por exportaciones dependiera exclusivamente de un pequeño sector de la producción nacional.

Sin embargo, esta estrategia de competitividad exportadora no produjo los resultados esperados. Luego de dos primeros años de Apertura, 1990 y 1991, donde las exportaciones conocen una notable expansión, creciendo 17,6% y 11,9% respectivamente, mientras las importaciones mantuvieron aún un ritmo relativamente moderado de crecimiento (7,8% y 3,4% para esos dos años), la situación cambia de manera manifiesta a partir de 1992, cuando la entrada masiva de divisas facilitó una expansión extraordinaria de las importaciones, sobre todo de bienes de consumo, del orden del 41,4%, para ese año y del 44,3% para el año 1993, año a partir del cual, el déficit de la balanza comercial de Colombia, pasará a ser una constante, tanto en los valores contables de la balanza de pagos, como en relación al PIB, como noción de equilibrio externo (Banco Mundial, Indicadores de Desarrollo Mundial, 2015).

Desde entonces, las medidas adoptadas con el ajuste estructural de la economía, no tuvieron impactos enteramente positivos para el empresariado colombiano. El aumento de las tasas de interés, atrajo ciertamente la inversión extranjera, pero redujo el crédito interno hacia el consumo, la producción y el comercio, contrayendo en algunos períodos la demanda y ampliando el desempleo. Desde entonces la tasa de desempleo ha permanecido en dos dígitos hasta la fecha, pese a la existencia de un crecimiento económico. (Segovia, p. 5). Aumentaron los altos niveles de pobreza y más significativamente los niveles de desigualdad.

En Colombia la pobreza afecta aproximadamente al 50 % de la población y de éste el 18 % aproximadamente se encuentran en condiciones de indigencia (Cárdenas, 2007, p. 412). En cuanto a la desigualdad en la distribución de ingresos, el país se encuentra entre las mayores de América Latina, apenas superado por Haití y Bolivia (Cárdenas, 2009, p. 449) con un coeficiente Gini de 0,593 (DANE, 2009). Así, las altas tasas de pobreza, la contracción del mercado laboral formal, la desigualdad creciente y la falta de oportunidades, dan paso a la informalidad y a numerosos emprendimientos empresariales generados, en su mayoría, por la necesidad y el desamparo. (Segovia, p. 6)

Las exportaciones del sector industrial sufren una fuerte caída en 2009 del orden del 20,3%, y luego de una débil recuperación en 2010 (8,6%) y una más importante en 2011 (24%) vuelven a caer en 2013, con una baja de 6,4% y más severa aún en 2014, cayendo las exportaciones de ese sector en más de 10%. Más drástica aún, para ese grupo de las PYME colombianas, con capacidad exportadora, ha sido la severa caída en la exportación de textiles durante el mismo período, puesto que la caída que se produce en la exportación de este rubro es del orden del 34,6% en 2009; otra fuerte contracción

exportadora de 32,1% en el año 2010 y luego, tras una recuperación (18,5%) en 2011, vuelven a caer las exportaciones en el rubro en 2,8% para el año 2012, 13,3% en el 2013 y 11,9% en el 2014 (Cálculos propios a partir de los datos DANE, 2015).

En tanto que la crisis de las PYME con capacidad exportadora, consagradas a la confección de prendas de vestir, como las rotula la DIAN y el DANE comienza aún antes y tiene una mayor profundidad. En 2008, este rubro de exportación que representaba 1.099 millones de dólares FOB en 2007, cae 8,6%, sufriendo una drástica caída en 2009 de 50,1%. El año 2010 trae una leve recuperación del orden de 8,8% y en 2012 de 8,4%, pero vuelve a desplomarse este mercado externo en los años siguientes: 13,3% de baja en 2013 y 11% en 2014. En este último año sólo se facturan, como exportaciones de prendas de vestir 451 millones de dólares FOB (Cálculos propios a partir de los datos DANE, 2015).

Los mercados internos para las MIPYME comerciales ofrecen un panorama más alentador, en ciertos rubros como lo son: Alimentos, bebidas no alcohólicas, licores y cigarrillos; textiles, prendas de vestir y calzado; farmacéuticos, cosméticos y aseo personal; electrodomésticos, muebles de uso doméstico y aseo del hogar; oficina, libros, ferretería y otros productos; vehículos, repuestos y lubricantes. Por cierto, es necesario tener en cuenta que el DANE sólo contabiliza las transacciones comerciales minoristas que operan las PYME del sector formal de la economía, pero de cualquier modo, el Total de ventas reales minoristas, luego de presentar caídas moderadas desde el segundo trimestre de 2008 hasta el tercer semestre del 2009, va a conocer un ciclo expansivo, en su totalidad y en la mayoría de los rubros, hasta el año 2014. (DANE, 2015).

## **PAUTAS PARA UN MEJORAMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYME EN COLOMBIA**

Para un desarrollo consistente y sostenible de las MIPYME colombianas, y en ese sentido las medianas y pequeñas empresas ligadas al comercio exterior pueden representar un factor de jalonamiento de las microempresas, sería importante imprimir dinamismo, funcionalidad técnica y política a los espacios institucionales abiertos para el segmento PYME en lo nacional y regional, bilateral y multilateral. Si bien Colombia es un líder latinoamericano en el desarrollo de escenarios participativos de las PYME, el fortalecimiento de la capacidad de representación de este sector en las áreas de comercio exterior y desarrollo económico depende de la importancia que el país le asigne a estos espacios a través de instrumentos concretos que generen mejores insumos. (Consejo Gremial Nacional, 2006). Vale decir que el devenir de los desarrollos futuros de las MIPYME depende, en muy buena medida, de las capacidades de armonizar las políticas públicas que emerjan de las decisiones de gobierno para el sector, con un carácter incluyente de los actores empresariales.

Estos actores de la empresariedad colombiana, propugnan por fortalecer la asociatividad de los gremios, entendiendo este término como las llamadas alianzas empresariales, PRODES o cooperativas empresariales, la cuales son modalidades organizacionales que se proponen, a través de diversas metodologías, solucionar en el corto y mediano plazo, los problemas principales que enfrenta la pequeña y mediana industria colombiana en la época de la mundialización y la apertura, a saber: la desarticulación productiva, el atraso tecnológico y la baja productividad y competitividad frente a la competencia internacional. Desde la práctica, los empresarios han organizado un “catálogo” de preceptos y buenas razones para dar certidumbre a sus empeños colectivos y para convertir a la asociatividad en el eje de la estrategia por la productividad, el desarrollo endógeno y una internacionalización inteligente.

La asociatividad representa un proceso dinámico y permanente; es generar expectativas con reglas claras; implica compromiso real, es el inicio y no el final de la cooperación entre empresas; la asociatividad es pasar de la vocación a la convicción, es el proceso de construir confianza, anima la competencia y en ningún caso la restringe. “La asociatividad es elevar la capacidad negociadora de la PYME, requiere del entendimiento de las necesidades de cada uno de sus integrantes, implica articulación y evaluación permanentes. La asociatividad transforma el interés individual en la agregación sinérgica de los intereses de cada una de las PYME agrupadas; la maduración del ejercicio asociativo requiere tiempo y persistencia, la asociatividad es responsabilidad social y adquiere múltiples formas atendiendo el interés de los beneficiarios.” (Consejo Gremial Nacional, 2006, pp. 14-15)

Dentro de la moderna gestión del conocimiento en la empresa, los esfuerzos de innovación son determinantes, tanto en los procesos tecnológicos blandos (gestión y administración) como en los duros (innovación en fabricación, procesos, productos, maquinaria y equipo). Esto implica que las empresas deben trabajar en la organización de datos, así como en su procesamiento. Las fuentes del conocimiento son variadas pero en lo fundamental provienen de la transferencia de tecnología de la investigación y desarrollo, y de los procesos de emprendimiento. (Consejo Gremial Nacional, 2006, p. 50)

Según las últimas encuestas de ACOPI, el 26% de las empresas PYME tiene que recurrir al financiamiento extra-bancario, pues se consideran los altos costos y la estricta evaluación del riesgo para este segmento por parte de los intermediarios financieros. La profundización financiera se encuentra en niveles inferiores a 30% lo cual implica que puede haber un equivalente al 30% del empresariado PYME (20.000 empresas) que no acceden a ningún tipo de crédito.

En particular, el sector de las pequeñas y medianas empresas – PYME – tiene una mayor capacidad para organizar redes empresariales, encadenamientos productivos y clusters, aunque en realidad su desarrollo sea aún hoy incipiente en Colombia.

Las redes empresariales son “un mecanismo de cooperación entre empresas, en el que participan de manera voluntaria para obtener beneficios individuales mediante acciones conjuntas. Cada participante mantiene su independencia jurídica y autonomía gerencial, aunque los participantes acuerdan cooperar, usando los ambientes y métodos adecuados.” (Cámara de Comercio, 2000, p.5). Éstas pueden ser horizontales, cuando se trata de empresas identificadas en el mismo punto de la cadena de valor con productos comunes o similares, pueden ser sustitutos perfectos o imperfectos, buscan las economías de escala y poder de negociación, o verticales: empresas identificadas en puntos consecutivos en la cadena de valor. En este caso se complementan, sostienen relaciones de proveedor–comprador, o cliente interno en la cadena. (Cámara de Comercio, 2009, p. 7)

Con respecto a las microempresas, como sector diferenciado, más allá de la determinación jurídica, los estudios empíricos revelan que las microempresas colombianas son establecimientos que tienen menos de 5 empleados y desarrollan sus actividades principalmente en los sectores de comercio y servicios. De acuerdo con el censo del DANE de 2005, el 49.9% de las microempresas se dedican a actividades del sector comercio, siendo la principal actividad el comercio al por menor (47.3%). El sector servicios agrupa el 39.1% de las microempresas, mientras que la industria tiene una participación de 11.1% (DANE, 2005).

De otro lado, la característica principal de las microempresas es la informalidad, la cual se ve reflejada en los bajos niveles de asociatividad, la estrechez de los mercados a los que dirigen sus productos, el bajo nivel tecnológico y de formación de sus recursos humanos, y el limitado acceso al sector financiero. Vale decir, están ligadas, estas microempresas, a la llamada economía informal, y en consecuencia no se hace acreedora de los muchos de los beneficios que serían susceptibles de recibir los medianos y pequeños empresarios.

Las condiciones creadas por los cambios en el entorno global y nacional hacen que no resulten suficientes, para ponderar la competitividad de las empresas, la consideración y medición de aspectos meramente contables o de eficacia económica, tales el análisis de costos y beneficios, o las fluctuaciones de las tasas de cambio. Hace falta además, como lo enfatiza Garay (1998) “que la capacidad de la empresa para convertir insumos en productos con el máximo rendimiento se relaciona con su habilidad para permanecer cerca de las mejores prácticas internacionales.”

Algunos autores clasifican estos factores estrictamente empresariales, en capacidades de gestión, de innovación, de productividad y de recursos humanos.



- La gestión, compromete actividades administrativas típicas como los procesos que llevan a la toma de decisiones adecuadas en tiempo óptimo en materia de financiamiento, mercadeo, acciones pos venta en relación con relación a los clientes, control de calidad, en relación también con los proveedores. En relación con las MIPYME colombianas, cabe también distinguir la capacitación y formación que pueden poseer las empresas medianas y aún muchas de las pequeñas (PYME) en materia de gestión, de las graves falencias formativas de las que adolecen las microempresas y famiempresas informales..

- La innovación, representa el día de hoy un núcleo central de la competitividad empresarial. La capacidad de innovación no sólo se limita a la introducción de nuevos productos o a mejorar los existentes, sino que es una capacidad que se aplica también a encontrar nuevos procesos productivos, a captar mercados o también se innova seleccionando recursos y reduciendo costos. En el contexto de las MIPYME existen grandes capacidades de innovación y la creatividad del empresariado aunque existen grandes disparidades en el acceso a tecnologías avanzadas.

- La productividad está aún más ligada a los avances y medios tecnológicos de que dispongan las empresas. Con la globalización, como lo expresa Garay (1998) surge “un nuevo paradigma productivo sobre la base de la microelectrónica, robótica, sistemas digitales de control, etcétera, en el que la calidad, diversidad y renovación de los productos, la flexibilidad y rapidez de entrega y la racionalización de los costos de producción se constituyen en apalancamiento de la competitividad.” Las microempresas del sector informal tienen grandes limitaciones a ese nivel dada la baja capacidad de ahorro que les limita, siendo mucho más drástica esta limitación en el caso de las microempresas conformadas en los sectores más vulnerables de la población.

- El recurso humano guarda relación con las calidades y capacidades del conjunto de personas que laboran en la empresa, las relaciones que guarden entre ellas, el grado de compromiso que tengan con la misión empresarial. En ese sentido las limitaciones y potencialidades que tienen las micro, pequeñas y medianas empresas colombianas pueden variar mucho entre las famiempresas de los microestablecimientos, en las cuales, según las relaciones familiares puede darse un gran compromiso con la misión empresarial al mismo tiempo que están muy limitadas en relación con la selección de personal capacitado, y las medianas empresas, las cuales pueden contar con una amplia capacidad para seleccionar personal idóneo pero pueden adolecer de no despertar en el personal contratado el compromiso necesario para con la misión empresarial.

#### b) Limitaciones y potencialidades estructurales

Este tipo de limitaciones y potencialidades están ligadas muy estrechamente a las políticas públicas adoptadas aunque la empresa individualmente, o de forma agremiada, puede ejercer influencias en algunos de sus proyecciones. Las limitaciones estructurales se establecen por las regulaciones que la

autoridad establece y las potencialidades por los incentivos que las mismas ofrezcan. Se presentan dos tipos de factores determinantes de las limitaciones y potencialidades estructurales:

- Los mercados se vinculan a los sistemas de comercialización establecidos, a los canales de comercialización existentes, sean locales, nacionales o internacionales y, también a los acuerdos internacionales establecidos, como los TLC, establecidos con los Estados Unidos, la Unión Europea, entre otros. El acceso a acuerdos de integración o TLC permite a las empresas desplegar economías de escala en aquellas actividades que en las que son más competitivas, de donde ese tipo de acuerdos puede representar un incentivo al mejoramiento de la competitividad empresarial.

- La estructura industrial, se refiere a la vinculación cliente-proveedor, o asociadas, que las empresas pueden establecer entre sí, en forma de clusters, nodos, eslabonamientos productivos y redes de producción, comercialización, financiamientos, a las tendencias de progreso técnico, a las escales típicas de operación física y a la relación entre el capital y el trabajo. Este aspecto del desarrollo de la competitividad empresarial, si bien puede surgir por iniciativa de las propias empresas evidentemente es necesario que se presenten incentivos, de parte de las autoridades públicas para de algún modo favorecer la cooperación y la complementariedad entre empresas que muy bien pueden ser rivales bajo otras perspectivas. En Colombia, sólo se han dado muy tímidos pasos para la conformación de clusters productivos o la conformación de redes de microempresarios.

924

c) Limitaciones y potencialidades sistémicas: Estos factores determinantes de la competitividad son condiciones que se dan fuera de la empresa y en consecuencia escapa a ella la posibilidad de intervenir o modificarlos. La globalización, en sí, presenta para la vida empresarial al mismo tiempo potencialidades y desafíos, es decir limitaciones que pueden superarse o no, pero que en ningún caso puede modificarse u obviarse en el escenario competitivo.

Las condiciones creadas por las reformas de primera y segunda generación y la adopción, en Colombia, de las pautas del Consenso de Washington, conforman el conjunto de medidas del ajuste estructural de la economía que son, por una parte de carácter irreversible y, por otra, apoyadas por la reforma institucional, que no representa un marco suficiente para propiciar una mejora sustancial en la competitividad empresarial de las MIPYME nacionales.

## CONCLUSIONES

Las conclusiones principales que podemos extraer de lo expuesto nos remiten a destacar los siguientes elementos:

- En primer lugar, que la reforma neoinstitucionalista de los años 90, en un plano macroeconómico, creó un condicionamiento suficiente en el diseño de las políticas públicas

en Colombia, asegurando con ello sus metas fundamentales: reducir el costo de las transacciones (sobre todo internacionales), el aseguramiento de los derechos de propiedad y el cumplimiento de los contratos; aunque, desde la perspectiva del desempeño y competitividad del empresariado micro, pequeño y medio, se hayan visto afectadas de manera negativa en vista de su expansión y diversificación en el comercio internacional.

- En segundo lugar, que la reforma aperturista y de ajuste estructural de la economía operadas desde comienzos de la década de los años 90 en Colombia y la reforma neoinstitucionalista que le ha complementado han creado condiciones paradójicas y hasta contradictorias en vista de un desarrollo de la competitividad de las MIPYME nacionales. Al tiempo que se posibilitó una mayor inserción a la economía global, liberalizando el comercio exterior y el mercado de capitales, se ha incrementado la desigualdad social y económica en la sociedad colombiana, fomentando la economía informal, basada en centenas de miles de microempresarios, mayoritariamente familiares.
- En tercer y último lugar, es de destacar que el conjunto de disposiciones normativas adoptadas en Colombia a partir del año 2004 y destinadas al fomento de las MIPYMEs, si bien crean nuevos recursos institucionales de apoyo y fomento de la actividad empresarial, colocan como requisito *sine qua non*, la formalización de las empresas para tener acceso a esos beneficios, lo cual deja por fuera de esas disposiciones al grueso del microempresariado del sector informal.

## REFERENCIAS

- Alter Chen, M. (2012). La economía informal: definiciones, teorías y políticas. *Mujeres en Empleo Informal: Globalizando y Organizando. Boletín de trabajo de Wiego*, 1, 1-22.
- Ayala, J. (1999). *Instituciones y economía. Una introducción al neoinstitucionalismo económico*, México D. F. (México): Fondo de Cultura Económica.
- Banerjee, A. & Duflo, E. (2012). *Repensar la pobreza*, Bogotá (Colombia): Distribuidora y Editora Aguilar, Altea, Taurus, Alfaguara, S. A.
- Belausteguigoita, I. (2010). *Empresas familiares, su dinámica, equilibrio y consolidación*, México D. F. (México). Mc Graw Hill.
- Cárdenas, M. (2007). *Introducción a la economía Colombiana*. Bogotá, Colombia. Alfa omega editorial – Fedesarrollo, 2da. edición.
- Chang, H. J. (2006). *La relación entre las instituciones y el desarrollo económico. Problemas teóricos claves*. En: *Revista de Economía Institucional*, 8(14), 125-136 Universidad Externado de Colombia, Bogotá, Colombia.

- Congreso de la República de Colombia (2000). *Ley 590 de 2000. Reglamentada por el Decreto Nacional 2473 de 2010*. Bogotá (Colombia) Congreso de la República de Colombia. Recuperada de <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=12672>
- Congreso de la República de Colombia (2004). *Ley 905 de 2004*. Bogotá (Colombia): Congreso de la República de Colombia; recuperada de <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=14501>
- Consejo Gremial Nacional (2006). *Agenda interna Pyme. Estrategias y apuestas productivas para las pequeñas y medianas empresas colombianas*, Bogotá (Colombia) Konrad Adenauer Stiftung.
- DANE (2015). *Exportaciones*, Bogotá (Colombia) Dane, recuperado de <http://www.dane.gov.co/index.php/comercio-exterior/exportaciones>
- DANE. (2007). *Encuesta Informe Calidad de vida*, Bogotá (Colombia): Alcaldía Mayor de Bogotá.
- Departamento Nacional de Planeación (2011). *Plan Nacional de Desarrollo 2010-2014 – Prosperidad para todos*. Recuperado de: <http://www.dnp.gov.co/PortalWeb/PND/PlanesdeDesarrolloanteriores.aspx>
- Edwards, S. (1997). *Trade Liberalization Reforms and the World Bank*, en: *The American Economic Review*, 87(2), Papers and Proceedings of the Hundred and Fourth Annual Meeting of the American Economic Association. Mayo 1997, 43-48.
- Garay, L. J. (1998). *Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996*, en: Alfonso, R. (editor) (1998). *La industria de América Latina ante la globalización económica*, Bogotá (Colombia), Departamento Nacional de Planeación, Colciencias, Consejería Económica y de Competitividad, Ministerio de Comercio Exterior, Ministerio de Hacienda y Crédito Público, Proexport.
- García, J. (2003). *De la primera a la segunda generación de reformas del Estado en América Latina: Giro Ideológico y cambio conceptual*, en: *Cuadernos de Economía*, Bogotá (Colombia): Universidad Nacional de Colombia, XXII.
- Giraldo, C. G. (2010). *Protección o desprotección social*, Bogotá (Colombia): Ediciones Desde abajo.
- Henao, M. (1999). *El mercado laboral urbano y la informalidad en Colombia: evolución reciente*; en: *Planeación y Desarrollo*, 30(2), Bogotá (Colombia) abril-junio, 1999.
- Kalmanovitz, S. (2001). *Constitución y modelo económico*. Seminario: *Diez años de la Constitución colombiana, 1991-2001*. Facultad de Derecho, Universidad Nacional de Colombia e ILSA, Bogotá; recuperado de: <http://www.banrep.gov.co/documentos/presentaciones-discursos/pdf/cmodelo.pdf>
- Misas, G. (2002). *Del modelo de industrialización sustitutiva de importaciones (ISI) a la globalización*. Bogotá (Colombia): Universidad Nacional de Colombia.

- Naín, M. (2002). *Brand Washington Consensus: A Damaged*. En: *Financial Times*, 28 de octubre, New York
- Nájar Martínez, A. I. (2005). *Apertura económica en Colombia y el sector externo (1990-2004)*. Bogotá (Colombia): Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia; recuperado de: [http://virtual.uptc.edu.co/drupal/files/rac\\_49.pdf](http://virtual.uptc.edu.co/drupal/files/rac_49.pdf)
- Navas, P. y Velasco, A. (2003). *Las reformas de segunda generación*. En: Williamson, John y Kuczynski, Pedro P. (edit.) (2003). *Después del Consenso de Washington. Relanzando el crecimiento y las reformas en América Latina*. Capítulo 10. Lima, Perú: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.
- North, D. C. (1991). *Institutions*. *The Journal of Economic Perspectives*, 5(1), (Winter. 1991), 101-102. American Economic Association.
- North, D. (1993) *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México D. F., México D. F. (México): Fondo de Cultura Económica.
- North, D. C., Summerhill, W. & Weingast, B. R. (2002). *Orden, desorden y cambio económico: Latinoamérica versus Norte América*. *Revista Instituciones y Desarrollo*, Nos. 12 y 13, Barcelona, España.
- Ocampo, J. A. (2005). *Más allá del Consenso de Washington: una agenda de desarrollo para América Latina*; en: *Estudios y perspectivas*, (26). México D. F., enero de 2005.
- Segovia, A. (2012). *Dinámicas de las famiempresas y su incidencia en el desarrollo socioeconómico. Una perspectiva de derechos y género. Estudio de caso de la UPZ 96, Localidad de Santa fe, Bogotá* (Tesis de Maestría). Maestría de Trabajo Social, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá, Colombia.
- Villegas, G. (1999). *Familias, recursos y producciones: De la igualdad virtual a la desigualdad real*. En: *Nómadas* (Bogotá, Colombia), 11, 72-84.
- Williamson, J. & Kuczynski, P. (edit.) (2003). *Después del Consenso de Washington. Relanzando el crecimiento y las reformas en América Latina*. Lima (Perú): Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.