

# Empresa media, una nueva clasificación



EMILIO G. ZEVALLOS VALLEJOS\*

En América Latina es común que en el debate sobre las empresas y, en particular, sobre las políticas para apoyarlas, se destaque a las micro, pequeñas y medianas o a las dos últimas. Esto no es casual. Un breve análisis cuantitativo revela que aquéllas son mayoría en los países: de 90 a 99 por ciento de las unidades económicas.

Si bien es cierto que en términos numéricos las micro, pequeñas y medianas empresas cubren casi todo el universo empresarial, tanto en los países desarrollados como en los menos avanzados, su aporte a la inversión, el empleo, el valor agregado, etcétera, varía mucho entre países y regiones. En este punto es necesario establecer diferencias.

En México, según los Censos Económicos de 1994 del INEGI, las microempresas representaban 79.5% de todas las unidades económicas del país.<sup>1</sup> Sin embargo, este grupo cuenta con únicamente 29.5% del personal ocupado total, 20.3% de la inversión y 12.7% del valor agregado total de la economía. En otros países en desarrollo la situación es similar, es decir, hay una relación inversa entre el número de empresas y su aporte económico.

El peso económico de la microempresa podría ser un argumento para crear una categoría especial para ella, fuera de la pequeña y mediana empresa (PYME). Sin embargo, con esa exclusión total de las microempresas se subestimaría el potencial de algunas de ellas para lograr mayor envergadura y empuje económico. Cabe señalar que no todas las empresas grandes lo fueron desde su comienzo. Ejemplos de ello son Microsoft, McDonald's, etcétera. Por ello es importante redefinir algunos conceptos estable-

cidos para contar con una clasificación incluyente de un conjunto empresarial relevante para las políticas de apoyo.

## DEFINICIONES

Tanto los países avanzados como las economías en desarrollo manejan distintos criterios para clasificar a las empresas por estratos. Un elemento común es que —en su mayoría— el indicador principal es el empleo (número de trabajadores).

Sin embargo, hay una diferencia significativa entre los países desarrollados y en desarrollo sobre el concepto de microempresa. En términos generales, para el primer grupo no hay una definición estricta de este estrato y de alguna forma queda inmerso en el de pequeña empresa (*small business*). En los países desarrollados a la que no es gran empresa se le define como pequeña y mediana (en inglés *small and medium enterprises, SME*). Aunque las estadísticas varían respecto de la composición de trabajadores que corresponde a la pequeña o mediana empresa, un rasgo común en los países desarrollados es que el número de aquéllos en la gran empresa va de 500 en adelante.

En los países menos adelantados se recurre a la clasificación tradicional de micro, pequeña, mediana y gran empresa. Esta desagregación es relevante en el mundo en desarrollo en la medida en que la cantidad de empresas de menor tamaño (en particular las del estrato micro) es muy superior a la del mundo desarrollado.

\* Fundación para el Desarrollo Sostenible en México <[ezevallos@www.fundes.org](http://ezevallos@www.fundes.org)>. El autor agradece la información sobre PYME en los países de América Latina proporcionada por los colaboradores de Argentina, Bolivia, Colombia, Costa Rica, Chile, Guatemala y Venezuela.

1. Cabe señalar que a fines de marzo de 1999 apareció en el *Diario Oficial de la Federación* una nueva clasificación de empresas. Con ella, a 96% de las unidades económicas se le considera microempresas.

Un caso singular respecto a la definición de los estratos empresariales es Argentina. En este país la definición de micro, pequeña, mediana o gran empresa es el resultado de una "ponderación" de variables, además del empleo o las ventas. Esto da mayor pertinencia a la desagregación por estratos empresariales, sobre todo cuando se hace referencia a propuestas de políticas sectoriales o regionales.

En el cuadro 1 se encuentran las definiciones de empresas por estratos según el empleo, tanto para un grupo de países en desarrollo de América Latina, como para un grupo de economías industrializadas.

Tales definiciones contienen elementos comunes y distintos entre grupos de países. Así, por ejemplo, pocos países desarrollados cuentan con una variable adicional para la definición de las empresas, mientras que en América Latina todavía es común incluirla. Aún más, en los países de esta región hay definiciones adicionales (y complementarias), como la de valor de activos o volumen de ventas. Otro elemento importante es que, en el mundo desarrollado, la gran empresa es en general la que tiene más de 500 trabajadores, mientras que en América Latina tal límite se establece en niveles mucho menores (que van de 60 a 500 trabajadores).

De otro lado, en los países en desarrollo la microempresa no sólo está definida con claridad sino que numéricamente representa una parte muy importante del total de las empresas. Ésta es otra gran diferencia con el mundo desarrollado.

### DATOS RELEVANTES

La evidencia empírica muestra que la pequeña y mediana empresa desempeña un papel importante en el desarrollo económico de las naciones. En términos numéricos, este segmento representa en promedio 99% (considerando que, en general, no definen a la microempresa) del total de empresas en los países de la OCDE,<sup>2</sup> mientras que en América Latina (incluida la microempresa) las cifras oscilan entre 95 y 99 por ciento en promedio.

Otro segmento importante, al menos en América Latina, es el de la microempresa. Éste es quizá el más significativo en tér-

2. OCDE, *Globalisation and Small and Medium Enterprises*, vol. 5, núms. 1 y 2, París, 1997.

C U A D R O R O 1

### CLASIFICACIÓN DE EMPRESAS POR NÚMERO DE TRABAJADORES

	Micro	Pequeña / SME	Mediana	Grande
<i>Países en desarrollo de América Latina</i>				
Argentina	Se utiliza una fórmula que pondera empleo, ventas, activos, etcétera			
Bolivia <sup>1</sup>	No hay una definición única			
Chile	1-9	10-49	50-99	Más de 100
Colombia	1-10	PYME 10-199		200 y más
Brasil (industria)	1-19	20-99	10-499	Más de 500
Costa Rica <sup>1</sup>	1-10	6-30	31-100	Más de 100
Guatemala <sup>1</sup>	n.d.	5-20	21-60	Más de 60
México <sup>2</sup>	Hasta 30	31-100	101-500	Más de 500
Perú <sup>1</sup>	1-4	5-20	21-199	Más de 200
Venezuela	Menos de 5	5-20	(21-50)(51-100)	Más de 100
<i>Países desarrollados</i>				
Canadá <sup>3</sup>		Menos de 200		Más de 200
Francia <sup>3</sup>		10-499		Más de 500
Alemania <sup>3</sup>		De 1 a 9	De 10 a 499	Más de 500
Italia	51-100	101-300	301-500	Más de 500
Japón <sup>3</sup>		Menos de 300		Más de 300
España		Menos de 200	Menos de 500	Más de 500
Reino Unido	Menos de 10	10-49	50-499	Más de 500
Estados Unidos	Menos de 20	20-99	100-499	Más de 500
Corea <sup>3</sup>		Menos de 300		Más de 300

n.d.: No disponible.

1. Hay otra definición asociada a ventas o activos. 2. Nueva definición. 3. Donde se aplica el concepto de SME.

Fuentes: FUNDES: Cuanto, S.A., *Perú en números 1992*, Lima, mayo de 1992; OCDE, *Globalisation and Small and Medium Enterprises*, vol. 5, núms. 1 y 2, París, 1997, y Federico Gutiérrez y Clemente Ruiz Durán (comps.), *Propuestas de acción para impulsar el desarrollo competitivo de la micro, pequeña y mediana empresa*, Biblioteca de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, núm. 8, Nafin, México, 1995.

minos numéricos (al menos en el caso de las economías menos desarrolladas). En América Latina este sector representa entre 60 y 90 por ciento de todas las unidades económicas.

La gran empresa —aunque en términos de unidades económicas es el estrato menos significativo— tiene una relevancia económica inversamente proporcional a su número. En efecto, este sector aporta de 50 a 70 por ciento del PIB en las economías desarrolladas y aún más en las subdesarrolladas, aunque en términos numéricos no supere 5% de las unidades económicas.

### La pequeña y mediana empresa en el mundo desarrollado

Como se mencionó, en varios países no hay una definición de microempresa. La estratificación empresarial comienza con la pequeña o, en general, con pequeña y mediana. De esta forma, el concepto de PYME o SME absorbe a la microempresa, dándole aún más importancia económica al sector, además de la que tiene en los ámbitos político y social. Las PYME o SME realizan un considerable aporte a la actividad económica del mundo desarrollado: en términos de unidades económicas supera 99%; en empleo oscila entre 49 y 79 por ciento, y en la producción (PIB) fluctúa de 30 a 66 por ciento aproximadamente (véase el cuadro 2).

De alguna forma, en los países desarrollados hay cierta homogeneidad, sobre todo en términos de unidades económicas

## C U A D R O 2

PAPEL DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN LAS ECONOMÍAS DESARROLLADAS (PORCENTAJES)

	Número de PYME <sup>1</sup>	Contribución al empleo	Contribución al PIB
Canadá	99.8	66.0	57.2
Francia	99.9	69.0	61.8
Alemania	99.7	65.7	34.9
Italia	99.7	49.0	40.5
Japón	99.5	73.8	57.0
Portugal	99.0	79.0	66.0
España	99.5	63.7	64.3
Reino Unido	99.9	67.2	30.3
Estados Unidos	99.7	53.7	48.0

1. Porcentaje del total de unidades económicas.

Fuente: OCDE, *Globalisation and Small and Medium Enterprises*, vol. 5, núms. 1 y 2, París, 1997.

y, en menor medida, en el empleo. Esto contrasta con la disparidad en los países de América Latina.

### La micro, pequeña y mediana empresa en América Latina

En una muestra de países de América Latina de los que se dispone de información, la microempresa representa —en promedio— alrededor de 80% de todas las unidades económicas. La pequeña y mediana empresa alcanza 15% y la gran empresa sólo representa algo menos de 5% de todas las unidades económicas (véase el cuadro 3).

Un dato interesante es el cambio en la participación de la microempresa conforme se pasa del número de unidades económicas al empleo o la aportación al PIB, pues las cifras de la microempresa tienden a invertirse; es decir, aunque en términos de unidades económicas son muy significativas, su aportación al PIB es muy baja.

En el caso de México, se analizaron las llamadas microempresas por número de trabajadores. En su mayoría son unidades económicas de dos o menos trabajadores (1.6 millones de unidades económicas, es decir, 75.3% del total de empresas). Su aporte al empleo es de casi 30% y al PIB de sólo 13%. Esto contrasta con la gran empresa, que con menos de 1% de las unidades económicas aporta 36% del empleo, 53% de la inversión y 60% del PIB.

Una interpretación de dichos datos podría ser que la microempresa es con mucho una estrategia de supervivencia. Podría considerarse resultado de los vaivenes de las políticas económicas, consecuencia de las crisis económicas recurrentes e, incluso, de la incapacidad del sector formal de absorber la creciente oferta de trabajo. Por último, lo anterior obligaría a quienes no pueden ingresar al mercado laboral formal a generar su propio empleo (ante la alternativa ominosa del desempleo abierto o la delincuencia).

Esto implicaría que al reducirse (o eliminarse) las crisis recurrentes en el mercado (atenuarse la variabilidad de las políticas o, incluso, que el sector formal esté en capacidad de absorber la mano de obra que cada año entra al mercado de trabajo), muchos de los microempresarios intentarían retornar a un empleo asalariado.

Con lo anterior se pretende explicar una parte importante (seguramente la mayoritaria) del empleo que se ha generado en la actividad microempresarial. Pero, ¿qué ocurre con el resto de los microempresarios? Parece claro que este otro grupo responde a otros “incentivos”, es decir, que se guían por una conducta distinta a la de los “microempresarios de subsistencia”. Esta gente estaría orientada por el legítimo interés de dedicarse a la actividad empresarial y, por tanto, habría en ellos la potencialidad de crecer en un entorno que se lo permita (lo cual no descarta que “microempresarios de subsistencia” puedan optar por mantenerse en la actividad empresarial).

### ¿QUÉ ES LA EMPRESA MEDIA?

Desde un punto de vista normativo, el subconjunto de la microempresa compartiría metas, aunque no necesariamente estructuras, con la pequeña e incluso la mediana empresa. A este conjunto de unidades productivas se les denomina como “empresa media” y, a sus miembros, empresarios medios.

Con ello se plantea que considerar a todas las microempresas entre las PYME es un error metodológico, si se toma en cuenta no sólo que un grupo importante de microempresas tiene un carácter de sobrevivencia, sino que las políticas para este sector debieran ser distintas de las del resto de estratos empresariales.

Con el concepto de empresa media, extraído del alemán *Mittelstand* (clase media), se busca dividir en la práctica a las empresas a la manera de las clases sociales. Esto conduce a plantear la presencia de tres fuentes que guían a la actividad empresarial. Una es la necesidad. Usualmente se trata de trabajadores que crean sus propios puestos de trabajo. En teoría este tipo de empresa tiende a ser pequeña y, seguramente, efímera. En este grupo pueden haber otras particularidades, aunque su rasgo destacado sería el reducido tamaño y la poca disposición al crecimiento. Éstas serían las de subsistencia.

La segunda se asocia a la iniciativa de individuos con rasgos, características y habilidades particulares que lo vinculan de manera personal con su empresa. Éstos corresponden al concepto clásico del empresario que arriesga, organiza, innova, emprende, etcétera. A este grupo lo hemos asociado fundamentalmente a la empresa media.

Por último, la tercera es la asociada a la concentración del capital. Hay organizaciones donde incluso las funciones del empresario están divididas: cuentan con grupos profesionales de dirección y decisión, la propiedad del capital reside en individuos probablemente desvinculados de la dirección de la empresa, etcétera. Estas organizaciones tienden a ser “grandes”,

C U A D R O 3

## AMÉRICA LATINA: PAPEL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (PORCENTAJES)

	Empleo		PIB		Inversión		Número de empresas	
	Micro	PYME	Micro	PYME	Micro	PYME	Micro	PYME
Argentina <sup>1</sup>	—	54.0	—	41.0	—	—	—	—
Brasil	35.2	44.3	8.2	30.2	—	—	90.6	8.7
Chile	52.3	37.6	—	—	—	—	82.0	16.4
Colombia	32.9	30.0	—	6.8	—	—	91.5	4.9
Costa Rica	6.4	25.3	—	—	—	—	68.5	29.6
Guatemala	—	—	—	55.0	—	—	—	—
México	29.5	34.4	12.7	27.4	21.3	27.2	79.5	19.2
Perú	29.0	35.0	8.0	41.0	—	—	53.0	12.2

1. La definición de PYME es resultado de una ponderación de variables.

Fuentes: FUNDES; Cuanto, S.A., *Perú en números 1992*, Lima, mayo de 1992; Federico Gutiérrez y Clemente Ruiz Durán. (comps.), *Propuestas de acción para impulsar el desarrollo competitivo de la micro, pequeña y mediana empresa*, Biblioteca de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, núm. 8, Nafin, México, 1995; *Red de apoyos públicos y privados hacia la competitividad de las PYME*, Biblioteca de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, núm. 9, Nafin, México, 1995.

según se les observa por sus ventas, producción, empleo, activos fijos, etcétera.

La anterior clasificación de las empresas puede resumirse en el siguiente espectro: subsistencia, empresa media y gran empresa. Estadísticamente, la media sería la agregación de las medianas, pequeñas y una parte de la microempresa; el resto de ésta sería la de subsistencia y la gran empresa estaría definida de la manera convencional.

La ventaja de la estratificación anterior —respecto de la convencional— es que permitiría segmentar políticas, diferenciándolas según el estrato a que corresponda. Las políticas focalizadas, en general, reducen costos y son más eficaces para el logro de metas. El problema con tal estratificación se centra en cómo discernir a las microempresas de subsistencia de las que tienen una perspectiva de crecimiento y desarrollo de más largo plazo.

#### APTITUDES Y PERSPECTIVA EMPRESARIAL: UNA PROPUESTA METODOLÓGICA

Una forma comúnmente empleada de dividir a los microempresarios entre los de subsistencia y los que manejan una opción empresarial más arraigada sería separar el estrato micro de acuerdo con la clasificación por número de trabajadores. Ángeles extrae para el caso de México a las microempresas que emplean como máximo a dos personas, con el fin de observar cuál es la aportación del resto tanto al número de unidades económicas como al empleo.<sup>3</sup> Lo anterior sugiere que, en general, una empresa con dos trabajadores o menos difícilmente podría tener una perspectiva distinta de la de supervivencia (véase la gráfica 1).

3. Oliva Sarahí Ángeles Cornejo, "Evolución de la micro, pequeña y mediana empresas en México, 1982-1996", en Isabel Rueda, *Las empresas integradoras en México*, Siglo XXI Editores, México, 1997.

En México 62% de las empresas tiene menos de dos trabajadores. Sin embargo, este indicador no refleja aspectos cualitativos de la actitud empresarial. Para lograr una estimación del ámbito de la microempresa que incluya factores de actitud, considerando sólo información de la economía mexicana (aunque con base en la disponibilidad de datos esta definición puede generalizarse a otros países), se tomaron algunas preguntas de la Encuesta Nacional de Micronegocios 1996 del INEGI que ayudan a reforzar el concepto de empresa media.

Se consideraron cuatro preguntas de esta encuesta para adicionarlas a la información sobre empre-

sas con menos de dos trabajadores. Las dos primeras se refieren a cuestiones de estructura: el tipo de estructura jerárquica prevaleciente en la empresa (patrón o trabajador por su cuenta) y aspectos físicos de ésta (si tiene local o no). Las otras dos tienen que ver con aptitudes o características emprendedoras del empresario: el motivo para iniciar su actividad y sus perspectivas respecto a la empresa.

Con base en las estadísticas resultantes de cada respuesta se hizo un promedio simple de estas cinco variables (incluso la de microempresarios con menos de dos trabajadores) del que se desprende la definición numérica de la empresa media para el caso de México (las preguntas y su ponderación se detallan en el apéndice).

De esta forma, la empresa media —grupo objetivo de las políticas de promoción empresarial— estaría conformada por la mediana, la pequeña y 25.3% de la microempresa.

Se calcula que la empresa media en México está representada por 858 812 unidades económicas (39.3% de las totales), de las cuales 439 936 pertenecerían al estrato micro; 310 336 al de la pequeña y 108 540 al de la mediana empresa.

El resultado es semejante al que señalan estudios como el de la OCDE, que al respecto plantea: "una proporción significativa, quizás un 25% o más [de las microempresas], está orientada al crecimiento y desempeña un importante papel en la generación de dinamismo y flexibilidad en la economía".<sup>4</sup>

Esta clasificación es una herramienta más útil para la promoción de políticas específicas, pues se evita el desperdicio de recursos de las políticas genéricas, las cuales no diferencian entre la política hacia la empresa y la política asistencial.

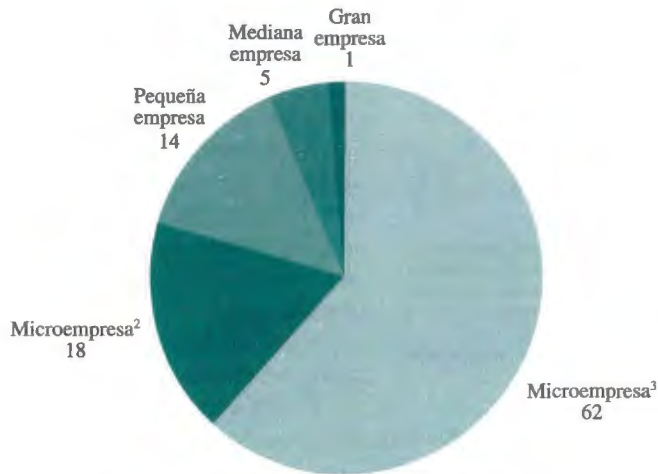
Con la nueva definición de los estratos empresariales que considera a la empresa media se tiene una nueva estratificación empresarial para el caso de la economía mexicana (véase la gráfica 2).

4. OCDE, *Globalisation and Small and Medium Enterprises (SMEs)*, vol. 1, Synthesis Report, p. 18.

G R Á F I C A 1

MÉXICO: CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS POR ESTRATOS,<sup>1</sup> 1995  
(PORCENTAJES)

.....



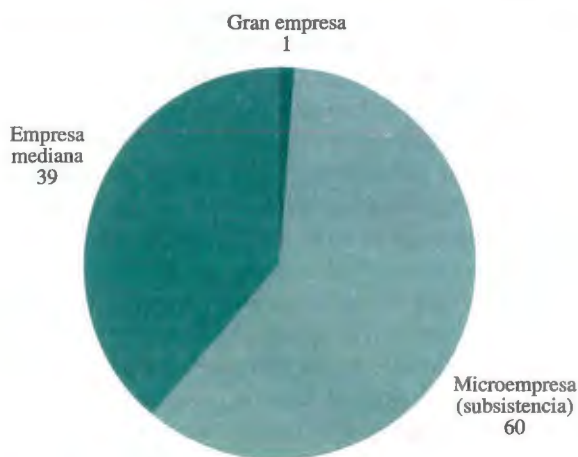
1. Incluye sólo manufacturas, comercio y servicios. Clasificación de mayo de 1995.  
 2. Más de dos trabajadores.  
 3. Menos de dos trabajadores.

.....

G R Á F I C A 2

## MÉXICO: NUEVA ESTRATIFICACIÓN EMPRESARIAL (PORCENTAJES)

.....



Fuente: elaboración propia con datos del INEGI.

.....

La nueva estratificación, a diferencia de la convencional de micro, pequeña, mediana y grande, no sólo permite segmentar de manera más clara las políticas —tanto las dirigidas a las microempresas de subsistencia como a la empresa media—, sino lograr una diferenciación más exitosa de las políticas asistenciales respecto de las de apoyo y promoción a sectores con viabilidad económica de largo plazo. Lo anterior, sin embargo, no implica que en el sector de subsistencia no se puedan encontrar unidades económicas con potencial de crecimiento y expansión y que puedan convertirse en empresa media. Ésta es simplemente una propuesta metodológica para abordar el tema de las políticas industriales de manera más específica.

## CONCLUSIONES

El desarrollo económico debe sustentarse en la contribución simultánea y complementaria de las instituciones, el gobierno, el sector privado, etcétera. La estabilidad, la sustentabilidad y la flexibilidad de las políticas públicas es requisito indispensable para el progreso económico y social. Sin embargo, la aportación del sector privado, así como de las organizaciones intermedias de la sociedad, tiende a ser cada vez más importante en América Latina; por ello su participación en la formulación y aplicación de las políticas se hace cada vez más relevante.

En este entorno, el papel del sector privado es crucial en la medida en que las tendencias económicas actuales y esperadas le dan un papel cada vez más importante como detonante del crecimiento económico y del progreso social. De esta forma, la empresa, en su papel de generadora de empleo y valor agregado, debe definirse de manera adecuada con el fin de que tanto ella, como el gobierno y las instituciones intermedias, puedan plantear de manera congruente y sustentable políticas y acciones que promuevan el desarrollo.

Cuando se cuestiona el origen de la estratificación convencional de las empresas en micro, pequeña, mediana y grande, en muchos casos se llega a conclusiones puramente estadísticas. En ese sentido, conviene que tal estratificación tenga un sentido claro respecto a las políticas (entendiendo la palabra como el conjunto de decisiones o acciones, sean del sector privado, del gobierno o conjuntas) dirigidas a los diversos sectores de actividad.

La propuesta metodológica pretende aportar una mejor clasificación de las unidades económicas con el fin de promover políticas específicas que —sin duplicar funciones y sin gastos innecesarios— permitan establecer prioridades y delimitar espacios de participación. En el caso de las llamadas “microempresas de subsistencia”, por ejemplo, mejoras en las condiciones macroeconómicas, políticas públicas de promoción de empleo, etcétera, pueden ser suficientes para beneficiar a este estrato. Sin embargo, el estrato medio requeriría de mecanismos de promoción particulares, adicionales a la estabilidad macroeconómica. En ese sentido, la contribución del concepto “empresa media” y su separación de las llamadas “microempresas de subsistencia”, puede ser útil en la elaboración e instrumentación de las políticas.



## Cuando se cuestiona el origen de la estratificación

*convencional de las empresas en micro, pequeña, mediana y grande, en muchos casos se llega a conclusiones puramente estadísticas. En ese sentido, conviene que tal estratificación tenga un sentido claro respecto a las políticas (entendiendo la palabra como el conjunto de decisiones o acciones, sean del sector privado, del gobierno o conjuntas) dirigidas a los diversos sectores de actividad*

---

### APÉNDICE<sup>5</sup>

#### Preguntas para calcular la empresa media en México

La primera pregunta se refiere a la de patrón frente a trabajadores por su cuenta: 16.2% corresponde al primero, mientras que 83.8% trabaja por su cuenta. La segunda es la de trabajador con local frente al que no lo tiene: 71% está en este caso, en tanto que 29% tiene local. En tercer lugar se detecta el motivo del dueño para iniciar su actividad. Las respuestas, aunque variadas, permiten establecer diferencias entre las personas que llegaron a la empresa casi por azar de las que tienen una decidida opción empresarial (porcentajes):

1) Tradición familiar	6.2
2) Para complementar el ingreso familiar	28.7
3) Por un mayor ingreso que como asalariado	32.9
4) No encontró empleo como asalariado	19.2
5) Horario flexible	4.5
6) Despido o recorte de personal	3.2
7) Otro	5.3

5. La información de este apéndice se obtuvo de INEGI, *Encuesta Nacional de Micronegocios*. México, 1996.

Se consideraron como indicativos de empresarios emprendedores las opciones 1 y 3, con lo que los empresarios emprendedores comprenderían 39.1% de los micros, y los de subsistencia, 60.9 por ciento.

Finalmente, se consideraron las expectativas de los empresarios respecto a su actividad (porcentajes):

1) Continuar con su negocio	
1.1. Sin cambios importantes	67.7
1.2. Ampliando la línea de productos	7.2
1.3. Realizando nuevas inversiones	9.5
1.4. Aumentando el número de trabajadores	0.8
1.5. Con otro plan	2.2
1.6. No sabe	0.8
2) Cambiar de actividad	5.3
3) Abandonar y emplearse como asalariado	3.9
4) Abandonar con otro plan	1.3
5) No sabe	1.3

Como indicativo de una perspectiva emprendedora se consideraron las preguntas 1.2; 1.3; 1.4 y 1.5. Con ello, 19.7% tiene una actitud emprendedora, mientras que 80.3% no (o al menos, no explícita).