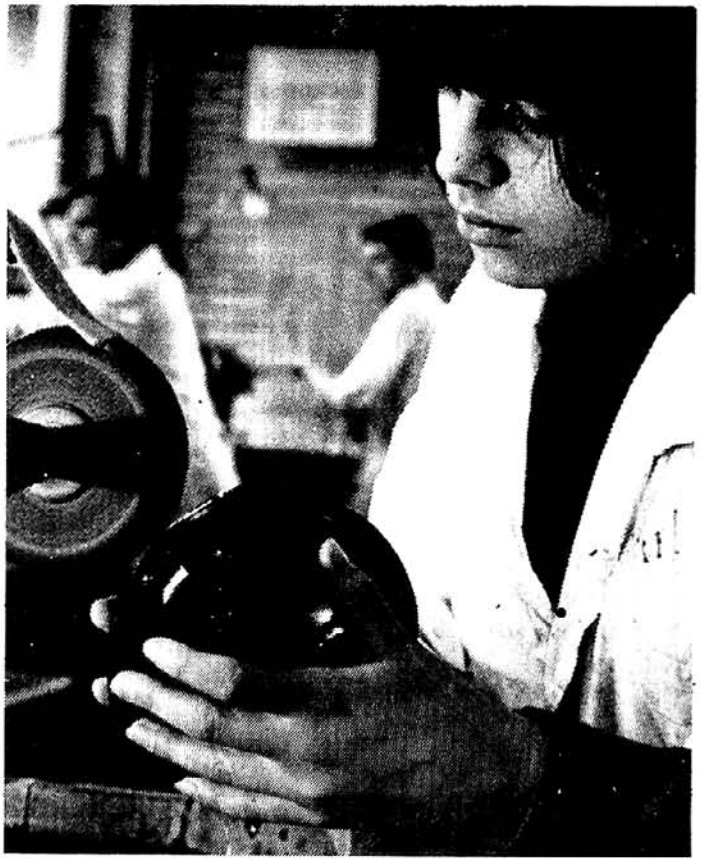
PEQUEÑA INDUSTRIA, EMPRESARIOS PEQUEÑOS... Y GRANDES

Francisco J. Núñez
Francisco Mayorga*



Introducción

En este ensayo plantearemos algunas reflexiones en torno al concepto de *empresario pequeño*, a la luz de la experiencia jalisciense. La información acerca de los empresarios es escasa al menos la pertinente para los propósitos de este escrito.

Dice Zaid (1979:112):

> "La mayoría de los pequeños empresarios gana menos que los investigadores de tiempo completo que los denuncian como explotadores, con los mismo argumentos que usan los grandes empresarios, los sindicatos y el gobierno para denunciarlos como evasores del progreso que exigen nuestras leyes: ocupan a menores, no pagan salarios mínimos, no los inscriben en el Seguro Social, los hacen trabajar en condiciones insalubres, con equipo hechizo, etc. También ganan menos que los técnicos de las dependencias oficiales que, en vez de denunciarlos, acuden en su ayuda para modernizarlos, ponerles la muestra, etc."

En México y en otras partes se habla de la importancia de la pequeña empresa, aunque no haya un concepto universal de ella (Alba Vega, 1985; Arias, 1980; Chilton y Hatfield, 1982). ¿Detrás de cada pequeña empresa hay un empresario pequeño o detrás de varias empresas pequeñas, un empresario grande?

*Economista. Empresario y exdirigente industrial.

1 *Formas de organización de la producción*

Hay diversas formas de clasificar a los establecimientos productivos. Citemos algunas. Staley (1974:202—204) distingue así las formas de organización:

Sistema	
Familiar	1 Manufactura para uso propio
Artesano	2 Trabajo artesano en casa 3 Taller artesano
Factoría dispersa	4 Trabajo industrial en casa 5 Pequeños establecimientos dependientes o casi independientes
Factoría	6 Pequeña factoría 7 Mediana factoría 8 Gran factoría

Por pequeña empresa se entienden las unidades de producción de dimensiones relativamente modestas. La pequeña industria incluiría las formas de organización desde la manufactura para uso propio hasta la pequeña factoría.

La experiencia de los países industrializados demuestra que los establecimientos pequeños continúan *subsistiendo* incluso después de alcanzada la madurez industrial. La industria artesana tradicional (1,2,4,5) se transforma, la familiar (1,2,4,5) se sustituye y los establecimientos pequeños pero *modernos* se desarrollan.

En su libro *La productividad y el desarrollo industrial en México*, Hernández Laos (1985) distingue los establemcimientos como sigue: industria artesanal, hasta 5 trabajadores remunerados; pequeña industria, 6—100; mediana industria, 101—500, y gran industria, más de 500.

Un estudio reciente del Departamento de Programación y Desarrollo (1982), *La situación industrial de Jalisco,* distingue entre pequeña, mediana y gran industria; en la pequeña incluye a la artesanal—familiar (hasta 5 personas ocupadas), taller extrafamiliar (6—15) y taller manufacturero (16—25). Para 1980, ésta era la distribución de los establecimientos industriales en Jalisco (p.12):

Tipo de establecimiento	No. de establecimientos	%
Pequeña industria	8,761	87.2
Artesanal-familiar	4,731	47.1
Taller extrafamiliar	2,628	26.2
Taller manufacturero	1,402	13.9
Mediana industria	1,065	10.6
Grande industria	221	2.2
Total	10,047	100.0

La razón principal para distinguir la pequeña de la gran empresa es que poseen características y problemas tan diversos que exigen enfoques y tratamientos diferentes. He aquí algunas de las características de la empresa pequeña: dirección unipersonal; la propiedad coincide con la dirección y quien dirige se halla en contacto con los trabajadores, clientes y proveedores; tiene dificultad para obtener capital y crédito bancario, etc. (Staley, 1974:202).

En México predominan las empresas pequeñas. Aunque no hay una medida satisfactoria del tamaño de establecimiento industrial, el criterio más frecuente y accesible es el de número de empleados. Veamos algunos porcentajes tabulados por Hernández Laos (1985:44).

	Establecimientos		Personal ocupado		Valor agregado	
	1960	1975	1960	1975	1960	1975
• Industria artesanal	87.4	80.6	19.3	11.2	5.7	2.9
• Pequeña industria	10.3	16.8	27.7	26.4	27.2	20.7
• Mediana industria	1.3	2.2	28.9	31.7	33.9	36.5
• Gran industria	0.2	0.4	24.1	30.7	33.1	39.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

¿Por qué susbsiten o existen las empresas pequeñas? ¿Son exitosas? ¿La empresa pequeña es una *posibilidad* para el empresario pequeño o es una *estrategia* del empresario grande?

Diversos estudios afirman que en algunas ramas industriales las economías de escala son menos importantes que en otras; los establecimientos pequeños disfrutan de ventaja cuando los costos de transporte son elevados y el producto es perecedero; pueden atender mejor los pedidos muy especializados o individualizados, los mercados de pequeñas dimensiones o los que exigen frecuentes y rápidos reajustes a causa de los cambios de moda u otras razones, están menos sujetos a las leyes fiscales, laborales, etc.: descubren a menudo oportunidades de introducir productos que son novedad en el país, aunque no necesariamente en el mundo (Staley, 1974:204; Hernández Laos 1985).

Carlos Alba Vega (1985:90) habla del papel estratégico de la pequeña industria, en la dinámica industrial. Su importancia en países como México deriva de diversas características que se han tratado de estudiar. Las más obvias: "pocas exigencias de capital, su escasa dependencia tecnológica, su orientación preferente al mercado popular y... su capacidad de generar ocupación". Pero hay otros factores (sociales, económicos, políticos y culturales). He aquí un recuento de los mencionados por Alba Vega:

——"Las pequeñas industrias productivas son núcleos que facilitan la penetración del capital y la división social del trabajo" (p.90).

—— "Cada vez es más común que tras la apariencia de pequeños productores independientes que venden sus mercancías a negocios comerciales o industriales, se encubra un conjunto de obreros y sobre todo obreras extramuros, organizados como fuerza productiva pero no como fuerza social" (p.91).

——"Calificación sin escuela. "La pequeña industria otorga generalmente el primer empleo y enseña las normas básicas del trabajo" (p.93).

——"Durante las crisis asume riesgos de las grandes empresas" (p.94).

——La pequeña industria "es un soporte de invaluable valor sociopolítico" (p.96).

——"Es almácigo de empresarios" (p.98).

Al referirse particularmente a la industrialización tapatía, Arias (1985:10—11) menciona las caracteríticas más sobresalientes: "La persistencia y relevancia de la industria tradicional basada en la producción de múltiples empresas de diferente tamaño y complejidad". En cada una de las ramas importantes hay "un centenar de pequeñas (industrias) y mil o más talleres clandestinos de fabricación". A pesar de que los estudiosos no suelen augurarle ningún futuro (a lo sumo dos salidas: crecer o desaparecer), la historia industrial tapatía "enseña también la existencia de una tercera alternativa: su persistencia en varias ramas industriales". Las empresas pequeñas —y los empresarios—"No son un resabio del pasado ni un obstáculo del presente, sino resultado y expresión de las formas que adoptó el desarrollo industrial" de Guadalajara. A pesar de la modernidad, ahí existen las empresas pequeñas; persisten, si se les mira desde la modernidad.

2. *Los empresarios pequeños*

¿Quiénes son los pequeños empresarios que hacen posible la subsistencia de la mayoría de las empresas pequeñas? ¿En qué basan su éxito?

Son empresarios, patrones (hasta de 25), trabajadores por cuenta propia, pequeños capitalistas. Emprenden negocios. Se independizan. No son aquellos a los que se refieren los estudios de empresarios y política; no la oligarquía, los poderosos, la burguesía, los hombres—de—negocios, los industriales. Algunos forman parte de la economía *subterránea*, del sector informal de la economía. Es más, no se les llama empresarios. "Vistos con ojos progresistas", dice Zaid (1979:235), "los empresarios rústicos son proletarios dignos de lástima o reaccionarios dignos de exterminio. Para las grandes empresas, son competidores desleales; para el fisco, evasores; para los sindicatos, individualistas que rechazan su mediación no sólo cuando compran trabajo sino cuando lo venden; para los académicos y tecnócratas, gente reacia a la educación y a la ayuda; para la Iglesia, superticiosos; para el marxismo, vidas despreciables". Continúa: "El problema no está en sus resistencias culturales sino en las nuestras...Nuestra pequeñez paternalista nos impide respetarlos como empresarios, ofrecerles *trade not aid*. No estamos preparados para aceptar que sean dueños de sí mismos y de sus medios de producción".

Hay una convincente explicación económica de la persistencia de pequeños empresarios dada por Zaid (237—238):

"Un pequeño empresario cuyo tiempo vale poco en el mercado de la obediencia, porque no tiene los estudios universitarios, relaciones, presentación y buenas costumbres que da el paso por la universidad, puede ganar, digamos, 10 con un negocio propio, frente a 7 alquilándose como empleado. No sólo eso: manteniéndose al margen de las presiones trepadoras, lo que tiene que gastar en relaciones, presentación y buenas costumbres, puede ser poquísimo en relación con sus ingresos. Puede, si quiere, obligarse a vivir con 5, en vez de 7. Es decir: de ganar 7 y ahorrar 0 como empleado puede pasar a ganar 10 y ahorrar 5 como empresario minúsculo. En este sentido, sacrificar su nivel de vida y dedicarse intensamente a su negocio le produce lo que pudiéramos llamar una plusvalía de explotación de sí mismo igual a 5, que reinvierte en su negocio. Además, un pequeño negocio puede ser muy rendidor con respecto a la inversión, cuando es posible usar medios de producción baratos y no dejarle la ganancia a un usurero. Así resulta que en la ciudad...es posible que un pequeñísimo empresario que viste mal, vive mal y no es nadie socialmente (lo cual se facilita siendo un emigrante de otra ciudad, del campo o del extranjero) dé la sorpresa, a los quince o veinte años, de comprarse una casa que nadie se imaginaría..."

Las pequeñas empresas tapatías, mayoría en el estado, dice Arias (1985:11), comparten rasgos de lo que los sociólogos y economistas han llamado sector informal o actividades de pequeña escala: "posibilidad de iniciarse en ellas con relativa facilidad, dada la ausencia de restricciones administrativas y los reducidos requerimientos de capital; escasa separación entre el capital y el trabajo; propiedad y utilización de mano de obra familiar; tamaño reducido y organización mínima de los negocios; uso de tecnología simple o adaptada; ingresos bajos y fluctuantes; relaciones personales y de confianza con los trabajadores asalariados cuya mano de obra se usa de manera intensiva; capacitación laboral y empresarial obtenida fuera de los sistemas formales; ausencia de registros y de pago de obligaciónes fiscales y laborales". En fin, empresas dirigidas por empresarios rústicos que por eso, no a pesar de eso, existen.

Vale la pena recordar lo escrito por Zaid (1979:315—316): "a los progresistas inocentes les parece deseable tirar a la basura la sabiduría rústica, las inversiones físicas rústicas y tantas otras formas de capital que ya se tienen para sustituirlas por formas avanzadas de capital que no se tienen, ni se pueden adquirir, ni son costeables". Paradójicamente, "las filiales norteamericanas (seguidas por las fábricas pequeñas) son las que más aprovechan" equipo usado para instalar nuevas fábricas. Por eso no extraña "que los pequeños empresarios mexicanos puedan ser más eficientes que las grandes burocracias públicas, privadas y extranjeras". Por eso *persisten*, aunque con los supuestos de Hernández Laos (1985:171) resulte que los establecimientos mayores son más eficientes que los menores.

Curiosamente, la definición de actividad empresarial surgió precisamente cuando empezaron a aparecer las grandes sociedades. En un artículo de la *Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales* se afirma que:

"La estructura económica de mediados del siglo XIX, con empresas pequeñas o medias, familares o de gestión muy directa, oscureció el carácter distintivo de la función empresarial. Quienes desarrollaban dicha función eran, al mismo tiempo y con pocas excepciones, propietarios

capitalistas y su remuneración podía considerarse más como rendimiento del capital que como compensación especial por la capacidad empresarial propiamente dicha" (Cochran, 1974:212).

Aunque no hay un concepto indiscutible de *actividad empresarial*, se concuerda en que incluye parte, al menos, la función administrativa de adopción de decisiones para la dirección de ciertos tipo de organizaciones. Según algunos, habría que restringir su contenido a las decisiones estratégicas o innovadoras; según otros, a las organizaciones económicas (Cochran:211).

Acerca de la actividad empresarial de los mexicanos se ha escrito poco. Desafortunadamente, uno de los estudios más amplios se limita al conocimiento de la élite empresarial (Derossi, 1977); y uno de los más recientes y local (Camarena y Lasso, 1984) hace difícil distinguir con claridad al empresario pequeño. Sin embargo, la encuesta del Departamento de Programación y Desarrollo (1982) proporciona algunas características del empresariado en Jalisco por diversos estratos. Para empezar, les llama empresarios (o accionistas principales) a quienes encabezan tanto un establecimiento artesanal como una de las industrias extragrandes. Habría que nombrarlos de alguna manera, y como en Jalisco predominan los establecimientos pequeños, suponemos que será posible llamar *empresarios* a los empleadores de más de uno.

Los pequeños, mayoría, no tuvieron empacho en responder a las preguntas formuladas para caracterizar al empresariado. Este es el porcentaje de respuesta de los incluidos en la muestra (cuadro III.1):

Tipo de establecimiento	Muestra	% de respuesta
Total	1,244	94.05
Artesanal-familiar	486	99.30
Taller extrafamiliar	270	97.41
Taller manufacturero	144	95.14
Manufactura mediana	119	96.64
Manufactura grande	79	93.67
Industria grande	77	80.52
Industria extragrande	69	52.17

Una característica del empresariado pequeño es su mayor juventud con respecto al mediano y grande (cuadro III.1). Los empresarios pequeños establecidos en la zona metropolitana de Guadalajara son en mayor proporción que sus mayores, de origen metropolitano o al menos jalisciense (cuadro III.2.1). El empresariado pequeño jalisciense es poco educado (mejor dicho, tiene escasa escolaridad) en comparación con los que emplean más de 25 personas. Veamos las cifras educacionales:

PORCENTAJE DE EMPRESARIOS SEGUN ESCOLARIDAD Y TIPO DE ESTABLECIMIENTO INDUSTRIAL EN JALISCO, 1981.

Escolaridad	Artesanal-familiar	Taller extra-familiar	Taller manufacturero
Primaria			
Incompleta	44.39	30.52	9.92
Completa	29.60	25.30	15.27
Secundaria			
Incompleta	5.16	6.43	3.82
Completa	7.85	12.85	16.79
Preparatoria	4.26	9.64	13.74
Unversitaria	4.49	11.24	35.11
Especialización	4.26	4.02	5.34

Fuente: Departamento de Programación y Desarrollo (1982), t.I. cuadro III.5.

3 *Recapitulación*

El pequeño empresario jalisciense ha surgido en ramas muy específicas, las llamadas tradicionales, ligeras, etc.: metalmecánica —talleres de mantenimiento automotriz, industrial, maquinaria para la construcción—, bienes de consumo —calzado, vestido, alimentos—, bienes de uso generalizado —pinturas, muebles, plásticos, cantera y mármol—, bienes que exigen destreza manual y dueño personal— joyería, platería, artesanías. Pero la pequeña industria también ha sido estrategia de empresarios medianos y grandes para reducir el riesgo de aventurarse en campos diferentes al propio o para probar una nueva tecnología o mercado. Además, hay una secuencia muy clara entre subcontración e industria pequeña: muchos talleres o empresas pequeñas han nacido para maquilar a una gran empresa, a un comerciante o a un antiguo patrono; el que subcontrata habilita al pequeño empresario con capital o con material. Esto ha sido común en las ramas del calzado, vestido, curtiduría y metalmecánica.

El pequeño industrial jalisciense —con pocos recursos y gran aversión al riesgo— se ha restringido al mercado local y regional cuando inicia o expande su empresa; unas veces, porque la comercialización la realizan grandes cadenas; otras, porque teme que lo estafen o le copien su producto, proceso o diseño fuera del ámbito local.

En Jalisco, al menos, la pequeña industria ha estado íntimamente vinculada con la vida familiar. Con frecuencia un miembro, la mujer, emprende una actividad productiva: fabricación de alimentos y postres, confección de ropa, artesanías. Otras veces los integrantes de una familia logran su independencia económica a fuerza de complementar o repetir la actividad del jefe. Encontramos así apellidos ligados a cierta actividad por generaciones en las ramas del calzado, la joyería, la fabricación de dulces, etc. y a pesar del tamaño, la pequeña industria logra economía de escala vía la integración familiar. Por ejemplo, una familia que multiplica talleres de calzado y vestido o pequeñas fábricas de alimentos encuentra el volumen propio de una organización mayor al vender a través de una comercializadora o al formar una compañía de transporte propia.

El empresario jalisciense no ha sobresalido en el aprovechamiento de recursos naturales para uso industrial —minerales metálicos, bosques, pesca—, sino más bien en el desarrollo de mercados especializados y cercanos; por eso ha ido construyendo una red de actividades productivas que se soportan mutuamente, sin necesidad de grandes y complejas estructuras administrativas. Compárese el perfil industrial de Jalisco con el de Nuevo León (industria pesada) o el del valle de México (industria con mercados nacionales). En Jalisco el zapatero necesita un curtidor, un fabricante de herrajes, una imprenta para las etiquetas, un transportista y un detallista; y en cada uno de estos eslabones puede haber un pequeño empresario independiente, con las formas de capital que ya tiene o puede tener (Arias 1980 a y 1980 b; Lailson, 1980; Medina, 1980).

Bibliografía

Alba Vega, Carlos, La importancia de la pequeña industria en sociedades dependientes, *Relaciones* (Zamora), vol. VI, núm. 22, 1985, pp. 85—112.

Arias Patricia, El proceso de industrialización en Guadalajara, Jalisco: siglo XX, *Relaciones* (Zamora), vol. 1, núm. 3, 1980 a pp. 9—47.

Arias Patricia, La consolidación de una gran empresa en un contexto regional de industrias pequeñas; el caso de Calzado Canadá, *Relaciones* (Zamora), vol. 1, núm. 3, 1980b, pp. 171—253.

Arias, Patricia (Coord.), *Guadalajara, la gran ciudad de la pequeña industria*, Zamora, México, El Colegio de Michoacán, 1985.

Camarena, Jorge y Pablo Lasso, *Hacia un estilo propio de dirección de empresas*. Proyecto piloto Guadalajara, México, Washington, D.C., BID/ITESO, 1984.

Chilton, K.W. y D.P. Hatfield, *La función empresarial de la "compañía pequeña*, Perspectivas Económicas (Washigton), núm. 2, 1982, pp. 49—57.

Cochran, Thomas C., Empresarial, actividad, *Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales*, vol. 4, Madrid, Aguilar S.A. de Ediciones, 1974. pp. 211—213.

Departamento de Programación y Desarrollo, *La situación industrial de Jalisco*, t.I, Guadalajara, México, Gobierno del Estado de Jalisco, 1982.

Derossi, Flavia, *El empresario mexicano*, México, OCDE/UNAM, 1977.

Hernández Laos, Enrique, *La productividad y el desarrollo industrial en México*, México, Fondo de Cultura Económica, 1985.

Lailson, Silvia, *Expansión limitada y proliferación horizontal. La industria de la ropa y el tejido de punto*, Relaciones (Zamora), vol. I, núm. 3, 1980, pp. 48—102.

Medina, Ignacio, Un dinamismo frustado: la industria metalmecánica de Guadalajara, *Relaciones* (Zamora), vol. 1 núm. 3, 1980, pp. 103—170.

Staley, Eugene, "Empresa pequeña", *Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales*, vol. 4 Madrid, Aguilar S.A. de Ediciones, 1974, pp. 202—205.

Zaid, Gabriel, *El progreso improductivo*, México, Siglo Veintiuno Editores, 1979.