

# LA PEQUEÑA EMPRESA COMO FACTOR DEL DESARROLLO

**Tirso Suárez Núñez**

*Profesor Investigador de la Universidad Autónoma de Yucatán.*

**María de Jesús Obeso**

*Profesora Investigadora de la Universidad de Occidente, Los Mochis, Sinaloa.*

A partir de las últimas dos décadas del siglo pasado, la pequeña empresa (PE) empezó a dar signos de preponderancia y de persistencia en casi todos los países. Transformaciones materiales y discursivas hicieron que la percepción que se tenía sobre ella empezara a modificarse y, en la actualidad, ya es ampliamente aceptada la idea de que, junto con el empresariado, la PE desempeña un papel estratégico en el dinamismo de la economía. Todavía al inicio de los años setenta era considerada anacronismo, pero ahora, ciertas cualidades suyas la colocan incluso por encima de la gran empresa, principalmente su competitividad y capacidad de innovar, además de la flexibilidad, superior al de las grandes empresas, que es considerado un atributo importante para los nuevos tiempos.

Al extenderse el resurgimiento de la pequeña empresa en casi todo el mundo industrializado, comienza a emerger un cúmulo de recomendaciones de expertos para impulsar su desarrollo, ya que la ponderan como la solución para el problema del desempleo. Por su parte, partidos políticos y gobiernos —argumentando que las PE son cruciales para la creación de empleos y la distribución de la riqueza— empiezan a incluir —primero en sus estrategias de campaña y, posteriormente, en sus programas, temas y acciones— apoyo y estímulo a esta, aparentemente novedosa, forma organizacional; pero

mientras favorecen a la PE, tienden a desalentar todo fomento y patrocinio a las grandes empresas (en adelante, GE).<sup>1</sup> Los economistas ortodoxos, por su parte, ven en el fenómeno el surgimiento de un “nuevo empresariado” que hace eficaz el funcionamiento del mercado y, por lo tanto, recomiendan desalentar todo intento de intervención y regulación del mismo.

Por lo anterior resulta pertinente plantearse las siguientes preguntas: ¿hasta qué grado este cambio de tendencia es exacto? ¿En qué medida la revaloración de la PE es justificada? ¿Los impactos económicos y sociales atribuidos a la PE y a la GE, justifican las medidas de fomento y estímulo que se están aplicando en consecuencia?

Para responder a estas interrogantes, el trabajo inicia con el examen de la GE en sus diferentes modalidades, hasta llegar al tema de la PE y sus casos especiales: la red de PE y la microempresa. La intención es: a) describir estas formas organizacionales y su evolución, b) medir sus efectos directos en diversas dimensiones, y c) identificar algunos de los impactos más profundos y complejos en el desarrollo.

Por tratarse un tema de especial interés para los planificadores del desarrollo, se dedica una sección a la reflexión sobre el destino de PE: ¿conservarla como tal o transformarla en GE? Las conclusiones se presen-

tan en forma de recapitulación del contenido, a fin de desprender algunas lecciones y recomendaciones. El problema se aborda desde una perspectiva institucionalista, para destacar los rasgos organizacionales de las empresas involucradas; consecuentemente, los datos económicos no constituyen el argumento principal sino cifras en apoyo al mismo.

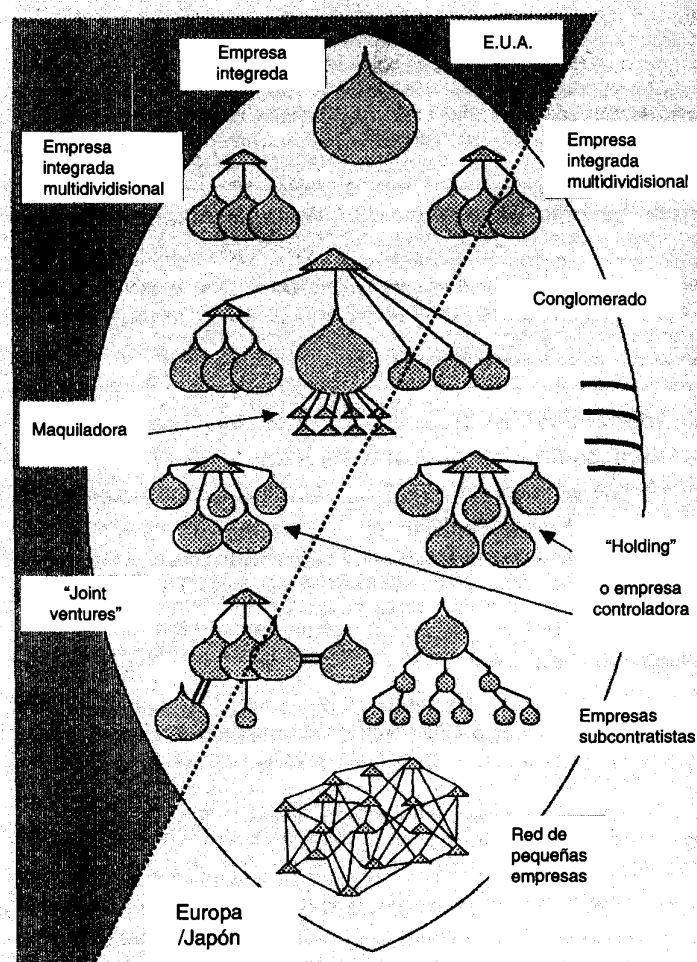
### La gran empresa

Según Lazonick (1992), a fines del siglo XIX la coordinación económica a cargo del mercado era suficiente para regular la competencia internacional; la forma organizacional preponderante en esa época era la *empresa familiar (proprietary firm)*, generalmente de pequeñas dimensiones. Eran dirigidas por sus respectivos propietarios, asistidos por un grupo de parientes

cercanos que trabajaban para su propio beneficio. Ésa fue la época del *capitalismo propietario* (ver parte inferior de la figura I, Red de pequeñas empresas).

Bajo ese régimen, la Gran Bretaña logró ser reconocida como el taller del mundo y su economía registró los mayores índices de productividad a nivel internacional. Ya en el siglo XX, si bien este país permaneció como una economía industrial desarrollada, poco a poco le fue cediendo el liderazgo a Estados Unidos. Este cambio fue resultado de la transformación institucional del capitalismo, es decir del surgimiento y la expansión de la empresa profesional (*managerial enterprise*), que operaba un número determinado de plantas y oficinas dispersas geográficamente, integraba de manera vertical una buena cantidad de actividades especializadas (ver parte superior de la figura I, Empresa integrada y Empresa integrada multidivisional).

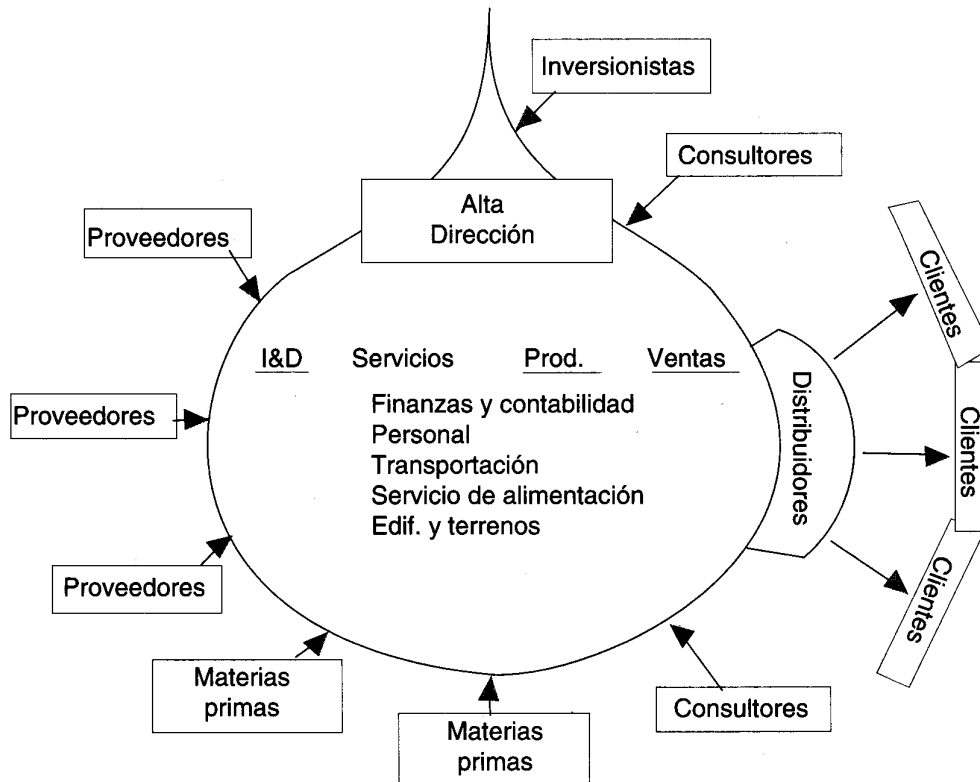
**FIGURA I**  
**Formas de organización económica**



Gracias a la integración de las empresas se pudo lograr, en las primeras décadas del siglo XX, la coordinación planificada de la economía, que dio como resultado el ascenso del *capitalismo gerencial* norteamericano. Dicho mecanismo de coordinación tuvo mayor efecto en la medida en que las empresas fueron creciendo, hasta llegar a desplazar al mercado y convertirse en el más poderoso generador de crecimiento económico. La figura II ilustra la idea de la empresa grande que integra todos los servicios.

Actualmente, en casi todo el mundo, las grandes empresas son las que aportan buena parte de la producción y el empleo; México no es la excepción, como se muestra en el cuadro 1. En esta tabla también puede apreciarse las asimetrías entre las empresas micro y pequeña con respecto a la mediana y la grande. Es decir, mientras que 98% de los establecimientos son micro y pequeños, y emplean a 37% del total del sector, su impacto económico es tenue, puesto que sólo aportan 18% de las remu-

**FIGURA II**  
**La forma de la gran empresa integrada**



Fuente: Perrow 1992.

Al inicio del siglo pasado, la empresa integrada dominaba las actividades económicas vitales de los Estados Unidos, mediante una combinación de innovación y una fuerte presencia en los mercados. Como modelo exitoso de esta fórmula se puede citar el caso de la Ford Motor Co., que era dueña hasta de la tierra donde pastaban las ovejas con cuya lana se hacía la tapicería de los coches (Micklethwait y Wooldridge, 2003).

neraciones, 14% de los activos y 17% del valor agregado. Lo demás corresponde a la grande y la mediana, es decir, 2% de los establecimientos que emplean a 63% del total de la industria.

Pero más allá de lo cuantitativo, un breve examen de los casos paradigmáticos de las grandes empresas mexicanas, como Cemex, IMSA, Telmex y PULSAR, deja ver que solo ésta última tiene una clara estrategia tecnológica, y no es extraño porque se trata de una

**CUADRO 1**  
**Características principales de los establecimientos**  
**manufactureros según tamaño en México**

Tamaño (*)	Establecimientos		Empleos		Remune- raciones %	Valor activos fijos %	Valor agregado censal %
	Absoluto	%	Absoluto	%			
Micro	327,280	95	1'079,220	25	8	7	8
pequeña	9,567	3	500,379	12	10	7	9
Sub-total	5,806	98	1'178,433	37	18	14	17
Mediana	1,465	2	1'474,290	28	31	33	32
Grande	344,118	—	4'232,322	35	51	53	51
Sub-total		2		63		86	83
Total		100		100	100	100	100

Censos Económicos 1999, INEGI

(\*) Las empresas micro hasta 30 empleados, pequeña 31-100, mediana 101-500 y grande de 501 a más.

organización con actividades en una industria naciente como la agrobiotecnología, mientras que las otras pertenecen a sectores más maduros, como la industria de la construcción y los servicios (Cerutti, 2000 y Santos, 1999). Por lo tanto, es necesario matizar las cifras de la contribución al desarrollo por parte de la gran empresa—sea de capital nacional o extranjero—, como es el caso del grupo de empresas que a continuación se aborda.

### La empresa subcontratada y la maquiladora

Hacia mediados del siglo XX empezó a surgir lo que ahora constituye la poderosa economía japonesa, con una organización industrial que destaca por el número de empresas pequeñas y familiares. Ello, sin embargo, no significó un retorno al capitalismo propietario y a su mecanismo de coordinación espontáneo, el mercado; más bien se trataba de un rasgo propio de las PE japonesas que, a diferencia de sus antecesoras británicas, no ha sido independientes: la mayoría está ligada a redes de empresas que, a su vez, se encuentran dominadas por poderosas empresas industriales o financieras (ver figura 1: Empresas subcontratistas y "Holdings"). Precisamente esta característica justifica el término de *capitalismo colectivo* de Lazonick (1992).

Por su mayor alcance, el capitalismo colectivo japonés parece más poderoso, como mecanismo de coordinación, que el capitalismo gerencial estadounidense, ya que abarca empresas de diferente persona-

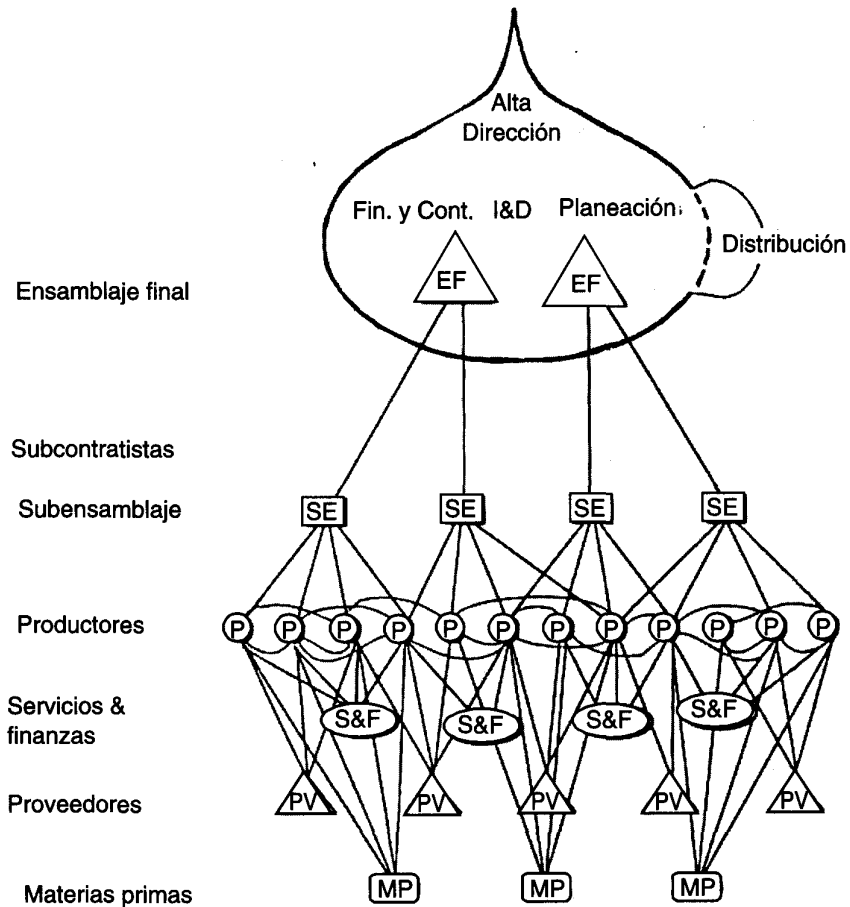
lidad jurídica pero coaligadas en grupos que buscan propósitos comunes. Más tarde, la forma japonesa (ver figura III, Forma de subcontratación) va a ser imitada por los norteamericanos, principalmente por sus empresas automotrices que extienden sus redes hasta México y asientan las empresas que se conocen como maquiladoras.

El antecedente de la PE japonesa se remonta a 1870, cuando Japón empezó a adoptar un concepto de empresa que combinaba la profesionalización más moderna con un nacionalismo acentuado y a veces atávico. Mitsubishi fue el modelo de los grupos industriales japoneses o *zaibatsu* (camarillas financieras) que dominaban la vida industrial del país hasta la segunda Guerra Mundial, y que posteriormente renacieron con el nombre de *keiretsu*. Ambas son una extraña mezcla de dinastía feudal, empresa mercantil anticuada, organismo público y compañía moderna. En el centro de cada *zaibatsu* se asentaba una familia dueña de un *holding*, que gobernaba un grupo de empresas mediante cruces de acciones y consejeros comunes (Micklethwait y Wooldridge, 2003).

El *zaibatsu* fue una mezcla adecuada de la propiedad familiar y la gestión meritocrática. A las familias fundadoras, comprensiblemente, las preocupaba la idea de compartir el accionariado, de tal manera que procuraban mantener el control mediante la emisión de acciones preferentes y, cuando éstas fueron prohibidas hacia 1890, se organizaron de modo que sus descendientes fueran los titulares colectivos de las acciones familiares, al mismo tiempo que les prohibieron venderlas. Pero esas mismas familias eran mucho más proclives que las británicas a poner la gestión de las operaciones en manos profesionales, y también resultaron más efectivas en transformar la lealtad feudal—estilo samurai— en lealtad empresarial (Micklethwait y Wooldridge, 2003).

De acuerdo con Benjamín Coriat (1992), la PE japonesa inaugura un nuevo esquema de intercambio entre grandes organizaciones y pequeñas empresas subcontratistas, el cual—en Japón como en todo el mundo— está marcado por cierta asimetría en las relaciones económicas de los contratantes. Dicha asimetría consiste en que las grandes empresas procuran reducir sus inversiones en capital fijo mediante la subcontratación de algunas de sus actividades a pequeñas empresas, y buscan sacar partido de la diferencia del nivel de salarios para así reducir el

**FIGURA III**  
**La forma de subcontratación**



Fuente: Perrow 1992

costo de sus componentes. Finalmente, no es raro que utilicen a las pequeñas firmas subcontratadas como amortiguadores de las crisis, haciéndolas recaer en las consecuencias de las fluctuaciones del mercado.

Debe subrayarse, por otra parte, el aspecto de la innovación organizacional que surge en la relación gran empresa-pequeña subcontratista. Aquí, las partes obtienen los beneficios económicos de la integración económica, pero descentralizando la producción a niveles no igualados por el fordismo. Ahora ya no se busca la integración vertical u horizontal sino, por el contrario, la desconcentración. Esta forma organizacional favorece, al incitar la gran empresa, la adaptación y la innovación de los productos y procesos de la pequeña empresa, para ceder tem-

poralmente, en algunos casos, los ingresos por la innovación que ésta logre (Coriat, 1992).

Un rubro aparte son las empresas maquiladoras de exportación; a menudo se las confunde con las empresas subcontratadas, pero tienen diferencias. En primer lugar, las maquiladoras son, en su mayoría, propiedad de las grandes empresas a las que sirven y, además, en el caso de México, gozan de un régimen fiscal especial que consiste en la importación-exportación temporal, libre de gravamen, de las materias primas procedentes de Estados Unidos y su re-exportación-importación con un gravamen que se calcula únicamente con base en el valor agregado.

Es muy conocido el hecho que la industria maquiladora de exportación en México y en los países que la fomentan, tiene como ventaja la generación

de empleos y divisas con una reducida inversión nacional; en contrapartida, la integración nacional es mínima<sup>2</sup> y el valor agregado corresponde en su mayor parte a salarios, como se muestra en el cuadro 2.

**CUADRO 2**  
**Análisis del valor agregado de la industria maquiladora de exportación mexicana**

Concepto	Valor agregado miles de pesos	%
Sueldos	89 507 123	49
Materias primas	19 873 684	11
Gastos diversos	51 508 500	28
Utilidades y otros	23 008 479	12
Total	183 897 786	100
	Personal ocupado	Establecimiento
	1 087 488	3 251

Fuente: Reporte Mensual del INEGI, Sep. 2003, datos al 2002.

Otro dato relevante sobre la importancia de la industria maquiladora de exportación mexicana se deriva de un reporte especial del INEGI sobre las empresas grandes.<sup>3</sup> Dicha industria es una importante empleadora pero con bajos salarios, ya que mientras proporciona empleo a 20% de los trabajadores de las grandes empresas, las remuneraciones que otorga representan únicamente 12% del total (ver cuadro 3).

**CUADRO 3**  
**Importancia de la empresa maquiladora grande**

	Unidades económicas	Personal ocupado	Miles de pesos	
			Remuneraciones	Ingresos
Total nacional	124,557 (100%)	7 198 146 (100%)	486 961 167 (100%)	4 526 012 150 (100%)
Industria maquiladora	5,466 (4%)	1 438 031 (20%)	59 015 556 (12%)	235 161 980 (5%)

Fuente: Seguimiento de Establecimientos Grandes y Empresas 1999, INEGI.

Pero, independientemente de la forma que el llamado capitalismo colectivo al estilo japonés haya tomado en México, cabe preguntarse, ¿qué sucedió con el capitalismo gerencial norteamericano, con la fuerza que en las primeras décadas del siglo xx desplazó al capitalismo propietario británico y su mecanismo de coordinación espontáneo del mercado? ¿Cuál es el secreto del capitalismo colectivo japonés que desbancó a la economía estadounidense?

La respuesta a estas cuestiones, según Lazonick (1992), se encuentra en las capacidades de creación de valor de los diferentes modos de coordinación económicos de cada tipo de capitalismo, los cuales

están adaptados a sus distintos contextos sociales. Por ejemplo, el capitalismo colectivo japonés tiene un ingrediente ideológico que es importante, desde el momento en que permea hasta el personal de niveles jerárquicos inferiores y las actividades del taller, cosa que no lograron los norteamericanos. Pero, según Lazonick (1992), la economía japonesa no ha rechazado el capitalismo gerencial sino que lo ha reelaborado; hoy, un conjunto de relaciones institucionales perfilan el capitalismo colectivo, en el cual coexisten, al menos en México, las formas típicas norteamericanas con las formas autóctonas, como las PE, que a continuación se abordan.

### La pequeña empresa

Las cifras que describen la importancia económica de las PE son muy relativas, como se mostró en el cuadro 1; es decir, el valor agregado que producen es opuesto a su número. Pero, si bien este contraste se repite en muchos países, hay una diferencia entre las PE originadas en los ámbitos desarrollados y aquellas que pertenecen a los ámbitos emergentes. Aunque no existen sólidas cifras en apoyo, es posible afirmar que en Latinoamérica la pequeña empresa siempre ha existido, ya sea como un modo de empleo, una tradición o una expresión de la estrechez del capital y del mercado de la zona; en la actualidad, el surgimiento de las PE en los países desarrollados es un efecto del desprendimiento de las grandes empresas y otras causas, como políticas de fomento muy agresivas (Harrison, 1994; Ruiz-Durán 1995).

Más aún, así como las empresas de los ámbitos desarrollados tienen un origen distinto de las nuestras, también son diferentes las expectativas que sobre ellas se crean, porque cada país asocia diferentes valores e imágenes a la PE. Por ejemplo, en las naciones en vías de desarrollo, las grandes empresas y las pequeñas formales coexisten junto con un gran sector de pequeñas informales, que subsisten en un estado de clandestinidad pero que resisten mejor los efectos de las crisis económicas, entre otras razones, debido al espíritu comunitario que caracteriza sus relaciones (Torrés, 1999).

D. Goss (1991), por su parte, destaca que los estudios sobre la PE a menudo concluyen o se basan en un tratamiento simplista de sus aspectos negativos, y que algunas tipologías suponen una clara división funcional

entre la PE y la GE, donde la primera es dependiente y la segunda es el núcleo monopólico. Por ello sugiere profundizar en las diferentes formas de asociación entre empresas grandes y pequeñas, y así develar las redes de explotación que se extienden por obra de la subcontratación y la maquiladora. Goss subraya, además, el contraste que existe entre estos dos tipos de asociación y la red de PE, la cual constituye una relación de colaboración más horizontal y menos jerárquica.

Pero si se acepta la idiosincrasia de la PE, ¿cómo se vislumbra el panorama frente al escenario de la globalización? La respuesta que da O. Torrés (1999), va en el sentido de que es posible articular el modo de gestión particular de la PE basado en la proximidad de los clientes, proveedores, trabajadores, etcétera, a fin de conformar redes territoriales de empresas que basan su fuerza en la capacidad de los actores locales a cooperar estrechamente y orientar el sistema productivo hacia el mercado global. Sin embargo, para ello es necesario abandonar las tecnologías obsoletas que caracterizan a muchas de ellas.

### La red de PE

La red de PE –a veces denominada distrito industrial, *cluster* o cadena productiva– es un conglomerado de pequeñas empresas ubicadas en un área geográfica relativamente delimitada, que se dedica a la producción del mismo tipo de productos. Aunque existe una

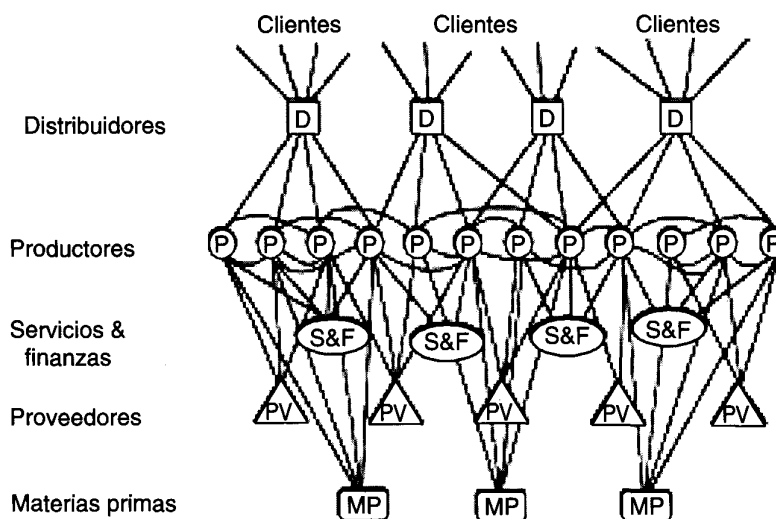
fuerte competencia entre las empresas, a menudo hay también un elevado grado de cooperación entre ellas; sus procesos de producción están fragmentados en diversas fases, por lo que se asigna a empresas concretas la responsabilidad de cada una de ellas.

Al contrario de lo que sucede en el sistema capitalista ideal, en la red de PE se disipa esa gran cantidad de poder que se concentra en la GE y, adicionalmente, se suman características positivas: confianza y cooperación entre productores, mejor distribución de la riqueza y una fuerte asociación y compromiso con las instituciones locales (Perrow, 1992).

Actualmente se concibe a la red de PE como un nuevo modelo de desarrollo, denominado “desde abajo” por oposición al llamado “desde arriba”, que impulsan las GE asentadas en las grandes ciudades y que surgió cuando la organización productiva centralizada empezó a ser cuestionada por esquemas de descentralización, los cuales rescatan de nueva cuenta el espacio y su vinculación geográfica. La red de PE retoma el modelo de producción flexible, que tiene como consecuencia un esquema más complejo, ya que en este modelo no desaparece el entorno urbano, sino que se multiplica, como una diversidad de fuentes de aprovisionamiento (Julián, 1997; Ruiz-Durán, 2004).

Gráficamente la forma de la red de PE se muestra en la figura IV, la cual contrasta con la forma de subcontratación de la figura III.

**FIGURA IV**  
Forma de la red de PE



Pero las experiencias de la red de PE o distrito industrial, según Bianchi y Miller (1999), no pueden ser imitadas, es decir, no pueden ser trasplantadas a otra parte, ya que su forma y organización hunde sus raíces en el contexto local, en las tradiciones y en las modalidades locales de organización social y económica; más aún, condiciones similares pueden generar dinámicas de grupo muy diferentes. De allí que cualquier intento de consolidación del desarrollo de redes de PE se deba construir con base en las características específicas del área en cuestión.

La experiencia italiana —señalan estos autores— muestra que el desarrollo de los distritos industriales es un proceso de largo plazo que depende de las perspectivas positivas y de las condiciones locales favorables (conocimientos técnicos, cohesión social, fuerza laboral flexible, etcétera). Como un primer paso en el diseño de políticas para el desarrollo de distritos industriales, Bianchi y Miller sugieren un estudio profundo de las condiciones del entorno local, que tome en cuenta no sólo la historia y la cultura del área, sino también las dinámicas de interacción existentes entre los diversos agentes sociales.

En resumen, la asociación de las empresas para crear redes no es sólo cuestión de decreto o de unir voluntades: hay condiciones geográficas, culturales e históricas que intervienen para su operación eficaz; en general, es un caso límite del fenómeno pequeña empresa, como también lo es la microempresa, que se presenta a continuación.

### La microempresa

Se trata de un caso que debe abordarse con mucho cuidado. De inicio, es importante mencionar que, por la imprecisión de los censos, muchas microempresas son consideradas organizaciones económicas, cuando en realidad son autoempleos o familias que trabajan; es decir, muchas no son empresas en el sentido convencional del término, ya que sus formas de organización y gestión son patrimoniales más que racionales. Por esa razón, los marcos explicativos más adecuados son la sociología y la antropología, en tanto que la economía y la teoría de la organización, por el estado de su desarrollo actual, difícilmente pueden aportar algo para su explicación y comprensión.

Los estudios sociológicos de la microempresa, británicos en su mayoría (Goss, 1991), reportan que hay

un deseo de independencia en los pequeños comerciantes, pero también largas horas de trabajo y condiciones desfavorables que dan lugar a una especie de autoexplotación; situación semejante caracteriza a los artesanos autoempleados, sector en el que se han encontrado evidencias de proletarización y actitudes socialistas.

S. Clegg (1990) reporta el caso de la panadería y pastelería en Francia. Pocos saben que esta actividad, orgullo nacional de ese país, está a cargo precisamente de microempresas. En cada esquina de las ciudades francesas existe una panadería a cargo de un matrimonio experto en dicha actividad y de un pequeño grupo de ayudantes y aprendices. Hace algunos años, el gobierno francés, preocupado por conservar esa tradición, decretó un plan de pensiones obligatorio a fin de garantizar un retiro digno a los propietarios, y que los miércoles no se abrieran los establecimientos para forzar al descanso al menos un día a la semana.

El resultado de estas medidas fue contraproducente. La pensión obligatoria contrariaba el arreglo informal y tradicional, mediante el cual los propietarios aseguraban de manera natural su retiro y pensión: al momento de sentirse cansados, vendían a crédito el negocio a los ayudantes más destacados en el oficio y su pago les servía como pensión. El hecho de cerrar los miércoles tampoco resultó benéfico, ya que implicaba que los martes tenían que trabajar el doble.

En el caso mexicano, las cifras de los censos económicos más recientes muestran que la mayor parte del universo de pequeñas y medianas empresas está conformado por las de tamaño micro, es decir, empresas con menos de diez trabajadores (ver cuadro 1). Pero un examen más detallado de las micro, como el realizado por el INEGI (2002), pone en evidencia que 87% de lo que se reporta como micronegocio, en realidad son trabajadores por cuenta propia, y de éstos sólo 12% inició la actividad por un deseo de ser independiente o por seguir una oportunidad de negocios. Es decir, un porcentaje considerable de los responsables de las microempresas están de manera involuntaria en esa posición, sea resultado del desempleo o consecuencia de una actividad que se hereda y se conserva como parte de una tradición. Lo anterior explica por qué las decisiones y acciones que caracterizan a la mayoría de sus dirigentes, están guiadas por una lógica afectiva, social y patrimonial, muy diferente a la lógica económica propia del empresario capitalista.



Ahora se sabe que el sector informal –como lo es la mayor parte de la microempresa– desempeña el papel de amortiguador o de acompañante de las transformaciones de la sociedad; por este hecho tiene un papel protector para los individuos, ya que su función principal es brindar seguridad a los que no poseen recursos y es en estos términos que debe apreciarse la eficacia de esta forma particular de organización. Su evaluación, por lo tanto, se ubica lejos de los criterios económicos habituales de apreciación y no debe asombrar su ruptura con la parte formal o moderna de la economía, cuyo razonamiento está basado en la lógica económica estándar.

La microempresa, entonces, es esencialmente un medio de procuración de ingreso de una fracción numerosa de la población que el sector moderno de la economía no puede absorber, e incluso rechaza. Se trata de un modo de producción que responde bien a las expectativas de la fracción más desprovista de la población, que es su clientela, sobre todo porque se inserta perfectamente en la red de relaciones sociales de la comunidad geográfica o étnica a la que pertenece.

Esta inserción es, de cierta manera, una fuente de contradicciones que constriñe la actividad de la microempresa, mediante un conjunto de prohibiciones y obligaciones habituales que pueden ser resentidas como obstáculos a la maximización de una función objetivo cualquiera. Por otro lado, la red de relaciones sociales tiene el valor de brindar solidaridad y por eso es necesario considerarla como un activo intangible (Haudeville, 1992).

Por lo tanto, si el propósito es que las empresas crezcan, no deben fundarse muchas esperanzas en el subsector de la microempresa informal, ya que funciona dentro de una óptica de reproducción simple al no acumular capital o hacerlo en muy poca medida; sin embargo, este subsector existe y proporciona empleos e ingresos, así como bienes y servicios a bajo costo. Por todo lo anterior resulta pertinente la pregunta: ¿qué hacer con la pequeña empresa?

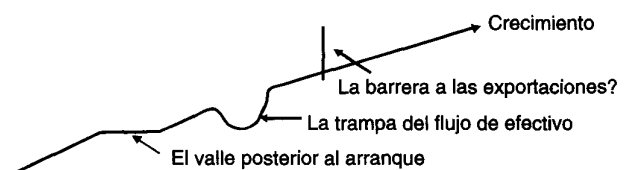
### ¿Lo pequeño es hermoso?

Numerosos académicos, consultores y funcionarios consideran que la estrategia por excelencia para la PE es la de crecimiento, porque de esta manera se incrementa el empleo. Frente a esto, es necesario

dividir las PE en tres grupos: el primero y más numeroso es el de las empresas de corta vida (los fracasos); en el segundo grupo están las que sobreviven pero no crecen (las estables) y en el tercero, y más reducido, figuran las que sí crecen (las gacelas), (Bridge, O'Neill y Cromie, 1998).

Como las empresas del último grupo –las PE de rápido crecimiento– son las que crean el mayor número de empleos, existe la tentación de concentrar todos los apoyos en ellas, sobre todo si los recursos son escasos; pero si las empresas más dinámicas acaparan todo, inevitablemente habrá menos recursos para la creación de otras. Es por eso que Bridge, O'Neill y Cromie (1998) consideran que lo importante es la creación de organizaciones y no su crecimiento, porque como las empresas estables son el soporte o apoyo de las que sí crecen, mientras más grande sea la base –es decir, la cantidad de empresas nuevas–, mayor será en números absolutos el total de las empresas que crezcan. Argumentan que el crecimiento no siempre es la norma, ya que a veces esta etapa viene después de un periodo de estabilidad denominada “valle posterior al arranque”, como se muestra en la figura V.

**FIGURA V**  
**La ruta del crecimiento**



Fuente: Bridge, O'Neill, & Cromie 1998.

Otra discusión interesante se centra en lo que se entiende por el término crecimiento. Para los funcionarios públicos, significa empleos y exportaciones, para los accionistas, se traduce en la rentabilidad de las acciones o de los activos, mientras que para el propietario puede ser el valor de los activos si busca transmitir un patrimonio, o la cantidad de empleos si pretende proyectar una imagen de poder en la comunidad, etcétera. Por último, los expertos argumentan que promover la creación de PE como estrategia para incrementar la generación de empleos no es un buen indicador; sugieren, en vez de eso, promover la competitividad que debe, a su vez, llevar a empleos de calidad (Bridge, O'Neill y Cromie, 1998, 162-166).

## Conclusiones

Sabemos que las grandes empresas de capital extranjero, como las que caracterizan a la industria maquiladora de exportación, son una fuente inmediata de divisas y empleos, pero su integración a la economía nacional es muy incipiente y seguirá así por mucho tiempo. Adicionalmente, su tecnología es muy simple y tiene en los países de mano de obra abundante y barata su gran atractivo. En cambio, las grandes empresas de propiedad mexicana, si bien empiezan a sobresalir en los mercados globales, son muy dependientes en materia tecnológica y, en consecuencia, difícilmente se encuentran en condiciones de aportar a la economía mayores beneficios y compromisos más allá de la filantropía.

Frente a esta realidad, los planificadores empiezan a prestar más atención a la PE, sobre todo porque la tendencia del empleo que proporciona, después de mostrar una caída, en la mayoría de los países empieza a ascender y dibujar un patrón en forma de "V". Pero, aun cuando históricamente se demuestra que la PE marca el inicio del capitalismo en la Gran Bretaña, la evidencia empírica de su resurgimiento no encuentra en la economía una explicación sólida. Con todo, en la actualidad las PE son mayoritarias y, a pesar de que las estadísticas señalan una baja productividad y bajo valor agregado, se acepta que su contribución es más cualitativa que cuantitativa, ya que las innovaciones más radicales son suministradas precisamente las pequeñas empresas.

Por lo anterior, un tópico fundamental resulta la cuestión de cómo abordar el fomento a la PE. En ese sentido, muchos gobiernos que no tienen un concepto claro sobre este fenómeno, caen en abierta contradicción. Declaran, por un lado, que aspiran a convertirla en su instrumento para impulsar el empleo y el bienestar: por otro lado, promueven simultáneamente medidas para su crecimiento y, por ende, su desnaturalización. No consideran que a la etapa de crecimiento de la PE le precede una etapa de estabilidad. Pero aun si no sucede así, las empresas que permanecen estables juegan un papel relevante, por ejemplo: proporcionan un buen número de empleos, son proveedoras importantes de las empresas que crecen y representan diversidad y posibilidad de selección para clientes y demandantes de empleo, etcétera, por lo cual, en todo caso, no deben ser ignoradas.

Con frecuencia tampoco se distingue que la red de PE o distrito industrial es una nueva forma de organización espacial entre mercados y jerarquías, que conlleva en su interior varias contradicciones: a) que en plena era global la ventaja competitiva descansa de manera creciente en aspectos locales (conocimiento, relaciones, motivación) que los rivales distantes no poseen, b) que va en contra de la autonomía característica de la forma tradicional de la PE, y, c) que su conformación es resultado de años de tradición y vocación geográfica.

Adicionalmente, lo local es en materia geográfica el equivalente a la pequeña empresa en la economía, dos conceptos íntimamente ligados, ya que ambos implican un sentido más humano y más social. Frente al poder frío, impersonal y abstracto de la mundialización, las nociones de pequeña empresa y de lo local parecen reunidas sobre la misma comunidad de valores. Son los espacios en donde se construyen relaciones humanas fuertes y solidarias, mientras que la mundialización y la gran firma multinacional adoptan los rasgos de un poder difuso, presente en todas partes pero en ninguna a la vez.

Pero estas contradicciones que implican las redes de PE no son captadas por los funcionarios y académicos quienes los continúan divulgando y promoviendo, como si fueran las formas naturales de la globalización y como si pudieran ser adoptadas por decreto o por simple voluntarismo. Para ello, buena parte de los Estudios Organizacionales y la Economía, por ejemplo, tendrían que involucrar a la geografía y a la historia para comprender mejor la articulación de la red de PE y las micro-relaciones que se dan entre sus componentes.

El subsector de microempresas, otro caso límite de la pequeña empresa, no sólo es numeroso sino muy complejo, y desconcierta a los planificadores y consultores. La reflexión que se desprende de las experiencias comentadas y de los escasos estudios serios que se han realizado, hacen ver que es necesario comprender a la microempresa y descubrir la lógica que guía sus acciones antes de decretar políticas públicas o recetar fórmulas que se basan en un razonamiento económico o utilitario.

Hoy, desafortunadamente, tanto la economía como buena parte de los estudios organizacionales, concentrados en los aspectos racionales de la conducta, no están preparados para comprender y explicar la microempresa. La emergente socioeconomía tiene el

potencial de contribuir a su análisis, pero sus textos, desde los seminales como el de Veblen (1965) y el de Polanyi (2003), pasando por los más recientes de Fligstein (2001) y Bourdieu (2003), deben incorporar en sus reflexiones el papel de la pequeña empresa en los países en vías de desarrollo: defensa de la economía nacional frente a las transnacionales, mantenimiento de las tradiciones, solidaridad social, et- cetera.

Finalmente, es necesario impulsar el desarrollo regional con estrategias claramente diferenciadas y dirigidas al fortalecimiento de la pequeña empresa; por ejemplo, identificar el segmento de PE que debe mudar sus formas tradicionales a formas modernas, promover el surgimiento de empresas modernas desde su origen y, en otros casos, estimular el encadenamiento de las pequeñas con las grandes para fortalecer las cadenas productivas exportadoras. Debe promoverse, en general, el desarrollo competitivo de la pequeña empresa donde el crecimiento es una opción más.

## Notas

- <sup>1</sup> En este trabajo se usa el término empresa pequeña en un sentido amplio y cualitativo, es decir, se aplica a toda empresa que: a) no tiene una posición hegemónica en su mercado, b) está dirigida por sus propietarios y c) es independiente, al no formar parte de un consorcio, en consecuencia, una empresa grande es lo opuesto.
- <sup>2</sup> Según el reporte mensual del INEGI sobre la Industria Maquiladora de Exportación, fechado en septiembre de 2003, del total de materiales consumidos por la industria en 2002, 96.3% fue de origen extranjero.
- <sup>3</sup> Empresa grande, según este reporte, es aquella con más de 500 personas y con ingresos anuales mayores o iguales a un millón 600 mil pesos; la empresa puede tener varios establecimientos.

## Fuentes bibliográficas

- Bianchi, P., & Miller, L. (1999), *Innovación y territorio, políticas para las pequeñas y medianas empresas*, México, Jus.
- Bourdieu, P. (2003), *Estructuras sociales de la economía*, España, Anagrama.

- Bridge, S., O'Neill, K., & Cromie, S. (1998), *Understanding Enterprise, Entrepreneurship and Small Business*, London, Macmillan.
- Cerutti, M. (2000), *Propietarios, empresarios y empresa en el Norte de México*, México, Siglo XXI.
- Clegg, S. (1990), *Modern Organizations* (139-173), London, Sage.
- Coriat, Benjamin (1992), *Pensar al revés: trabajo y organización en la empresa japonesa*, México, Siglo XXI.
- Fligstein, N. (2001), *The architecture of the markets: an economic sociology of twenty first century capitalists societies*, USA, Princeton University Press.
- Goss, D. (1991), *Small Business and Society*, Great Britain, Routledge.
- Harrison, B. (1994), *Lean and Mean*, New York, Guilford.
- Julien, P. A. (1997), *Le développement régional*, Quebec, CA, Les éditions de l'IQRC.
- Lazonick, W. (1992), "Business Organization and Competitive Advantage: capitalist transformations in the twentieth century", en Dosi, G. Giannetti, R. Toninelli, P.A., *Technology and Enterprise in a Historical Perspective* (pp.119-163), USA, Clarendon Press Oxford.
- Micklethwait, J.; A. Wooldridge.(2003), *La empresa, historia de una idea revolucionaria*, Mondadori, España.
- Perrow, C. (1992), "Small-Firm Networks", en Nohria, N., Eccles, R., *Networks and Organizations* (pp.445-470), Boston, Ma, Harvard Business School Press.
- Polanyi, K. (1992), *La gran transformación: los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*, México, FCE.
- Ruiz-Durán. C. (2004), *Dimensión territorial del desarrollo económico de México*, México, UNAM.
- Ruiz-Durán, C. (1995), *Economía de la pequeña empresa*, México, Ariel.
- Santos, M. J. (1999), "Cultura y tecnología en la organización industrial mexicana", en Dávila, A. y Martínez, N., *Culturas en organizaciones latinas* (pp. 116-160), México, Siglo XXI.
- Torrés, O. (1999), *Les PME*, France, Flammarion.
- Veblen, Thorstein (1965), *The Theory of Business Enterprise*, New York, Edition Augustus Kelley.

## Publicaciones periódicas

- Haudeville, B. (1992), «Logique économique et logique sociale: la double rationalité de la entreprise informelle», *Revue Internationale PME*, 5(3-4), (pp.13-20).

## Otras fuentes

- INEGI (2002), Encuesta Nacional de Micro-negocios, <http://www.inegi.gob.mx>.