

Pequeña industria en Guadalajara: Problemas y perspectivas*

Fernando Pozos Ponce

*Centro Universitario de Ciencias Sociales
y Humanidades/Universidad de Guadalajara*

Reestructuración económica y productiva global

Las características del nuevo modo de acumulación y las implicaciones que éste tiene en el sector manufacturero, han propiciado el desarrollo y la proliferación de las pequeñas industrias, en contraposición con las industrias de gran escala. Ante la inestabilidad de los mercados, la fácil y poco costosa transportación de los productos, la exigencia de alta calidad de los mismos y la agudización de la competitividad entre los productores, la gran industria se ha visto en serias dificultades y ha tendido a reducir su participación en la producción. Inclusive se ha afirmado que esto ha producido un proceso de desindustrialización, sobre todo, pero no únicamente, en los países desarrollados (Bluestone y Harrison, 1982; Hiernaux y Bass, 1989). De esta manera, encontramos que proporcionalmente la pequeña y mediana industria han aumentado su participación en la producción y en la generación de empleo. Un ejemplo claro de esto se observa en los países desarrollados como Japón, Estados Unidos, Alemania Federal, Inglaterra e Italia (Cuadro 1). Es importante notar que en estos países se identifica la tendencia a la expansión de la pequeña industria, siendo los mismos quienes más rápidamente han reestructurado sus economías y las han orientado de manera más marcada a la economía internacional.

*Este trabajo es un resumen del artículo "Hacia una nueva generación de pequeñas industrias: El caso de Guadalajara", que se publicó en la revista *Espiral*, Vol. 3, No. 9, abril-agosto de 1997. Publicación de la División de Estudios sobre Estado y Sociedad del CUCSH de la Universidad de Guadalajara.

CUADRO I
DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO MANUFACTURERO
POR ESTRATO DE EMPRESAS

<i>País/Estrato</i>	<i>Año</i>			
	1955	1972	1979	1983
<i>Japón</i>				
Pequeña	57.0 ¹	43.0	49.0	47.0
Pequeña y mediana	85.0 ²	63.0	68.0	67.0
		1958	1972	1982
<i>Estados Unidos</i>				
Pequeña		20.6	16.2	17.6
Pequeña y mediana		37.1	28.9	30.3
		1963	1977	1984
<i>Alemania Federal</i> ³				
Pequeña		14.0	15.9	16.2
Pequeña y mediana		39.6	40.4	41.1
		1971	1977	1983
<i>Inglaterra</i>				
Pequeña		15.5	17.1	22.0
		1961	1971	1981
<i>Italia</i> ⁴				
Pequeña		50.5	53.2	55.3
Pequeña y mediana		67.4	72.0	73.9

¹ De 5 a 99 empleados.

² De 5 a 999 empleados.

³ Se considera sólo empresas de 20 empleados o más.

⁴ De 1 a 49 empleados.

Fuente: Sengenber W., et al., *The Reemergence of Small Enterprises. Industrial Restructuring in Industrialised Countries*, Geneva: International Institute for Labor Studies

Ante las nuevas condiciones económicas la pequeña industria ha aprovechado sus características de pequeña escala, tales como: el fácil cambio en sus procesos productivos (flexibilidad), un número pequeño de empleados y sus relaciones industriales poco burocratizadas, la contratación eventual y de tiempo parcial, la fácil capacitación de este pequeño grupo de trabajadores, sus bajos gastos de operación. Por supuesto, la pequeña industria ha tenido que realizar mejoras sustantivas en lo que se refiera a su organización y asociación para organizar la producción bajo bases comunes. Un ejemplo de lo anterior son los distritos industriales italianos, donde se ha logrado una asociación entre pequeñas industrias, que aunada a sus características propias de producción a pequeña escala, han logrado tener éxito en las condiciones productivas actuales (Brusco, 1982). Se podría afirmar, en cierta medida, que estamos viviendo la era de la pequeña industria y que por lo tanto, los pequeños industriales deben ponerse alerta y aprovechar las oportunidades estructurales que la situación actual les brinda.

Principales deficiencias de la pequeña industria de Guadalajara

¿Por qué la reducción de la pequeña industria, cuando se supone que sus características la ponen en ventaja sobre la gran industria, dadas las condiciones productivas y económicas actuales? En el análisis de este aspecto se pueden identificar dos tipos de factores: unos externos a las empresas y otros de carácter interno, generalmente de tipo social y cultural.

Existen tres factores de tipo externo que tienen relación con la desaparición de las pequeñas industrias. El primero es el relacionado con el financiamiento de las industrias. Puesto que el 44 por ciento de las empresas que cerraron en Jalisco en el periodo 1992-1993 producían con financiamiento propio o con el de los proveedores, el 38 por ciento utilizaba crédito bancario normal y el 12 por ciento acudía a la usura; lo que nos indica que el 94 por ciento de las empresas que cerraron no tenían acceso a créditos preferenciales o de programas de financiamiento estatales orientados a este tamaño de industrias (Cuadro 2). El financiamiento es uno de los puntos más débiles para las empresas, sobre todo pequeñas, dado que no sólo pagan tasas altas, sino que también las condiciones para obtener un crédito son excesivas. Más claramente, en México se pagan tasas de interés hasta 4 y 5 veces más altas, después de la inflación, que las que se pagan en otros países con los que tienen que competir los empresarios mexicanos; lo mismo pasa con las condiciones para obtener un crédito, en México

se requiere una garantía de hasta tres veces el monto del préstamo que se solicita, mientras que en otros países la factibilidad de la industria es suficiente para que el crédito se otorgue¹.

CUADRO 2
FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE PEQUEÑAS INDUSTRIAS
(cerraron entre 1992 y 1993)

<i>Tipos de financiamiento</i>	<i>%</i>
Recursos propios y de proveedores	44.0
Créditos bancarios normales	38.0
Usura	12.0
Créditos preferenciales	6.0
Total	100.0

Fuente: Encuesta realizada por CAREINTRA a una muestra de las empresas que cerraron en el periodo 1992-1993.

Un segundo factor externo, muy específico de Guadalajara y su región, es que el Estado, que siempre fue el promotor de la actividad industrial, no diseñó por sí mismo ni en combinación con las instituciones industriales una estrategia a corto y mediano plazo que apoyara a la industria local y regional, a la vez que se ponían los medios para atraer inversiones industriales extranjeras a la región. Hubo un vacío en medio de la crisis y apertura de la economía nacional, que dejó a los empresarios, sobre todo de pequeñas empresas, abandonados a su poca experiencia, por ejemplo, con mercados extra-regionales e internacionales. El 97 por ciento de las empresas que cerraron durante el periodo 1992-1993 no recibieron apoyos del gobierno ni de las cámaras industriales.

El tercer factor externo es el conjunto de trámites administrativos y fiscales que tienen que llevar a cabo los empresarios; muchos de ellos desinformados e incapaces de resolver de manera exitosa los obstáculos burocráticos impuestos por las diversas instituciones gubernamentales vinculadas con la actividad industrial.

En cuanto a los factores internos a las empresas, encontramos algunos que son muy específicos de Guadalajara y su región. El primero se refiere al carácter familiar de la pequeña industria, característica observada en otros países y en el

¹Información proveniente del Departamento de Estudios Económicos de la Cámara Regional de la Industria de la Transformación del estado de Jalisco (CAREINTRA).

resto de México, pero lo específico de Guadalajara y su región es que esta característica que puede ser un factor ventajoso para la pequeña industria, se convierte en un factor negativo, dado que el 53 por ciento de las empresas que cerraron en el periodo 1992-1993 contaban con familiares dentro de la empresa. Es decir, en lugar aprovechar los recursos diversos que ofrece la familia a la empresa, como fuerza de trabajo, bienes, intereses comunes que permiten decidir y resolver más fácilmente algunos problemas. Esta característica se convierte en un factor negativo en el momento en que se sobreponen los intereses familiares a los propios de la empresa. La familia es un factor negativo cuando, por ejemplo, la eficiente organización y productividad de la empresa quedan en segundo lugar, porque se mantiene a un familiar en un puesto para el que no tiene la formación ni capacidad necesaria para desempeñarlo; o cuando las aspiraciones de *status* económico de los miembros de la familia se sobreponen a la necesidad de inversión para la modernización y expansión de la empresa.

El segundo factor interno se refiere a la falta de asociación o vinculación de los empresarios de pequeñas empresas: el 74 por ciento de los que cerraron no tenían socios aditivos ni estaban vinculados con otra empresa en forma alguna. Esto es muy común en el empresario tapatío, pues tiene una cultura empresarial que tiende a mantener a la empresa como algo muy personal y familiar, y difícilmente se asocia con otros empresarios del mismo tipo de estrato para producir en conjunto algún bien, o para incrementar el capital invertido en la industria, o para reducir el costo de los diversos servicios que se consumen (Hernández y Pozos, 1997).

El tercer factor tiene que ver con el poco interés para buscar diferentes tipos de asesorías que puedan apoyar a la industria en lo productivo, comercial y financiero; así, se podría afirmar que la industria se mantiene como algo de la vida privada del empresario. De esta manera, ante los cambios generados por la crisis económica de principios de los ochenta y la subsecuente apertura de la economía nacional, estos empresarios no se enteraron de lo que estaba pasando, de los nuevos retos que se presentarían a corto y mediano plazo. Por ejemplo, el 94 por ciento de las empresas que cerraron no tenían relación alguna con las exportaciones de productos ni con las importaciones de materia prima; dependían sólo del mercado local y regional para su sobrevivencia. Lo cual era válido y resultó positivo durante el periodo de sustitución de importaciones, pero no ahora en que la reestructuración económica implica un mayor intercambio de productos y capitales entre países y, como consecuencia, una mayor competencia.

El cuarto factor interno se refiere a la poca especialización del personal de las pequeñas industrias, donde parece ser que todo mundo puede desempeñar diversas funciones de la producción, administración y comercialización; lo que es un error en momentos en que las condiciones que rodean a la producción y comercialización se complejizan. El 70 por ciento de las empresas destinaban nada o casi nada (hasta 5,000 nuevos pesos anuales) a la capacitación de su personal. De esta manera, encontramos por ejemplo, que el 50 por ciento de las empresas que cerraron contaban con una sola persona para hacer sus ventas, generalmente eran los dueños de dichas empresas; además, el 77 por ciento no utilizaban publicidad para promocionar sus productos, lo que nos habla de falta de recursos para este rubro y de mecanismos rudimentarios y casi de simples relaciones personales para realizar la promoción de sus productos.

Hacia una nueva generación de pequeñas industrias

Todas aquellas pequeñas industrias que paulatinamente se modernizaron durante los años ochenta y principios de los noventa y que, además, tenían liquidez, son las industrias que han logrado sobrevivir y aprovechar las oportunidades que han surgido en el mercado nacional e internacional, a partir de la devaluación del peso a fines de 1994. Estas oportunidades se refieren a que, por un lado se ha reducido de manera drástica la entrada de productos extranjeros al mercado nacional, situación que genera oportunidades para que las industrias nacionales recobren dicho mercado; por otro lado, los productos mexicanos han alcanzado un mayor grado de competitividad en lo que se refiere al precio en el mercado internacional, lo que abre la posibilidad de que las industrias nacionales que exportan o maquilan a firmas extranjeras, penetren con mayor fuerza el mercado internacional. Por supuesto estas oportunidades sólo las han podido aprovechar aquellas industrias que estaban preparadas en términos productivos, organizacionales, comerciales y financieros. En este sentido, la crisis económica que ha afectado a México durante los años 1994-1996, ha tenido un doble papel para las industrias nacionales. Por un lado, ha significado el tiro de gracia para muchas pequeñas industrias que habían sobrevivido a las transformaciones generadas por la reestructuración económica, pero que no se habían reestructurado y que tampoco habían manejado con solvencia su situación financiera. Por otro lado, las oportunidades anteriormente señaladas y que surgieron con la presente crisis, han potencializado el desarrollo y la consolidación de muchas pequeñas industrias.

Pongamos por ejemplo a las industrias de la rama del vestido, una de las más afectadas por la reestructuración económica. Esta crisis propició que se cerraran el 50 por ciento de las empresas de esta rama, las cuales no pudieron sobrevivir por falta de liquidez, por las agobiantes deudas y por la contracción del mercado nacional en los primeros meses de la crisis. Paralelamente, el otro 50 por ciento de las industrias de esta rama se han consolidado paulatinamente, encontrándonos a un grupo de empresas con diferentes grados de modernización, con cierta liquidez y con la capacidad de penetrar los mercados nacionales e internacionales; esto último se observa sobre todo en las empresas que tienen la experiencia de exportar o de maquilar para firmas extranjeras². Esto nos habla de que, en gran medida, se está consolidando una nueva generación de pequeñas industrias, diferentes a aquellas que operaban a principio de los años ochenta en la ciudad, las cuales son capaces de enfrentar con éxito los retos productivos, organizativos, de comercialización y financieros que imponen las condiciones económicas actuales a nivel nacional y global. Por supuesto, es necesario explorar con más detalle y con más amplitud el comportamiento de este tipo de empresas a nivel local y nacional, con el fin de dimensionar de manera más precisa las transformaciones de estas empresas y su situación actual ante los cambios imperantes en la economía. Sin embargo, hay algunos elementos que, en cierta medida, han influido en el surgimiento de esta nueva generación de pequeñas industrias. El primero es la llegada de industrias modernas a la ciudad, las cuales han difundido nuevas formas de organizar la producción y han influido en las industrias locales con las que tienen relación. El segundo es la influencia del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, instalado en Guadalajara a mediados de los años ochenta, para profesionalizar la actividad empresarial a través de sus cursos regulares y seminarios cortos. El tercero es el surgimiento del "Grupo Jóvenes Empresarios" a mediados de los ochenta en la ciudad de Guadalajara, el cual tiene entre sus objetivos "crear nuevas estrategias empresariales para adaptarse a las nuevas condiciones que impone la apertura del mercado..." (Sánchez, 1996: 40). Esta agrupación ha incrementado de manera importante su número de afiliados en la localidad y en 1990 ya se había extendido a 36 ciudades del país (*Ibid.*). "Jóvenes Empresarios" cuenta con una columna periódica en la prensa local y con un congreso anual como mecanismos para difundir sus objetivos, estrategias y acciones. Así, nace en Guadalajara una agrupación empresarial con liderazgo nacional, donde los

²Información proveniente de entrevista con el presidente de la Cámara del Vestido en el estado de Jalisco.

empresarios no se había caracterizado por su capacidad innovadora y emprendedora.

Bibliografía

BLUESTONE, B. y Harrison B., 1982, *The Deindustrialization of America*, Estados Unidos: Basic Books.

BRUSCO, S., 1982, "The Emilian model: Productive Decentralisation and Social Integration", *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 6, No. 2.

HERNÁNDEZ, E. y Pozos F., 1997, "Patrimonialismo empresarial y reestructuración productiva: El caso de los empresarios de Guadalajara (1980-1994)", *Estudios Sociológicos*, El Colegio de México, Vol. XV, No. 44, mayo-agosto.

HIERNAUX, N. and Bass, S. 1989, *Fundidora Monterrey: Le Maillon Faible Casse D'Abord*, París: Credal Documents de Recherche.

SÁNCHEZ S., 1996, *Jóvenes Empresarios en la industria manufacturera de Jalisco*, avance de investigación, Tesis de Maestría, México, Universidad de Guadalajara.

SENGENBERGER W., Loveman G. y Piore M. J., 1990, *The Re-emergence of Small Enterprises: Industrial Restructuring in Industrialised Countries*, Geneva, International Institute for Labor Studies.