

Pequeña Empresa y Estructura Industrial Colombiana

JUAN LUIS LONDOÑO DE LA CUESTA (EAFIT)

Este artículo recoge los resultados del estudio que sobre el tema ha realizado el Centro de Investigaciones de la "Escuela de Administración y Finanzas y Tecnologías (EAFIT)" con cofinanciación de COLCIENCIAS. El propósito del mismo ha sido identificar el papel desempeñado por la Pequeña Empresa en el Desarrollo Industrial del país.

La realización de este estudio da pie al autor para hacer una aproximación crítica a la literatura tradicional sobre el particular: Se cuestiona el enfoque mediante el cual se suele estudiar a la Pequeña Empresa como una entidad desvinculada del marco económico y social dentro del cual surge y que está definido por la rama industrial, por el sistema productivo nacional y, en fin, por el contexto de la economía mundial. Se hace, además, una revisión crítica de las definiciones corrientes sobre Pequeña Empresa, basadas en criterios administrativos, financieros, de mercado y tecnológicos. Particular énfasis merece al autor el análisis de las relaciones que median entre la Pequeña Empresa y las firmas líderes en las diferentes ramas industriales. Relaciones definidas en términos de eslabonamientos de la demanda, subcontratación, alianza-subordinación, dominación-subordinación. En este contexto se adelantan hipótesis sobre mercados, discontinuidad y heterogeneidad tecnológicas y Políticas Institucionales (particularmente la de crédito). Todo ello corroborado por el fenómeno de la Pequeña Empresa en los sectores metalmecánico y de alimentos.

1. APROXIMACION CRITICA A LA LITERATURA TRADICIONAL

Es interesante hacer referencia a la situación histórica que posibilita la aparición de la pequeña empresa como preocupación de estudio y política económica en Colombia. El modelo Cepalino de industrialización a través de sustitución de importaciones es el trasfondo de la política industrializante. En el desarrollo de la década de los sesenta se presentan como problemas centrales para la ampliación del mercado interno la redistribución del ingreso (que se concibe a partir de la lucha contra el desempleo) y los llamamientos reformistas a revivir la pequeña propiedad campesina. Si se enlazan estos elementos (industria, pequeña propiedad y empleo) se comprenderá que se ponga al orden del día la pequeña empresa. Se entenderá pues, cómo es lógica la propuesta de fomento del empleo a través del estímulo al desarrollo de la pequeña y mediana industria. Aquí es significativo anotar que es uno de los informes evaluadores del Plan Decenal 1961 (Plan General de Desarrollo Económico y Social, 1960-1970) donde se sugiere la política de crédito y asistencia técnica para la pequeña y mediana industria, sabiendo que es justamente este Plan Decenal el que introduce el empleo como objetivo del Desarrollo Económico (1).

Efectivamente, es la década de los sesenta la que origina las elaboraciones teóricas y de política económica sobre la pequeña empresa en el país. Los estudios posteriores beberán, de una u otra forma, de la fuente primera: el estudio pionero realizado por el Stanford Research Institute, a través del Banco Popular en 1961.

Cuando allí se habla de promoción de la pequeña empresa, se piensa inmediatamente en su fomento, en estímulo al crecimiento. ¿Cuál ha sido —se preguntan— la causa común del desarrollo? El crédito, responden. Y ¿cuál es el factor fundamental generador del desarrollo? El espíritu y la mentalidad empresarial, además de la tecnología, la innovación y el aprovechamiento al máximo de los recursos. Así se explica la "falta de desarrollo" de la pequeña empresa.

(1) Ver Guillermo Perry: Introducción al estudio de los planes de desarrollo en Colombia, en lecturas sobre Desarrollo Económico Colombiano. Fedesarrollo, Bogotá, 1974.

¿Y dónde entonces centrar su fomento? En el empresario, cuyo problema básico es de conocimiento (de su producción, sus características y los sistemas tendientes a solucionar sus problemas). ¿Cuál es, en esta lógica, la solución para generar el desarrollo de la pequeña empresa? Ayuda al empresario, mediante crédito y asistencia técnica (2).

El programa gubernamental (o tradicional) se ciñe a esta lógica, y puede mostrarse cómo las realizaciones se han efectuado según esta caracterización. El presente gobierno sigue a este respecto las directivas del plan "para cerrar la brecha" del presidente López, en el cual al caracterizar las PMI como intensivas en el uso de mano de obra y productoras de bienes de consumo masivo, se promueve su desarrollo, a través de crédito y asistencia técnica, que son los dos grandes problemas que percibe la misma Asociación Colombiana Popular de Industriales aún hoy en día (3). Además le adjudica un importante papel en la estrategia exportadora, la descentralización industrial y la utilización de procesos tecnológicos autóctonos. Es posible presentar un aumento del crédito orientado, aunque con diversos criterios, (y siguiendo, en general, las mismas tendencias de concentración industrial y regional que presenta la industria colombiana), a la pequeña empresa, canalizado fundamentalmente a través de la Corporación Financiera Popular (creada en la década del sesenta con el fin de estimular la creación, el desarrollo y el progreso de la pequeña y mediana industria), el Fondo Financiero Industrial y la Caja de Crédito Agrario. Se realizan, además, diversos servicios de asistencia, a través de Ficitec, IIT, el SENA y otros organismos que asesoran a los pequeños empresarios en "sus problemas": mercadeo, administración, contable, tecnológico, etc., problemas de los que se ha hecho muchas veces un recuento pormenorizado.

(2) Ver "financiamiento de la PMI", Caja Agraria 1973, pág. 14. En este mismo trabajo, bajo su concepción metodológica, "describen" al pequeño empresario, de edad promedio 45 años, con arraigada tendencia al individualismo, impaciente hasta el extremo, con miras cortoplacistas, etc.

(3) Al respecto es sumamente significativo el estudio que sobre PMI realizó recientemente ACOPI para el Presidente Turbay, en el cual se reedita la misma argumentación de los últimos 10 años. Ver Francisco de Paula Ossa Uribe. La pequeña y Mediana Industria. El Mundo, 18 de junio de 1979. Sección de Análisis Económico, p. 6-7.

Es de anotar una serie de preocupaciones sobre esta concepción Schumpeteriana del desarrollo que no logra superar el ámbito meramente microeconómico, adoptando una posición voluntarista que, además, parece jugar un importante papel "ideológico". Por otra parte, la referencia a la empresa como concepto operatorio primero de un análisis de la acumulación, inscribe el mismo en un campo teórico preciso, el del subjetivismo microeconómico, el de una teoría de la firma y de su crecimiento que tiene por fundamentos unos análisis en términos de comportamientos y oportunidades (4). En el fondo subyace una concepción del mercado y del desarrollo económico que no es correcta en tanto no logra mostrar lo específico de nuestro sistema productivo, cual es estar inmerso en la acumulación a escala mundial y presentar un patrón de expansión oligopolista.

Hay ciertas razones que aún se esgrimen como justificación a la promoción de pequeñas empresas que es preciso mencionar (5).

Se habla del importante papel que pueden jugar las pequeñas empresas en la descentralización industrial y el desarrollo regional (6). Contrario a ello, aparece clara la relación entre la concentración demográfica y el proceso de concentración de las actividades económicas en ciertos polos de desarrollo urbano. Antes que crear nuevos patrones geográficos de desarrollo, la pequeña empresa responde al patrón de concentración industrial actual, y es precisamente éste el que posibilita su existencia (7). La PMI en la última década ha continuado concentrándose en los grandes centros urbanos.

Hay quienes ven en la pequeña empresa, una gran flexibilidad de adecuarse a condiciones cambiantes y, por lo tanto, un enorme po-

-
- (4) Christian Leucate. Internacionalización del capital e imperialismo. Ed. Fontamara. 1978.
 - (5) Ver entre otros, ACOPI. Bases para un programa de desarrollo de la PMI. Bogotá, 1970.
 - (6) Ver por ejemplo reciente reedición de los argumentos en "El Banco Mundial y la Pequeña Empresa". Finanzas y Desarrollo. Marzo 1979, además otros análisis como "La C.F.P. y el financiamiento a la PMI en Colombia" 1973.
 - (7) Ver a este respecto "Industria y Desarrollo Urbano en Colombia" por César González y Luis B. Flórez. En Castillo Carlos. Urbanismo y vida urbana. Bogotá. Colcultura 1977. Además Leonidas Mora.

tencial de innovación (8). Puede señalarse, cómo las innovaciones significativas han estado en manos de los sectores dinámicos de la economía, aquellos oligopolios que se caracterizan justamente por no ser tan pequeños. Es el patrón de expansión que caracteriza el oligopolio el que los conduce a diversificar e innovar continuamente (9). Un estudio específico al respecto de la magnitud de innovación y adaptación tecnológica en la pequeña empresa es posible que conduzca a ese resultado.

Los llamados industrializantes a fomentar la pequeña empresa, como primer paso de la profundización de la industrialización, aún se repiten. Si por algo se destaca el patrón de expansión oligopolista colombiano es por estar basado en las grandes empresas. El ejemplo histórico del crecimiento paulatino de pequeñas empresas que llegan a ser grandes, no corresponde, en su generalidad, al caso de nuestro desarrollo industrial (10), especialmente si se hace referencia al período de la segunda postguerra, cuando puede afirmarse que el dinamismo que adquiere la interiorización de los patrones de acumulación coincide con la pérdida de iniciativa para la pequeña y mediana empresa (11).

(8) Ver por ejemplo: ACOPI, op. cit.

(9) Ver Gabriel Misas. "Contribución al estudio del grado de concentración en la industria colombiana". Ed. Tiempo Presente - 1973.

(10) Al respecto ver Oscar Rodríguez. Efectos de la gran depresión sobre la industria colombiana (Ed. El Tigre de Papel, 1973) quien afirma que "una diferencia como se plantea el proceso de industrialización en los países desarrollados y los dependientes, radica en el surgimiento de la industria. En los primeros aparece esta actividad transformada con muchas unidades productivas: se puede decir que tendió a ser competitivamente perfecta, en tanto que en los periféricos nace con características oligopolísticas y este proceso de concentración de la producción se verifica en Colombia en los inicios de la implantación de una base industrial". Pág. 96.

En Alberto Corchuelo y Gabriel Misas. "El Proceso de Industrialización Colombiano 1945 - 1958". Revista Uno en Dos N° 4 se afirmó: "la constitución de grandes empresas a través de un continuo crecimiento desde la pequeña escala, constituyó un caso excepcional que se presentó esporádicamente en ciertas ramas". Pág. 72.

(11) Al respecto, H. Gómez y R. Villaveces, "La PMI en el Desarrollo Colombiano" sugieren que muchas de las grandes empresas de hoy, en todos los sectores, se inician en escala pequeña, (pág. 118) aunque la comprobación de tal afirmación dista de ser clara. Se puede afirmar

La necesidad inmediata de capital, lleva a ubicar el problema del financiamiento y el crédito como el factor que en últimas es su reivindicación. La mayoría de los empresarios señala el financiamiento como el principal obstáculo para la expansión de sus industrias. Allí radica el eje de la política del gobierno frente al sector. Preguntémosnos si el crédito es algo diferente a la manifestación de arreglos de otra índole: estructurales. Es posible un desarrollo de la pequeña empresa a través del crédito, como lo plantea, en ocasiones, Planeación Nacional? (12). ¿Qué efectos tiene el crédito en el carácter aducido de la pequeña empresa? ¿Cómo relacionarlo con subutilización de la capacidad instalada? ¿Y cómo con el cambio técnico a su interior?

En torno a la medición de la eficacia relativa de las empresas por tamaño, se presenta en general el caso de división del trabajo entre ellas. No es posible pensar que en general, las pequeñas empresas compitan con las grandes produciendo los mismos productos para los mismos mercados. Se arguye acerca de la mayor intensidad en el uso del factor que posee el país en mayor abundancia: el trabajo. Con base en ésto, deducen la pertinencia de la promoción de las pequeñas empresas pues, además de contribuir a generar una tecnología "autóctona", son un arma contra el desempleo.

A nuestro modo de ver, el parámetro que puede decir algo sobre la intensidad en el uso de los factores no es tanto el del tamaño de las empresas, sino el de los sectores en que están ubicadas. Es más útil como criterio de comparación y análisis la rama o sector.

En torno al empleo, se descarta la pertinencia de lugares comunes, como la creación de tecnologías autóctonas, el fomento a la pequeña industria, el uso de técnicas intensivas en mano de obra (13), pues las mismas condiciones del desarrollo capitalista hacen

que un estudio exhaustivo al respecto no existe; si hacemos la afirmación opuesta, esto es, que las empresas nacen grandes, nos fundamos en las posibilidades mínimas de nacimiento de las empresas: las condiciones del desarrollo tecnológico mundial, el tipo de acumulación de capital colombiano, los mercados limitados, etc.

(12) Planeación Nacional. El Desarrollo de la PMI a través del crédito y medidas complementarias. Bogotá, 1970.

(13) Ver Bejarano Jesús A. Ensayos de interpretación de la Economía Colombiana. Ed. La Carreta 1978. Pág. 136.

que sean las posibilidades de ganancia las que determinen la dirección y el carácter de la industria, lo que no siempre es compatible con estos otros objetivos. Leonidas Mora es claro cuando muestra que la industria sustitutiva no puede ignorar las tendencias del progreso técnico pues, de hecho, una vez elegida la línea de sustitución, automáticamente queda seleccionada la tecnología que ha de aplicarse, ante la ausencia de opciones en el mercado internacional de tecnología. Ello porque la competencia capitalista, así sea oligopólica, obliga a las empresas a utilizar las técnicas más productivas que pueden obtenerse en el mercado (14), con lo cual se obliga a utilizar más y mejores máquinas para aumentar la tasa de ganancia. Además en las condiciones de acumulación mundial es peligroso difundir las inversiones sectorialmente y atomizarlas en proyectos intensivos en mano de obra y de bajas economías de escala, porque no consultaría las mismas condiciones de competitividad mundial, teniendo presente que las ventajas en materia salarial no pueden considerarse absolutamente, sino en relación con la productividad de la fuerza de trabajo. En tales condiciones, aparecen "utópicos y regresivos" (15) los intentos de desarrollar tecnologías autóctonas y proyectos intensivos en mano de obra.

Al interior de los sectores, ¿cómo articula el mercado de tipo oligopólico predominante a las pequeñas empresas? ¿Qué posibilidades de desarrollo permite este tipo de mercado a pequeñas unidades productivas? ¿Cómo se articula este con la aparición-desaparición de pequeñas empresas? y con su subordinación? Puede señalarse, sin lugar a dudas, que el desarrollo de la pequeña empresa está, antes que nada, subordinado al desarrollo de la grande empresa que constituye el lugar central del desarrollo de la base industrial.

En estos términos tampoco parece clara la contribución efectiva del "fomento de la pequeña empresa" a la distribución del ingreso, tanto por vía ingresos-remuneración de los trabajadores, como por vía precios-abaratamiento de productos populares. ¿Cómo se vincula la política con respecto a la pequeña empresa con una política que

(14) Leonidas Mora. "La Política Industrial: hacia un nuevo modelo de desarrollo". En Cuadernos de Economía N° 1, 1979 - p. 66.

(15) Leonidas Mora. Ibidem. p. 67.

en los últimos años se articula a la concentración del ingreso y la centralización del capital?

Surge el siguiente interrogante de fondo: si relativamente es poco significativa la contribución del fomento de la pequeña empresa a la descentralización industrial, al desarrollo regional, a la flexibilidad e innovación empresarial, a la industrialización (en sí), a la eficiencia relativa, al empleo, a la creación de tecnologías autóctonas, a la sana competencia y a la distribución del ingreso, entonces, por qué es problemática, o mejor en qué perspectiva debe estudiarse?

2. PRECISIONES METODOLOGICAS GENERALES

El estudio del comportamiento de una empresa no puede hacerse más que en el marco de su entorno; el análisis de la empresa en sí amenaza con volverse ilusorio (16). No es posible analizarla si se conciben los aspectos macro (ambientales) y micro (de la empresa) sin las relaciones mutuas que les den sentido. Es necesario acudir a un marco metodológico que nos permita interrelacionar la empresa con el medio en el cual se desarrolla.

Es conveniente diferenciar los niveles de complejidad en los que hemos de movernos, para poder interrelacionarlos. Pensamos que el nivel de análisis fundamental es la rama o industria, que define las posibilidades de la empresa (17). Las características de la rama nos remiten al sistema productivo nacional, articulado a una economía internacional. Los niveles de análisis serían pues: la empresa, la rama o sector, el sistema productivo nacional y la economía mundial.

Es justamente este último nivel de complejidad el que nos permite dilucidar la estructura de la cual el sistema productivo nacional es una parte que, a su vez, es una totalidad con respecto al complejo de sectores compuestos por empresas. Partir de un esquema que implica ver en primer término la situación internacional. De allí

(16) Ver Ch. Palloix. *Empresas Multinacionales y el Proceso de Internacionalización del capital*. Siglo XXI editor 1975.

(17) Este es el mismo criterio adoptado por Palloix, op. cit., y en nuestro medio, por el CIE en su reciente trabajo sobre la industria de la confección.

se desprenden los elementos más importantes que enmarcan oportunidades y amenazas para las empresas en la economía colombiana.

Las características que asume la industrialización en Colombia tienen que verse articuladas, por un lado, con el funcionamiento global del sistema capitalista mundial y, por otro con el proceso económico interno del cual la industria forma parte. Sólo en esta forma puede entenderse la formación de la estructura productiva, sus características técnicas, la forma de utilización de la fuerza de trabajo, el volumen y composición de la demanda y fenómenos como la dependencia tecnológica, el papel dominante de la inversión extranjera, la concentración creciente (18).

Se parte del concepto de totalidad concreta que nos permite percibir la realidad como un todo estructurado y dialéctico, en el cual puede comprenderse racionalmente cualquier hecho. La realidad es un todo estructurado, que se desarrolla y se crea; "el conocimiento de los hechos viene a ser el conocimiento del lugar que ocupan en esta realidad" (19). Los elementos están definidos por las relaciones que tienen entre sí y no por su existencia transhistórica como elementos aislados.

Al hablar de pequeña empresa en general se corre el peligro de aislarla de su entorno. Lo correcto metodológicamente es definir la pequeña empresa por las relaciones que se dan al interior de los ramos industriales en un sistema productivo dado, ramas industriales que tampoco son "exteriores" a las pequeñas empresas que a ellas pertenecen. La organización industrial no se constituye aislada de su medio social, sino en la interacción con otros actores (su personal, sus proveedores, sus competidores, sus clientes). Las características de las empresas son las características de tal interacción (20). Un fenómeno social es un hecho histórico en tanto y por cuanto se le examina como elemento de un determinado conjunto y cumple por tanto un doble cometido que lo convierte efectivamente en hecho histórico: de un lado, definirse a sí mismo, y, de otro lado,

(18) Leonidas Mora. Op. Cit. p. 65.

(19) Acerca del concepto de totalidad concreta, ver Karel Kosik "Dialéctica de lo concreto". Ed. Grijalbo 1976 p. 53, ss. Además Carlo Bennetti "la acumulación en los países sub-desarrollados". FCE 1977, p. 83, ss.

(20) Ver H. Gómez y R. Villaveces, op. cit. p. 108.

definir al conjunto; ser simultáneamente productor y producto, ser determinante y, a la vez determinado, ser revelador y a un tiempo, descifrarse a sí mismo; adquirir su propio auténtico significado y conferir sentido a algo distinto. Esta interdependencia y mediación de la parte y el todo significa al mismo tiempo que los hechos aislados son abstracciones, elementos artificialmente separados del conjunto, que únicamente mediante su acoplamiento al conjunto correspondiente adquieren veracidad y concreción. Del mismo modo, el conjunto donde no son diferenciados y determinados sus elementos es un conjunto abstracto y vacío (21).

El articular la pequeña empresa a su entorno nos permite, por las relaciones que esta articulación implica, desarrollar un proceso circular de significancia: si el entorno da unas ciertas funciones a uno de sus elementos, el estudio de las funciones de este elemento, nos permite descubrir el carácter del entorno.

El carácter mismo de la articulación de los elementos —empresas— en su estructura significativa —rama industrial— no implica para los elementos relaciones de igualdad: tales relaciones son jerarquizadas. Lo que nos lleva a observar la sobredeterminación que las empresas dominantes del sector den a las empresas subordinadas. Cobra fuerza el aforismo que afirma que entre desiguales, la igualdad es el derecho del más fuerte. Entre derechos iguales y contrarios decide la fuerza. El acudir a la categoría “totalidad concreta” para el conocimiento, significa una crítica del conocimiento actual sobre el hecho, el conocimiento del carácter histórico del fenómeno, el conocimiento del contenido objetivo del significado del fenómeno, de su función y del lugar histórico que ocupa en el seno del todo social (22).

La determinación de la totalidad no queda agotada en el “complejo horizontal” (estructuras condicionadas mutuamente, relación de las partes y el todo) de que está compuesta, exige también tomar en cuenta el “complejo vertical” (23), es decir, su génesis y desarrollo (dimensión geneticodinámica, creación del todo y unidad de las contradicciones). El carácter dinámico del todo estructurado, exige

(21) Karel Kosik, Op. Cit. pág. 61.

(22) Kosik, Op. Cit. p. 58.

(23) Carlo Bennetti. Op. Cit. pág. 90.

para su comprensión el análisis de las condiciones de su formación y reproducción. "Los términos de la estructura no están todos al mismo nivel, sino jerarquizados. Establecen entre sí relaciones de dependencia" (24). La especificidad de la relación de dependencia expresa la particularidad histórica de la conexión de las partes en una sociedad dada.

Queremos resaltar que no basta mirar "sincrónicamente" el entorno horizontal, es decir tal como está, sino que es preciso observar históricamente la articulación que se da entre los elementos de una estructura. No es lo mismo hablar hace 20 ó 30 años de pequeñas empresas en ramas que el sistema productivo dinamizaba, que hoy cuando el mismo sistema productivo ha cambiado su carácter, con lo que ha dado un nuevo sentido a la articulación de los sectores y en ellos a las empresas jerarquizadas. El carácter de la pequeña empresa distinto hoy al de hace unas décadas, sólo se entiende por la producción de las últimas décadas hasta hoy. Pero la historicidad de una totalidad y por consiguiente, la de sus momentos constitutivos, no significa que éstos puedan ser comprendidos a partir de su sucesión en el proceso histórico. "Hay distintas cronologías posibles" (25). El curso empírico de las partes constitutivas difiere del orden de secuencia determinado por sus relaciones recíprocas. Es decir, dentro de este contexto de conexiones recíprocas, qué puede decirse sobre la "autonomía relativa" del elemento pequeña empresa, para especificarlo justamente en este contexto?

3. ASPECTOS METODOLOGICOS PARA EL CASO COLOMBIANO

Hay que diferenciar el proceso de industrialización colombiano del proceso de industrialización clásico, diferenciación no siempre clara, principalmente en los estudios institucionales sobre la pequeña industria. Allí encontramos una falsa (e ideológica) concepción sobre el asunto. Por ejemplo, la utilización del argumento de Marshall: "las empresas grandes y muy grandes tienen como origen un desarrollo gradual que tiene como punto de partida empresas origi-

(24) Bennetti, Op. Cit. pág. 92.

(25) Bennetti, Op. Cit. Pág. 88.

nalmente pequeñas; los árboles del bosque —según su analogía— antes de convertirse en árboles tienen que haber sido plantecillas” (26). “Las grandes empresas nacen pequeñas y se desarrollan gradualmente, proceso que avanza paulatinamente” (27) es la afirmación de otro autor. ACOPI, fiel seguidor del informe de la misión Stanford saca a la luz (?) un supuesto principio de “selectividad”, según el cual “la industria artesanal se transformará, la industria doméstica será sustituida, y las pequeñas factorías se desarrollarán...” (28). Diversos estudios han demostrado el carácter radicalmente distinto del patrón de expansión del sector industrial colombiano, cuyos rasgos definitorios son básicamente la internacionalización del capital y su carácter oligopólico (29). La expansión industrial bajo forma oligopolista ha marchado paralela a un proceso de centralización del capital y de desnacionalización de la industria. La manufactura colombiana no recorrió el largo proceso de transformación de la artesanía a la industria, sino que por el contrario la mayoría de los sectores nacieron directamente con características de industria: concentración locativa de la producción, escala elevada de producción, composición orgánica elevada, alta productividad, (30).

“Desde su iniciación, la industria colombiana ha sido oligopólica y la participación del capital extranjero ha reforzado esta tendencia que se explica como resultado de las características estructurales de la economía colombiana” (31). “Contrario a un proceso gradual

-
- (26) Sylos Labini. *Oligopolio y progreso técnico*. Ed. Oikos-Tau, 2.966, p. 169.
- (27) Pérez y Echavarría. *La PME en el desarrollo económico de Antioquia*, Univesidad de Medellín, 1963.
- (28) Acopi, Op. Cit. p. 2.
- (29) La categoría “internacionalización de capital”, significa —en el sentido expuesto por Palloix— que “las relaciones entre producto, mercancía y proceso de producción y de circulación en una industria ya no se desenvuelven en un espacio nacional, sino internacional, en cuyo proceso desempeña un papel dominante el proceso de circulación del producto mercancía”. Ver Palloix Op. Cit. pág. 15. Ver el análisis para el caso colombiano en los diversos trabajos de Corchuelo y Misas.
- (30) Arango, Juan Ignacio. “Inversión extranjera en la industria manufacturera colombiana”. DANE, 1978. p. 144.
- (31) Roldán Ovidio y Londoño Jorge. “Algunas anotaciones sobre la dependencia tecnológica, con especial referencia a la industria de alimentos en Colombia” p. 22. *Revista Temas Administrativos* N° 27 - 28. Medellín.

de concentración característico de las economías capitalistas altamente industrializadas, el sector industrial presentó desde su misma infancia los signos de una precoz concentración de sus actividades industriales fabriles en un reducido número de empresas de grandes dimensiones relativas" (32). Esta concentración de la producción no puede verse exclusivamente como producto de la tecnología, dada la inserción de la industria colombiana en una economía mundial con alto desarrollo tecnológico; "la forma como se dio el proceso de acumulación de capital en las actividades agro-exportadoras, así como las tasas de ganancia imperantes en las distintas actividades productivas condicionaron la modalidad de canalización del capital hacia las actividades industriales" (33).

El ilustrar este tipo de confrontaciones teóricas ha de llamarnos a clarificar metodológicamente el estudio de la pequeña empresa y conduce a un nuevo marco analítico donde nos interesa conocer no el hecho singular y aislado, sino los procesos de inter-relaciones, la realidad como una totalidad jerarquizada y articulada de hechos que se convierten en estructura significativa para el objeto de estudio: la pequeña empresa. Esta concepción metodológica nos conduce pues no a un describir la pequeña empresa y sus "problemas", sino a estudiarla como un proceso, articulado en un todo estructurado. Compartimos la afirmación de Salama: "a nivel metodológico toda descripción corre el riesgo de conducir a debates estériles o a callejones sin salida" (34).

Así, para aprehender la relación entre la génesis y la estructura, nos acogemos a la llamada "Teoría del desarrollo desigual y combinado" (35), que es de carácter dual: es una fusión de dos leyes íntimamente relacionadas. Su primer aspecto se refiere a las distintas proporciones en el crecimiento de la vida social (avanzar a saltos, discontinuidades). El segundo, a la correlación concreta de estos factores desiguales desarrollados en el proceso histórico (amal-

(32) Corchuelo y Misas. Internacionalización del capital y ampliación del mercado interno. El sector Industrial Colombiano. Rev. Uno en Dos No. 8, p. 20.

(33) Op. Cit. p. 21.

(34) Salama, Pierre. El proceso del subdesarrollo. Ed. Era 1976, p. 9.

(35) Ver exposición más amplia de esta teoría en: G. Novack y otros: "La ley del Desarrollo Desigual y Combinado", Bogotá, Ed. Pluma 1977.

gama de distintas fases, etapas y formas). Allí la integración es directamente proporcional a la diferenciación, y constituye tarde o temprano su complemento necesario. El desarrollo reúne en una misma totalidad funcional los procesos de diferenciación y de integración. Es necesario mirar como ésta ley de desarrollo —desigual y combinado— se manifiesta en nuestra investigación como dualismo (diferenciación) que resulta del patrón de expansión oligopolista, lo que conlleva a formas muy específicas —que desarrollaremos posteriormente— de relaciones entre las empresas. El carácter dual de la ley enunciada impide caer en el error metodológico de ignorar la difusión del progreso técnico entre unidades heterogéneas. Los elementos diferenciados, dan lugar a nuevas composiciones operatorias de conjunto. Un elemento abstraído de un sistema anterior no puede dar lugar por sí sólo a la elaboración de un sistema nuevo: es por combinación, o puesta en relación con otros elementos, como nace la composición.

La interrelación de las partes con la estructura (jerarquizada y con dominante) es la que permite la comprensión de la acumulación y el progreso técnico. Entendemos la pequeña empresa como una de las partes que se integran a la estructura productiva, subordinada en la jerarquía imperante, y por lo tanto dependiente. En la economía capitalista subdesarrollada, como totalidad estructurada heterogénea, la relación de dependencia supone “una producción determinada y las relaciones engendradas por ella, que asignan a todas las otras producciones y a las relaciones engendradas por éstas su rango y su importancia. Es como una iluminación general en la que se bañan todos los colores y modifica las particularidades de estos. Es como un éter particular que determina el peso específico de todas las formas de existencia que allí toman relieve” (36). Las formas oligopolistas, donde las grandes empresas dominan, modifican las particularidades de las pequeñas empresas, determinan su peso específico, asignan a éstas su rango e importancia. El nuevo modelo de acumulación que se impone en la década de los sesenta, conlleva a que en este proceso, se produzca la subordinación de formas anteriores (podemos concebir la pequeña empresa como una forma) mediante el sistema de interacción y su transformación en elementos complementarios de su propio desarrollo. En la nueva fase, las antiguas formas desaparecen, subsisten o se desarrollan pero no tal

(36) Marx. Elementos fundamentales... TI. p. 27.

como eran antes, sino transformadas. Estas transformaciones están fijadas al hecho de que su sitio, naturaleza y comportamiento estarán, en adelante, determinados por el nuevo sistema de interacción.

Ya aparece clara la necesidad del doble carácter de nuestro estudio: histórico-dinámico y estructural. Podemos intentar ilustrar las condiciones históricas que han permitido la inserción de las pequeñas empresas en el desenvolvimiento de la estructura industrial colombiana, considerando que su especificidad no ha sido suficientemente destacada por los estudiosos.

4. ¿QUE ENTENDER POR PEQUEÑA EMPRESA?

Y a todas estas, qué entender por pequeña empresa? ¿Qué consideraciones es preciso tener en cuenta al abordar su estudio? ¿Qué criterios utilizar?

Constatar la falta de unidad de criterios de clasificación de la pequeña industria en las entidades que a ella se refieren, no es algo nuevo ni inesperado.

Banco Popular. P. I. Menos de 10 trabajadores y activos menores de \$ 50.000.00. M. I. Menos de 100 trabajadores y activos entre \$ 500.000.00 y 2 millones, recoge además las características anotadas por la misión Stanford: división del trabajo entre obreros mas no en la función administrativa, donde se presenta administración de un solo individuo, carencia de personal calificado y de administradores especializados. Falta de acceso a fuentes institucionales de financiación industrial.

Banco Internacional. P. I. Capital pagado menos de 5 millones. P.M. Capital pagado entre 5 y 15 millones.

Caja de Crédito Agrario. P. I. Patrimonio neto menor de \$ 500.000.00. M.I. Patrimonio neto entre \$ 500.000.00 y 2'500.000.00.

BID - IFI. P. I. Inversión fija de maquinaria y equipo entre 10 y 60 mil dólares y entre 10 y 99 trabajadores.

Fondo Financiero Industrial. Pequeña y mediana industria (una categoría): activos menores de 35 millones y relación activo-mano de obra menor de 100.000.

OIT. P.I. Entre 5 y 200 trabajadores.

Cuentas Nacionales. P.I. Menos de 5 empleados y ventas anuales de menos de 24.000.00.

DANE. P.I. Entre 10 y 49 trabajadores. M.I. Entre 49 y 99 trabajadores.

ACOI. P.I. Activos brutos menores de 1 millón y entre 5 y 24 empleados. M.I. Activos brutos entre 1 y 10 millones y entre 25 y 99 trabajadores.

Se reconoce que este criterio es sólo administrativo para reconocer empresas elegibles para ayuda y se supone que en Colombia, la pequeña industria coincide con una baja composición técnica de capital.

Corporación Financiera Popular. P. y M.I. Debe cumplir las siguientes características: Ser empresa manufacturera, con actividades en el sector industrial, minero o agropecuario; con activos menores de 35 millones; sin posición de predominio en el ramo; con recursos económicos escasos; sin acceso al mercado de capitales, con relación mano de obra menor de 100.000, sin división especializada del trabajo. Sin embargo, parece que para fines operativos se privilegia el criterio de los activos.

Planeación Nacional. Pequeña y mediana industria: de 5 a 99 empleados y de 500 a 1'000.000. En otro estudio más reciente se realiza otra clasificación:

Pequeña: de 5 a 24 trabajadores

Regular: de 25 a 99 trabajadores

Mediana: de 100 a 199 trabajadores

Grande: más de 200 trabajadores.

Reconocen la debilidad de este criterio, al no incluir factores como activos totales e inversión total, tecnología, etc., por limitaciones en el tratamiento de la información.

Servicio Nacional de Aprendizaje. Pequeña y mediana empresa: aquella con menos de 250 trabajadores.

Observamos en estas clasificaciones varios elementos. Establecer lo que se considera una pequeña o mediana industria es tan relativo como la palabra misma; no hay un criterio único de juicio y en cada país se da un significado diverso, por ejemplo: es pequeña industria en Estados Unidos, aquella con menos de 500 trabajadores, en Egipto menos de 10 personas, en Japón menos de 300. Los parámetros no son uniformes, ya que varían de acuerdo con el tipo de institución que las clasifica o con el fin para el cual se están clasificando. Sería punto en común el establecimiento de criterios cuantitativos tales como: número de trabajadores, activo, patrimonio y capital pagado y la relación activo/mano de obra.

La utilización de tales criterios se reconoce como limitada, a más de arbitraria, pues habrá de notarse las divergencias, a veces enormes, entre diversas entidades.

El primero de ellos es utilizado en muchos países para fines estadísticos, anotándose que presenta problemas como suponer que el número de empleados determina la producción, el valor agregado, etc. Es decir, deja a un lado la productividad del trabajo, correlativa a la composición del capital. Empresas modernas y altamente productivas, se clasificarían con igual criterio que empresas semiartesanales de algún número de trabajadores. El segundo, además de trabajar con conceptos contables (lo que comporta problemas tales como, de una parte la poca confiabilidad de los datos en un país que practica la evasión fiscal y de otra, la no correspondencia con los conceptos económicos) presenta dificultades tales como las inherentes a una economía inflacionaria, donde los rangos estarían continuamente cambiando. El tercer criterio, composición de los dos anteriores, presenta sus mismos problemas, además de que no siempre es posible asimilar el concepto de pequeña empresa con baja composición del capital, (aunque Albert Berry lo haya "demostrado").

Considerando estos criterios, preguntémosnos si "el tamaño" de la empresa nos da indicios de su naturaleza, de su comportamiento, si engloba para cada estrato una serie de características que permitan, en la delimitación como objeto teórico, su diferenciación específica con respecto a otros objetos? ¿Cuál podría ser una explicación metodológica a la utilización de estos criterios cuantitativos para clasificar las empresas?

Remitémosnos a la teoría económica tradicional, que utilizaría tales criterios, para resaltar los supuestos alrededor de los cuales se

puede suponer válida la utilización de los mismos. Asumiendo libre competencia, se prevé un ajuste de las empresas hacia su tamaño óptimo, siempre y cuando se presente una función de costos (común para la industria) de determinada forma y además, sin problemas de mercado. Tal criterio de clasificación es válido si puede suponerse función de producción común (tecnología), por lo que olvida las diferencias en el proceso productivo.

Este tipo de problemas tiene su origen metodológico en la construcción inductiva característica de la microeconomía. Al generalizar a partir de situaciones particulares, pierden la especificidad de las relaciones de heterogeneidad precisas al mirar, por ejemplo, la industria que es —en esta lógica— la simple agregación de empresas. Creemos que esta agregación (a partir de su concepción de la sociedad en donde los sujetos —la empresa puede serlo— son funcionalmente idénticos, y de su análisis de equilibrio) oculta lo que para nuestro estudio es esencial: la estructura compleja de relaciones dinámicas que constituye una industria, y la inserción diferencial (por funciones y papeles) de empresas en la misma (37). Alberto Corchuelo opina que se emplean definiciones tan arbitrarias relacionadas con la escala de empleo y de producción para la clasificación de una determinada planta, que escasamente dice algo respecto al verdadero estado y evolución tecnológica de las pequeñas unidades productivas ubicadas en uno u otro estrato.

Resaltemos en este repaso de criterios de clasificación, que las ventajas que presentan los datos estadísticos, como son la confiabilidad y comparabilidad, se ven enfrentadas a sus desventajas, como el englobar diversas unidades (siempre semejantes) en cada categoría, lo que nos implica información complementaria. Algunos otros autores nos indican posibles rumbos a tomar, tratando de entrever criterios de tipo cualitativo, que desafortunadamente las más de las veces no son suficientemente específicos para permitir la constitución de la categoría diferencial; en estos criterios cualitativos sí que puede decirse que están mediatizados por el interés específico del clasificador.

(37) Crítica a la concepción neoclásica de la relación del todo y las partes se encuentran en P. Salama. *Sobre el valor*. Ed. Era, México, 1978, p. 122.

Criterios Administrativos. Sistema de organización y administración tradicional, con concentración de funciones en un propietario-administrador, propiedad familiar, poca especialización de los agentes administrativos: relaciones internas y externas a la empresa de tipo predominantemente personal. Elemento humano poco calificado, falta de programación de la producción. Exceso de capacidad instalada, insuficientes sistemas de información para la toma de decisiones.

Criterios Financieros. Falta de acceso a financiación, recursos económicos escasos, altos intereses, predominio del crédito institucional, créditos a corto plazo, fallas en sistemas contables.

Criterios de Mercado. Clase de control y participación en ellos, nivel de competencia, número de productos.

Criterios Tecnológicos. Limitada división del trabajo, utilización de herramientas simples, mano de obra poco calificada, tecnología más tradicional que moderna.

El comentario posible sobre estos criterios es que tales no son exclusivos y específicos de algún tipo de industria, sino del desarrollo de cada una de las áreas de la empresa. Esta búsqueda de las identidades y las diferencias entre las empresas, que intenta instaurar un sistema de signos que permita dar razón de la constitución de "tipos" (ideales, promedios) de ellas cae frecuentemente en errores como desplazar la denotación a la connotación (introducir juicios de valor a descripciones) y argumentar unilateralmente. lo que es inmensamente posible en tanto la variedad de tales criterios es enorme (38).

La enunciación de criterios meramente descriptivos realizada no permite llegar al punto central del análisis: la dinámica propia de las pequeñas industrias, referida a su lugar en la reproducción social. Análisis que permite la apreciación histórica del desarrollo de la pequeña empresa, la comprensión del carácter y ritmo del discutido proceso de desaparición-reaparición o de disolución-conserva-

(38) Ver al respecto de estos criterios taxonómicos el reciente ensayo de H. Gómez y R. Villaveces, la PMI en el desarrollo colombiano. Ed. La Carreta, Bogotá, 1979. p. 31.

ción. El tipo de clasificación usada (pequeña y grande, además de mediana y, a veces regular) es engañosa (en tanto remite a lo grande como una etapa más de su desarrollo) (39).

Es necesario enriquecer estas descripciones iniciales, avanzando en la comprensión de la problemática, para superar la descripción con la explicación. La utilización de descripciones como pequeña empresa cumple la función de señalamiento de un lugar —más o menos impreciso— de estudio. El sólo concepto de tamaño es bastante impreciso para establecer una tipología que sirva a nuestro estudio. Por ello, es preciso remitirse a un nivel concreto para determinar las magnitudes relativas, dado que es en estos términos como se presenta el problema. Este nivel creemos debe ser la rama de la producción, que influye en las prácticas de las empresas vinculadas a él, debido a que es allí donde se concentran las oportunidades dominantes de rentabilidad y subsistencia, expresadas éstas en términos de mercado, precios, competencia y demanda.

La subordinación a las grandes empresas, la dominación y la asociación, la independencia o coexistencia serán —principalmente— los criterios más significativos en nuestro análisis (40), en cuanto nos permiten insistir en el contexto, en la articulación comparativa de las empresas (grandes y pequeñas) con la rama, entendiendo que el mismo limitante de esta fase inicial de la investigación, cual es operar fundamentalmente sobre fuentes secundarias, nos obliga a acudir a la información disponible, basada en los criterios primeramen-

(39) Poulantzas enfatiza el peligro de la utilización de “términos (como pequeña y mediana empresa) cuyo empleo remite a una escala graduada y uniforme puede ocultar la delimitación entre capital monopolista y capital no monopolista, como suprimir la barrera de clase entre capital a secas y pequeña burguesía por referencia al término de pequeño capital”. Ver “Las Clases Sociales en el Capitalista hoy”. Ed. S. XXI, Bogotá, 1976.

(40) Dentro de un análisis semejante, el ensayo de Gómez H. citado clasifica funcionalmente a las pequeñas y medianas industrias en cuatro tipos distintos según el papel jugado en el proceso de industrialización. Desarrollables, derivadas, de amortiguación y rezagadas. Si bien consideramos que es un avance importante en el análisis de la PME, creemos que especialmente su primer tipo comporta problemas para el análisis, por su carácter tautológico y ambiguo al definir lo que se entiende por “desarrollo” de la pequeña empresa. Ver H. Gómez y R. Villaveces, Op. Cit. p. 38.

te anotados, lo que obstaculiza nuestro trabajo y nos lleva a "inventariar" el beneficio de tal información.

Cerramos este párrafo reafirmando que, si bien es forzoso admitir la diversidad de definiciones de la pequeña empresa y acogernos a la de mayor aceptación (es decir, aquella basada sobre el criterio del número de empleados), el criterio del tamaño no puede ser el fundamental para el análisis comparativo.

5. DESARROLLO INDUSTRIAL COLOMBIANO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

Retomemos algunas hipótesis claves en nuestra exposición que nos permitirán demarcar el camino de análisis.

En primer lugar hay que señalar los rasgos del proceso de industrialización colombiano, marcado por la internacionalización del capital y por un patrón de expansión oligopolista, acompañado de un proceso de centralización del capital y desnacionalización de la industria (41). La industria nacional se incorpora en un momento de avanzado desarrollo tecnológico mundial, lo que marca su expansión, primero, por un alto grado de dependencia tecnológica y segundo por una difusión del desarrollo tecnológico que, como resultado de la estructura industrial, es desigual en su asimilación por las diversas unidades productivas, lo que ha dado en llamarse dualismo, (o más exactamente heterogeneidad) tecnológico. Las condiciones en que nace históricamente la industria colombiana dan como resultado una prematura concentración en grandes empresas. La industria colombiana nace visiblemente concentrada, en razón de la acumulación y las alternativas tecnológicas en función de las condiciones de ganancia. Lo anterior implica que no puede describirse el desarrollo industrial colombiano como un proceso gradual de transformación y crecimiento de pequeñas empresas, como sería el caso clásico, sino que por el contrario la mayoría de los sectores nacieron directamente

(41) Es detallada la explicación de estos rasgos en: A. Corchuelo y G. Misas. "Internacionalización del capital y ampliación del mercado interno en Colombia 1958 - 1974". Teoría y práctica Nos. 12, 13 y 14. Además G. Misas contribución al estudio del grado de concentración en la industria colombiana. Ed. Tiempo Presente, Bogotá, 1975.

con características de industria; concentración locativa de la producción, escala elevada de producción, composición orgánica elevada, alta productividad.

Al instaurarse y desarrollarse la industria bajo condiciones de concentración, las empresas serán grandes: el tamaño de planta estará determinado por la interrelación de la tecnología (mundial), el tamaño de los mercados (que depende de la integración de ellos, la distribución poblacional, la estructura de ingresos, la acumulación de capital y el grado de industrialización alcanzado. El patrón de expansión oligopolista (basado en la diversificación, es decir, un patrón extensivo antes que intensivo), lleva a la centralización del capital mediante la formación de conglomerados (entendidos como conjuntos de unidades de producción y de distribución, organizados en varias empresas, bajo nombres diferentes, pero obedeciendo a un centro de decisiones único). El fenómeno de la conglomeración se ha desarrollado como una forma más depurada y perfeccionada de simple ensamble coordinado de varias empresas en una sola organización, que fue el método tradicional para centralizar el control de una industria con gran poder de monopolio.

Con la conglomeración —momento avanzado y relativamente reciente de la centralización del capital— se dan nuevas formas de imponer dirección al conjunto de las unidades de producción: los efectos de disolución de pequeñas empresas siguen rodeos de dependencia con respecto al capital monopolista y no los caminos directos de una absorción y liquidación pura y simple. La centralización se realiza no sólo por la absorción —fusión de empresas (proceso al que no hay que desconocer su importancia) sino mediante diversas formas de control tales como las compra-ventas de insumos, el control creditario, la provisión de materias primas, la utilización de productos terminados y otros que constituyen estrategias selectivas de formas indirectas de subordinación de pequeñas y medianas empresas.

Existe todo un proceso de disociación-concentración de la propiedad económica (entendida como poder de aplicación de los medios de producción y asignación de recursos y beneficios a tal o cual utilización) en su ligazón con la relación de posesión de los procesos de trabajo (entendida como dirección y dominio relativo de un proceso de trabajo determinado, lo que designa la posibilidad de operación de los medios de trabajo en un centro de apropiación de la

naturaleza): modificaciones que se manifiestan por cambios importantes en la división social del trabajo y en la figura de las empresas (42).

Señalamos pues algo que nos parece trascendental en el análisis: las nuevas formas de centralización del capital (conglomeración) conllevan a nuevas formas de articulación de las unidades de producción, de las empresas lo que queremos destacar es la formación de una estructura determinada que asigna un lugar específico a sus elementos.

La fase dominante de concentración del capital productivo en el momento actual es la de la producción integrada: reestructuración de los procesos de trabajo, en el sentido de una socialización y una división social conforme a la concentración de la propiedad económica: unidades de producción complejas en las que las diversas subunidades que las componen aparecen como sus elementos orgánicos y subordinados. Ilustraciones muy claras respecto a ese proceso de dominación por conglomerados aparecen en un reciente estudio realizado por la superintendencia de sociedades anónimas, donde se señala que cada día adquiere más relieve la tendencia a la agrupación para lograr más eficiencia, participar de modo efectivo en los mercados; coordinar las diferentes fases de los procesos productivos, desde la obtención de materias primas hasta la entrega del producto al consumidor, reducir costos en insumos y servicios; moderar o eliminar factores competitivos; rebajar al máximo los riesgos mediante la dispersión de inversiones (43).

La conglomeración es un fenómeno más o menos reciente en la evolución de la economía colombiana, que aparece como una forma de expansión a principios de la década del sesenta, que es justamente el momento en el cual la industria parece sufrir limitaciones en su expansión a causa de las condiciones del mercado interno. Coincide con el cambio en el dinamismo de la misma expansión, que de-

(42) Nicos Poulantzas profundiza en estas manifestaciones de las relaciones de producción en su libro "Las clases sociales en el capitalismo actual". Ed. Siglo XXI, México, 1976.

(43) Superintendencia de sociedades, conglomerados de sociedades en Colombia. Bogotá, 1977.

ja de recaer en la industria de bienes de consumo no durables, para descansar en la industria de bienes de consumo durables, bienes intermedios e incipientemente bienes de capital. La política de sustitución de importaciones explícita en el período de postguerra, dadas las condiciones de articulación de la estructura productiva nacional en la mundial, trae como consecuencia, de una parte, el florecimiento y expansión de las grandes empresas, beneficiarias de la política proteccionista, y de otra el dualismo que aparece en la estructura productiva como fruto de las condiciones de difusión del progreso técnico bajo la expansión oligopolista. El agotamiento relativo del mercado de bienes de consumo masivo, con la consiguiente pérdida de dinamismo para la industria del sector, ocasiona un deterioro en las posibilidades de las pequeñas empresas del mismo que, aún bajo condiciones muy limitadas, tenían posibilidades de un desarrollo espontáneo. El desarrollo industrial posterior, fundamentado en nuevos sectores dinámicos, trae consigo nuevas formas de existencia de pequeñas empresas, acordes con la extensión horizontal en bienes de consumo duradero y con la integración vertical que fortalece un amplio mercado de bienes intermedios.

Recogiendo la discusión, la diversificación (que como forma de ampliar mercados lleva consigo la expansión industrial en las dos últimas décadas) adquiere su dinamismo en la modificación de los patrones de consumo, tanto final como productivo y en consonancia con la concentrada estructura de ingresos de la población, opera en base al lanzamiento de nuevos productos y diferenciación de los mismos especialmente en la producción de bienes de consumo corrientes y durables. La ampliación de la base industrial hace posible el crecimiento de las demandas interindustriales mediante la integración nacional de procesos productivos: hay un notable crecimiento del sector de bienes intermedios, y en alguna medida, de bienes de capital, en función de las demandas derivadas del sector industrial de bienes de consumo, del sector agrícola y del sector servicios.

En síntesis, puede argüirse la simultánea presencia de 3 fenómenos particularmente importantes en la expansión industrial oligopolista a partir de la década de los sesenta: la diversificación de la producción (sustitución de bienes de consumo durable, intermedios y de capital), formación de conglomerados e internacionalización de la producción. En suma, queremos recalcar el paralelismo entre la expansión industrial y concentración económica.

¿Y cómo articular a este proceso nuestro objeto de estudio? Nunca sobraría señalar que las mediciones estadísticas de la concentración industrial son de carácter relativo por cuanto se refieren a la desigualdad de una distribución por tamaños; por ello no es rigurosa la aseveración común en tantos lugares que la pérdida progresiva de presencia relativa de la pequeña empresa en la industria nacional conduce al desaparecimiento de esta rama industrial. Aquí hay una diferencia al hablar en términos relativos y hacerlo en términos absolutos.

Y el hecho de que ambas consideraciones sean divergentes nos abre un amplio campo de estudio: el patrón de expansión oligopolista, que conlleva un particular comportamiento de mercado y una particular difusión (asimilación) del desarrollo tecnológico nos plantea la persistencia y desarrollo del dualismo (mirado en perspectiva de la dinámica tecnológica, y no estáticamente), con lo que se presenta como hecho de supremo interés no la desaparición de la pequeña empresa, sino su supervivencia e incluso su expansión, que nos conduce a la inquietud fundamental en la investigación que es el tipo de relaciones que se dan entre las distintas empresas (44).

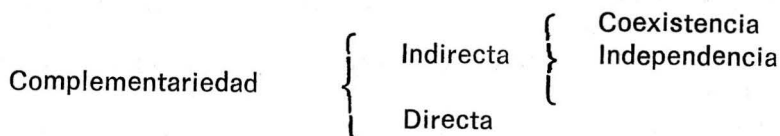
El tipo de expansión industrial sugerido, implica reacomodamientos del proceso de producción social, es decir realineamiento no sólo de la división del trabajo social (repartición de los sectores de la actividad social) sino incluso de la división de la producción social (sistema específico de unidades de producción y sus relaciones) (45).

(44) Cobra todo su valor la hipótesis lanzada por Sylos Labini: "si el desarrollo económico trae consigo en muchas importantes industrias la concentración, ha originado, al mismo tiempo una gran variedad de pequeñas empresas. Sin embargo, estas pequeñas empresas no pueden ponerse al mismo nivel que las grandes, de las cuales las primeras son, bastante a menudo, satélites. Más precisamente, durante el período moderno la concentración de la empresa va acompañada, por una parte, del progresivo hundimiento de pequeñas empresas que producen bienes que compiten con los de las grandes empresas; y por otra parte, del desarrollo de tantas y tantas pequeñas empresas subsidiarias y satélites". Sylos Labini. *Oligopolio y progreso técnico*. Ed. Oikos-Tau. Madrid, 1966.

(45) Mirar una definición más amplia de este concepto en E. de Ipola: *Discusiones sobre materialismo histórico*. Ed. La Pulga, Med. 1976, Cap. 1, p. 70.

Ya que en general hemos señalado que la dinámica del desarrollo industrial y de acumulación de capitales corre por cuenta de los nuevos eslabones del proceso productivo que se incorporan, con preponderancia de las industrias ubicadas en las etapas intermedias de la cadena productiva y que sirven materiales productivos para las industrias localizadas en las fases finales o que integran las diversas etapas de elaboración del producto en su propia actividad industrial, miremos el tipo de incidencia que esto plantea para la articulación de las pequeñas firmas en tal estructura productiva (46). Esta reestructuración industrial, resultado de la implantación de nuevos sectores industriales va acompañada de una recomposición del empleo y consiguientemente de una reconcentración del ingreso (47).

Ello implica, en esta dinámica una forma específica de división del trabajo entre las empresas de distinto tamaño, división en la que queremos resaltar su carácter complementario. Puede mostrarse el siguiente esquema: (48).



Hablamos de complementariedad (aunque no estrictamente en el sentido benigno, pues una complementariedad entre desiguales establece subordinaciones) porque nos parece que es la forma más clara de describir la articulación de empresas para entender las condiciones en que se desarrollan las pequeñas empresas, así como

-
- (46) F. Thoumi. *La Industria Manufacturera 1958 - 1967* (mimeo) profundiza en este proceso durante el período señalado.
 - (47) Ver estas implicaciones del nuevo modelo de acumulación en P. Salama. *El proceso de subdesarrollo. Ensayo sobre los límites de la acumulación nacional de capital en las economías semi-industrializadas*. Ed. Era, México, 1976.
 - (48) Con respecto a este esquema explicativo, ver la versión de diferentes autores: A. Corchuelo y G. Misas. *Internacionalización del capital y ampliación del mercado interno*. Revista *Teoría y Práctica* N° 14. P. 45; Juan Ignacio Arango. *Inversión Extranjera en la Industria Colombiana*. Boletín mensual de Estadística N° 303, p. 144. Staley E. y Morse R. *Industrias pequeñas para países en desarrollo*. Ed. Roble, México, 1968.

las relaciones que se establecen con las grandes empresas, lugar este donde buscamos la explicación del mantenimiento e impulso de estas formas duales de producción (49). Cuando hablamos de complementariedad indirecta hacemos referencia al papel que el mercado juega en una cierta división de labores, división que es preciso diferenciar de acuerdo a la posible coexistencia de empresas en la misma industria, o si por el contrario la especialización llega hasta diferenciar las industrias en las cuales están las empresas.

Se entiende por coexistencia, la presencia simultánea de empresas de diversos tamaños (grandes y pequeñas) produciendo un conjunto similar de bienes, o mejor, en un mismo ramo industrial. Allí se establecen ciertas relaciones de competencia que distan de permitir igualdad de condiciones a empresas que —por su diverso tamaño— poseen desigual poder de mercado. Característica de la interdependencia es el estar conformada por empresas de desigual productividad. En tales condiciones, es probable el surgimiento de “relaciones de alianza-subordinación entre firmas de desigual productividad”, alianza —por supuesto— en la que quien impone las condiciones y el dominio es la gran empresa, frente a la cual la pequeña empresa se subordina. Tales relaciones de coexistencia competitiva se dan primordialmente en ramos industriales en los que sean relativamente reducidas las barreras de entrada y salida y no se presenten apreciables economías de escala.

Las otras dos categorías en las que hemos agrupado las relaciones entre empresas, tienen como punto en común la no coexistencia entre empresas de desigual tamaño al interior del ramo industrial. La independencia hace relación a la especialización de las pequeñas empresas en ciertas industrias tradicionales en las que por la casi inmediatez de las técnicas utilizadas en la producción las grandes empresas tienen vedado su ingreso dadas las condiciones de ganancia, en lo cual parece jugar papel importante la inexistencia de economías de escala y la demanda intensiva de mano de obra, por lo que la existencia misma de las pequeñas empresas es explicable tanto por las características técnicas como por el tipo de demanda que atienden: de crecimiento lento o nulo.

(49) Corchuelo y Misas. Op. Cit. pág. 45.

(50) Luis Bernardo Flórez. “Desarrollos recientes de la industria en Colombia”. Cuadernos Colombianos N° 4, p. 672.

La relación que consideramos más interesante en nuestro estudio es la que hemos denominado de complementariedad directa y cuyo rasgo primordial lo constituye la integración que se realiza entre las grandes y pequeñas firmas a través de la producción recíproca de insumos. Tal integración tiene —obviamente— dos sentidos: en primer lugar, las grandes empresas oligopolistas producen insumos para una amplia gama de empresas de tamaño menor, que posiblemente se encuentren además en la categoría anteriormente descrita. Casos típicos: confecciones, cemento, plásticos. En segundo sentido, las pequeñas empresas producen insumos para las grandes. "El desarrollo de industrias nuevas como ensamble de automotores, fabricaciones de electrodomésticos, equipos de radio y T.V., producción de maquinaria, etc., ha dado lugar al desarrollo de grandes empresas dedicadas a la elaboración de estos bienes, y simultáneamente ha impulsado el desarrollo de pequeñas y medianas firmas que les producen partes, piezas, o les realizan ciertas tareas mediante subcontratación" (51).

A diferencia de las categorías anteriores, esta relación se establece en industrias de punta, en las que el surgimiento y consolidación de pequeñas empresas que giran alrededor de las grandes origina un comportamiento de mercado basado en el desigual poder de negociación, que da lugar a relaciones de dominación-subordinación (la gran empresa domina en esta relación a la pequeña empresa, que a su vez está subordinada, a la primera).

Lo que es fundamental para destacar es que la estrategia de poder que se establece a través de la sanción de la ley del valor, no es simplemente negativa, que excluya, destruya, suprima pequeñas empresas, sino que está ligada a toda una serie de efectos positivos y útiles. Es decir: la ley del valor se manifiesta en estas ramas industriales estableciendo un vínculo de coacción entre una aptitud aumentada y una dominación acrecentada, a través de técnicas que definen cierto modo de adscripción de la pequeña empresa, de encauzamiento de la racionalidad del pequeño empresario. Es lo que puede denominarse "una estrategia selectiva de formas indirectas de subordinación" (52) de pequeñas empresas a empresas oligopolistas.

(51) Corchuelo y Misas. Op. Cit. N° 12 - 13, p. 11.

(52) N. Poulantzas. Op. Cit. p. 135.

Esta dominación-subordinación que se establece como relación entre empresas de ciertos sectores dinámicos, se mantiene e incluso se reproduce limitadamente gracias a una serie de razones económicas que demuestran la utilidad para la gran empresa (entendida en el sentido amplio) de sostenerla: para volúmenes de demanda existentes no siempre es posible que las economías de escala sean mayores que las "deseconomías de escala en la administración de los trabajadores", por lo que la gran empresa desplaza actividades de débil rentabilidad, de forma que si bien las pequeñas empresas se mantienen e incluso exploran algunas nuevas formas de producir, en ciertos trabajos que no encajan en el flujo continuo de una gran serie de las unidades de producción complejas (accesorios, partes y piezas), la gran empresa espera elegir el momento de su expansión. Parece que a nivel de los diversos "factores de producción" se da un apreciable intercambio entre grandes y pequeñas empresas: estas últimas capacitan en gran medida personal de aquellas a través del "on the job training", y aquellas se despojan de buena parte de su equipo usado, haciendo la pequeña empresa un "salvamento" de aquél.

Resumiendo, la diversificación característica de la expansión industrial oligopolista que dinamiza nuevos sectores de la producción, produce nuevas formas de articulación entre grandes y pequeñas empresas, en las que resalta —en el ámbito de su complementariedad— la subordinación de la pequeña a la gran empresa, especialmente el tipo dominación-subordinación caracterizado, de donde resulta una estructura compleja de nuevo tipo, en la que la expansión de parte importante de la pequeña industria está condicionada a la expansión de grandes empresas. La formación y consolidación de oligopolios altamente concentrados en industrias de bienes de consumo durable, intermedios y de capital y la conglomeración, ya sea por las grandes empresas en su proceso de integración vertical y horizontal, o bien gracias al capital financiero, son las condiciones en las que se encuentran las posibilidades de desarrollo de la pequeña empresa. Por ello, la desigual difusión del progreso técnico en los diversos ramos industriales y tamaños de empresas, que determina tanto la complementariedad como la independencia entre firmas de diverso tamaño, implica una fuerza contrarrestante a la desaparición de pequeñas empresas, fuerza "que puede ser lo suficientemente grande como para que dentro de la expansión industrial, parte minoritaria pero positiva sea realizada por las pequeñas empresas" (53). La existencia de

pequeñas empresas que giran en torno a las grandes empresas, da lugar a los fenómenos de dualismo tecnológico y al establecimiento de relaciones de alianza-subordinación y dominación-subordinación. La inversión extranjera, agente fundamental de la expansión industrial en los últimos años, ha marcado pautas un poco distintas —en cuanto a concentración— al capital nacional: en tanto las grandes empresas nacionales sentaron su estrategia de consolidación en una absorción horizontal antes que diversificación, las grandes empresas, producto de la inversión extranjera lograron una diversificación sin fase previa de integración horizontal.

En cuanto a la participación empírica de las pequeñas empresas en nuestro desarrollo industrial hagamos unos breves comentarios, que deberán enmarcarse en el esquema anterior: puede afirmarse que la pequeña empresa ha ido adaptándose al medio ambiente que configuran los ciclos del comercio mundial con sus consiguientes acentos proteccionistas o liberacionistas, la evolución de las grandes empresas y la repercusión de cambiantes políticas económicas. Ha ido marchando según su entorno: la estructura industrial, nacional y mundial y la política económica. Así, en cierto sentido, la pequeña empresa "surge de oportunidades esporádicas, se filtra por los resquicios que abre el cambio en la circunstancia macroeconómica, se estanca en los nichos que toleran el proteccionismo y las imperfecciones del mercado, o prospera cuando atina a instalarse en la dirección de los vientos" (54).

Las posibilidades sectoriales de desarrollo de la pequeña industria a través de una vía clásica de expansión se ha agotado al comenzar el fuerte impulso industrializante de la postguerra. En este período de industrialización sustitutiva la pequeña empresa pierde su dinámica, que aparece transformada ya en la década del sesenta. Hay una serie de industrias livianas que por el marco proteccionista en el cual se desarrollan y las condiciones del progreso técnico y de la demanda, coexisten con grandes empresas, dentro de la caracterización anteriormente hecha de asociación-subordinación. Sin embargo, la asociación es cada vez más dual dado el acentuamiento de esta heterogeneidad tecnológica. Ciertas industrias tradicionales logran supervivir en estas tres décadas en condiciones de indepen-

(53) Corchuelo y Misas. Op. Cit. N° 14, p. 47.

(54) H. Gómez y R. Villaveces. Op. Cit. p. 91.

dencia, y relativa autonomía, al influjo de la gran empresa, gracias a la diferenciación de productos y mercados. No puede pensarse que la supervivencia de pequeñas empresas de este tipo pueda explicarse exclusivamente desde el punto de vista económico: ella ha cumplido un importante papel social y político de amortiguación de conflictos, aunque desde la óptica de la eficiencia pueda mostrarse rezagada.

La década de los sesenta da origen al desarrollo del tipo de pequeñas empresas que queremos destacar por ser el producto más típico del desarrollo: la empresa derivada o complementaria, a pesar de que la primera parte de la década sea de agudización de la pérdida de dinamismo, expresión de la situación general de la estructura productiva. La ampliación de demandas interindustriales y el impulso en sectores en los que la inversión extranjera jugaba papel fundamental, además de la estrategia exportadora, dan un impulso al nuevo tipo de pequeñas empresas (55), que tienen un auge hasta que la crisis mundial de los años 74 se refleja en una crisis de la industria nacional, que alimenta un cambio en la política industrial del gobierno López (56).

Hay tres rasgos importantes en esta "cronología" de la pequeña empresa. El primero, es el crecimiento continuo del tamaño de la pequeña empresa, que se duplica más o menos cada 5 años (11 empleados en 1964, 20 en el 69 y 30 en el 74 para el establecimiento tipo promedio), lo que nos muestra las transformaciones que tiene el subsector. Un segundo punto sería la gran inestabilidad que presen-

(55) Indicativo de este nuevo tipo de pequeñas empresas lo es el carácter general de su secuencia tecnológica, más corta y menos sofisticada que la de grandes empresas: la pequeña empresa absorbe proporcionalmente más insumos y los elabora relativamente menos que la grande, sugiriendo esto la concentración en actividades derivadas (subordinadas) de ésta o en la fabricación de artículos livianos para el consumo final.

Índices de predominio de la pequeña empresa permiten mostrar que el nuevo tipo de ellas se concentra en la producción de bienes intermedios y de capital, en tanto el viejo tipo que persiste como rezagado o en función de amortiguación es más común en la fabricación de artículos para el consumo. Las pequeñas empresas del primer tipo son en promedio mayores, tecnológicamente más complejas y económicamente más eficientes que las pequeñas empresas del segundo tipo.

(56) Ver ampliación de esta historia reciente en Leonidas Mora, Op. Cit. J. A. Bejarano, Op. Cit. y H. Gómez y R. Villaveces, Op. Cit.

tan las pequeñas empresas, es decir el amplio fenómeno de aparición-desaparición de ellas, que creemos ha sido un factor fundamental en el reacomodamiento de funciones para la pequeña empresa (57). Este sería un interesantísimo campo de investigación para el analista de la pequeña empresa, pues desafortunadamente no se cuenta con mayor información acerca de las quiebras de empresas y las condiciones de aparición de nuevas. Un tercer rasgo es la continua pérdida de peso relativo en el sector industrial de acuerdo con todos los indicadores (empleo, producción, valor agregado, etc.) y para la generalidad de los sectores. Las cifras a este respecto, como lo hemos anotado anteriormente hay que tomarlas con cuidado, por las inexactitudes a que llevan generalidades basadas en ellas (58); de las mismas, diferentes autores han inferido consecuencias contradictorias: el éxito de la pequeña empresa por su crecimiento o el fracaso por su desaparición. En este sentido, una historia empresarial desagregada es fundamental. Una breve discusión sobre la vastedad de las consecuencias del decaimiento en el peso relativo de la pequeña empresa se encuentra en el reciente texto de Gómez Buendía (p. 13), donde se concluye que el examen de hipótesis al respecto precisaría el seguimiento temporal de empresas determinadas y no puede basarse en muestras periódicas independientes.

6. ANALISIS SECTORIAL Y PEQUEÑA EMPRESA

La estructura y las características del sector industrial al que la empresa pertenece influyen sobre la conducta en el nivel empresarial: la configuración de la rama, el grado y la naturaleza de la interacción entre sus unidades productivas y el número y las carac-

(57) Al respecto el DANE observa el siguiente comportamiento irregular en la pequeña industria, denotado por las variaciones en el número de establecimientos así: 70 - 71: 20%, 71 - 72: 6.1%; 72 - 73: 6.3%; 73 - 74: 8.34% y 74 - 75: 4.62%, irregularidad que el DANE atribuye a la inestabilidad de los mismos, los cuales desaparecen con la misma facilidad con que se crean. DANE: Boletín mensual de estadística N° 327. Octubre/78.

(58) El DANE muestra en los últimos años (70 - 75) una participación decreciente en el empleo relativo así: 35.7; 35.5; 34.0; 33.5; 33.8, aunque absolutamente haya aumentado el empleo 5.6% anual en promedio.

terísticas de las unidades que contienen tendrán definitiva influencia en la manera como la empresa se conduzca. La dinámica de la rama en la que las empresas están funcionando explica en mayor medida el comportamiento empresarial que unas supuestas características de la empresa como tal, aislada del contexto. Se dan interacciones entre unidades de producción en las ramas, que pueden ser fuente de cooperación e interdependencia o de competencia y conflicto. Es el grado de interconexión de todos los tipos de unidades lo que convierte a la rama en la unidad de análisis apropiada para el estudio.

Dada la importancia del análisis por ramas, observemos la distribución porcentual de las pequeñas empresas en los diversos sectores, según la clasificación internacional industrial uniforme (CIU), para el año 1974 y en orden de importancia según el personal empleado.

<u>Código</u>	<u>Sector</u>	<u>Participación</u>
38	Metalmecánico	23.1%
32	Textiles, confecciones, cuero	23.0%
31	Alimentos, bebidas y tabaco	19.7%
35	Química	11.0%
36	Minerales no metálicos	7.6%
34	Papel e imprenta	7.5%
33	Madera y muebles	7.1%
37	Metálicas básicas	1.0% (59)

Si comparamos con la situación que se presenta 10 años antes, podemos notar especialmente el ascenso relativo de la metalmecánica y los sectores de química, madera y papel, a la vez que el descenso relativo de alimentos, mientras textil se mantiene con semejante participación. El ascenso relativo de la pequeña empresa metalmecánica a la vez que el descenso de la pequeña empresa productora de alimentos son dos fenómenos que nos llaman a estudio,

(59) FUENTE: H. Gómez y R. Villaveces. Op. Cit. p. 114 - 5.

dado su importante cambio de comportamiento y el diferente papel que juegan las distintas ramas en la estructura industrial como un todo, y que les ha asignado diferente dinámica en las dos últimas décadas.

Del primero intentaremos recoger elementos generales e importantes para la explicación de su evolución a través de algunos textos claves (60). Para el sector de alimentos nos valdremos de la investigación realizada por la EAFIT y otras universidades para el CIID (61).

6.1. Sector Metalmecánico

Por tal entendemos la agrupación 38 de la clasificación CIIU, que comprende principalmente 4 subsectores: fabricación de productos metálicos (381), construcción de maquinaria, aparatos y artículos eléctricos (383) y construcción de material de transporte (384). En ella, haremos especial énfasis en la industria automotriz y la producción de autopartes para la misma, que constituye el sector más dinámico de la industria metalmecánica y con creciente participación en la última década.

Hecho fundamental en el origen del sector metalmecánico en el país fue la inauguración de la siderúrgica de Paz del Río, gracias a la cual se pudo realizar un rápido proceso de diversificación en la producción de artículos metálicos y mecánicos. De tal época data un gran número de pequeñas y medianas empresas de muebles metálicos, herramientas agrícolas, artículos domésticos, calderería, aparatos pequeños, fundición, etc. En aquella época se intenta establecer las primeras fábricas de automotores, lo que si bien nos indica el interés por el desarrollo del subsector, nos demuestra que este

-
- (60) Tales son: Camilo González, La Industria Automotriz en Colombia. Boletín mensual de estadística N° 280 - 81, 1974; Instituto de Investigaciones Tecnológicas. La Industria de Autopartes - 1976; Hernando Gómez Otálora. Plataforma de desarrollo metalmecánico. Fedemetal, 1978; DANE, Perfil estadístico de la pequeña y mediana industria 1970 - 1975. Boletín mensual de estadística N° 327, 1978 H. Gómez y R. Villaveces. La PMI en el desarrollo colombiano, Ed. La Carreta, Bogotá, 1978.
- (61) Gestión Tecnológica en la Industria de Alimentos de Colombia. Revista Temas Administrativos N° 31, 1978.

sólo era, a su vez, producto de la diversificación-ampliación de la estructura productiva (62), de la demanda, que madurará posteriormente, y que tan sólo podrá consolidarse en la década del sesenta. Es a principios de esta década cuando se presenta un crecimiento muy rápido en la cantidad y variedad de la producción metalmeccánica, en cuyo interior se adoptan y generalizan nuevas técnicas como la extrusión, la forja liviana, el troquelado, etc. (63).

Sin embargo hay que destacar un efecto que sobre el proceso global de industrialización tiene el estrangulamiento del sector externo: la limitación del crecimiento de industrias muy dependientes de insumos importados, entre las cuales se encuentran algunas metalmeccánicas, la de ensamble, la electrónica. Es posible que lo sucedido en la década del setenta con el sector externo haya favorecido la superación por parte de tales industrias de tan importante barrera.

Es fundamental en la evolución del sector metalmeccánico la incidencia que sobre el mismo tiene el subsector automotriz, que ha sido el más dinámico en la economía colombiana en los últimos años, que de una parte ha ido adquiriendo mayor importancia relativa en el sector metalmeccánico y, de otra, ha generado un considerable "efecto de arrastre" o de industrialización por eslabonamiento de la demanda, que ha redundado en el auge de la producción de autopartes, que si bien no exclusivo, sí es mayoritariamente metalmeccánica (64). No olvidemos que el aspecto a resaltar en este somero recuento es que industrias nuevas y dinámicas dan origen a nuevas formas de existencia de pequeñas empresas, satélites de las grandes.

Aunque desde principios de la década del 60 se efectúa ensamble de vehículos en Colombia, sólo con posterioridad a 1968 puede hablarse en rigor de un ensamble nacional (65). Esta transformación implica en el desarrollo del sector, una importante modificación: el

(62) Ver Gabriel Poveda Ramos. Políticas económicas, desarrollo industrial y tecnología en Colombia, 1925 - 1975, Bogotá, Guadalupe, 1976. Cap. 2, p. 66 y ss.

(63) Gabriel Poveda Ramos. Ibidem. p. 76.

(64) Dentro del sector productor de autopartes se incluye además producción de llantas, baterías, vidrios, cojinería, etc.

(65) Ver la sustentación de este punto por Camilo González, Op. Cit. p. 108 y siguientes.

paso de procesos simples de reparación, al dominio de actividades de transformación productiva. Destaquemos pues un doble proceso al interior del sector en su evolución: la definitiva influencia del establecimiento de plantas terminales (ensambladoras) para la dinamización del sector automotriz, y el crecimiento de industrias complementarias a esta evolución, especialmente metalmeccánicas, gracias a los nuevos mercados y las posibilidades de acumulación que facilitan las ensambladoras.

La anterior evolución se manifiesta por ejemplo en el diagnóstico diferente que en el lapso de 10 años se realiza sobre el sector: en los años sesenta la CEPAL conceptúa acerca de la escasa incidencia de las pequeñas empresas en el sector metalmeccánico, dado el alto grado de independencia de las grandes empresas. En la segunda parte de la década de los sesenta, se conceptúa por parte del Instituto de Investigaciones Tecnológicas acerca del sector metalmeccánico dedicado a la producción de autopartes como integrado en su mayoría por pequeñas y medianas empresas: tal cambio de diagnóstico es sintomático de la evolución del sector.

Algo que hay que señalar para evitar caer en errores producto de las clasificaciones de producción de bienes de capital, es que el sector metalmeccánico colombiano se caracteriza por una tecnología que dista mucho de ser compleja. Más bien prima en el sector la producción de bienes de consumo durables y bienes intermedios que la producción de bienes de capital, que cuando lo son consisten apenas en herramientas simples. Podemos afirmar del predominio de la simple armadura y ensamblaje a partir de piezas y partes: el establecimiento de la industria terminal refuerza la constitución de un sector productor de bienes intermedios como partes, piezas y accesorios; afirmemos también de la apreciable concentración de establecimientos metalmeccánicos en actividades de reparación y el insuficiente desarrollo de actividades básicas y especializadas.

Dentro de la combinatoria de mercados, tecnología y políticas institucionales necesarias para el establecimiento de la industria de ensamble automotor en las condiciones de la economía colombiana y referida a un momento de su desarrollo ⁽⁶⁶⁾, destaquemos cómo

(66) Ver Camilo González, *Ibid.* p. 122-123.

la naturaleza de las operaciones, al igual que el elevado número de piezas, facilita la divisibilidad del proceso de ensamble (que consiste en un conjunto de operaciones de armada, pintura y montaje), de tal forma que se permite que muchas piezas se produzcan en plantas especializadas que alimentan el ensamble de subconjuntos. "El comenzar operaciones en la fase de ensamble, integrando gradualmente partes de producción nacional de poca complejidad tecnológica y bajas escalas, se ve facilitado por las posibilidades de dividir el proceso, lo mismo que por las características del ensamble que permite escalas mucho menores que si se tratara del establecimiento de plantas de producción completamente integradas" (67). En la descripción del proceso de ensamblaje, el autor citado infiere como característica del mismo, la simplicidad de sus operaciones y el que pueden fácilmente efectuarse dentro de una gama bastante amplia de condiciones técnicas.

Las consideraciones anteriores son claves para comprender la evolución y la actual situación de la industria de autopartes, de la cual haremos una descripción en función de los rasgos de nuestro interés.

La industria productora de autopartes es típico resultado de la industrialización por eslabonamiento de la demanda, esto es, que una vez incluida determinada producción se abren posibilidades para la inclusión de sus insumos. Ahora, cuando la producción inicial está al interior de un mercado oligopólico, de forma que los insumos "eslabonados" correspondan a grandes empresas oligopolistas y por lo tanto sus características dependan del bien final (en nuestro caso los automóviles), se establece una relación de dependencia estrecha entre el centro y sus satélites (entre las ensambladoras y las proveedoras de autopartes), con lo que la puesta en marcha de uno de ellos será posible solo a un determinado momento del desarrollo del centro y sus dimensiones estarán también limitadas (68). Algunos elementos a destacar en la industria de autopartes son la considerable participación de las ventas a las ensambladoras en el total de la producción, el predominio no tanto de empresas muy pequeñas (hasta 30 trabajadores) como de empresas medianas (69), y

(67) Op. Cit. p. 123.

(68) Op. Cit. p. 132.

(69) No podemos dejar de anotar que las tendencias a la concentración aún

las diferencias tecnológicas entre las ensambladoras y las productoras de partes (70).

La pequeña y mediana industria productora de autopartes destina algo así como el 75% de su capital a la fabricación de partes y piezas, donde se puede mostrar que el mercado de productos para éstas está constituido en más de un 60% por las ensambladoras, siendo lo restante el mercado de reposición y en alguna medida el mercado de exportaciones, con lo que se muestra la alta dependencia en ventas de autopartes a las ensambladoras, dependencia que, bueno es decirlo, está en relación inversa con el tamaño mismo de los fabricantes de autopartes, pues hay una relación directa entre este tamaño y el acceso directo al mercado de reposición (por ejemplo: baterías, llantas, etc.). La dependencia con respecto a las ensambladoras es más apreciable incluso en los tamaños medios de empresas, donde se depende en más de un 60% de las plantas ter-

en este ramo se consolidan al pasar la integración de su etapa simple hacia momentos más complejos de la misma, tendencia que tiende a acentuarse dado que parece ser que la etapa de integración simple parece estar agotada.

Misas ya había anotado los altos grados de concentración en industrias medianas y la gran influencia de las pequeñas y medianas empresas como características de la industria metalmecánica. Aquí es interesante anotar dos observaciones que llaman la atención a otros tantos autores acerca de la pequeña escala en el sector metalmecánico. Leonidas Mora (obra citada. p. 66), destaca cómo son los bienes de consumo duradero y de capital los que requieren menor escala comparativamente con las industrias de bienes de consumo masivo e intermedios en el país, con lo que el autor cree desvirtuar el error bastante generalizado en los economistas de considerar que las primeras tienen mayor relación técnica capital-trabajo que las segundas. Por el contrario, afirma, el coeficiente es típicamente bajo en la industria de maquinaria. Juan Ignacio Arango (obra citada. p. 152) encuentra de sumo interés anotar cómo el sector metalmecánico (agrupación 38) se encuentra en promedio por debajo del tamaño promedio de la industria nacional (exceptuando material de transporte), siendo particularmente pequeño el tamaño de planta de productos metálicos. El autor encuentra difícil ofrecer una explicación cabal de este fenómeno, pues si bien en los países industrializados la producción de algunas máquinas-herramientas, por su misma especialización, no se realiza por lo general en grandes establecimientos, no parece ser este el caso colombiano, cuya explicación estaría en la extensión del mercado.

- (70) La industria de llantas no la incluimos en nuestro análisis, pues éstas parecen tener características muy distintas.

minales (más que en los pequeños tamaños). De los productores de autopartes, puede afirmarse que la moda (estadísticamente) es la mediana empresa. Como característica de los proveedores el predominio de la mediana empresa se acompaña de una mayor ligazón con las ensambladoras, tanto desde el punto de vista de las ventas como de las exigencias tecnológicas. Tal cuestión está relacionada con la etapa de integración simple en la que se encuentra el ensamblaje de autos, que se describe como producción de partes simples que requieren procesos de manufactura básicos elementales.

Las diferencias tecnológicas entre las ensambladoras y las productoras de autopartes son apreciables, aunque es de destacar que la relación entre ellas ha infundido un relativo avance tecnológico en los proveedores de escala media (71). Camilo González en su estudio analiza detenidamente tal cuestión (72), concluyendo que las ensambladoras presentan mayor grado de mecanización y organización de la producción, pues sólo de esta manera, con salarios más altos, pueden exhibir mayor productividad, con lo que los proveedores, al tener salarios y productividad más bajos, cumplen funciones útiles para la ensambladora, pues a su nivel de salarios (producto de su organización sindical que a su vez es resultado del tamaño de la organización) se encarecería los insumos, tanto asumiendo el mismo tipo de organización de la producción como si se supone que introdujeran máquinas modernas cuyos tamaños mínimos de planta implicarían alta subutilización y elevación de los costos unitarios. En conclusión, esta situación permite a las ensambladoras tener ganancias más elevadas. Es decir, la integración bajo condiciones de subordinación, cuestión que nosotros hemos denominado simplemente "complementariedad" posibilita obtención de sobreganancias a las grandes empresas que dominan. Esta estrategia de subordinación es, desde el punto de vista de la maximización de utilidades, óptima. No puede sostenerse así, la necesidad de desaparición de cierto tipo de pequeñas empresas.

En esta perspectiva es interesante allegar más información que nos permita entrever la validez de nuestras hipótesis iniciales, y que

(71) Esto puede ser indicativo de la falsa concepción del dualismo que consiste en ver las partes ausentes de relaciones, como una parte moderna y otra atrasada, estáticamente.

(72) C. González. Op. Cit. p. 162-63.

nos hagan esperar la posible generalización de ellas a otros sectores dinámicos de la industria. Como manifestación de la relación de dominación-subordinación que queremos destacar anotemos dos elementos: las licencias de producción y el fenómeno de subcontratación. Las ensambladoras no han permitido la "liberación" de la producción de las autopartes, sino que por el contrario mantienen un mayor control tecnológico sobre sus proveedores a través de la concesión de licencias de producción.

La observación de Gabriel Misas en su estudio (73) acerca de la existencia de un amplio mercado de subcontratación donde buena parte de las firmas trabajan bajo contrato para grandes empresas metalmeccánicas produciéndoles partes y piezas es confirmada en este sector. Las proveedoras de autopartes pertenecientes al sector metalmeccánico realizan básicamente 4 procesos: estampado y forja, mecanizado, y fundición. De éstos, son especialmente característicos de las pequeñas empresas los dos primeros, en los que se constató que más de la mitad de las empresas subcontratan autopartes (74). En la operación de mecanizado, aunque parece por sus mismas condiciones tecnológicas más propio de la grande empresa (como efectivamente lo es) también se presenta subcontratación. Las ventajas de esta modalidad de subcontratación son más o menos claras: las grandes empresas se descargan de tareas de menor productividad y buen número de personas que, a los niveles de salario practicados por éstas, implicaría mayores costos, y además se convierten en monopsonistas con respecto a un amplio conjunto de pequeñas empresas que dependen para su funcionamiento de los pedidos de firmas líderes, lo que implica bajos costos en la adquisición de partes y piezas (75).

Además, señalaremos tres rasgos más que nos confirman nuestra hipótesis: la concentración regional de la industria de autopartes,

(73) Gabriel Misas. "Concentración..." p. 39.

(74) Por ejemplo en procesos como galvanizado, recubrimiento superficial, tratamientos técnicos, pintura, pulimento, etc.

(75) Ibidem - Al respecto, la CEPAL observa en este fenómeno de subcontratación que la venta de *productos intermedios* permite a las grandes empresas expandir sus ganancias merced a la explotación del trabajo en algunas fases del proceso productivo, con lo que la subcontratación, como manifestación de la subordinación es acompañada de la fijación de precios; las relaciones entre los sectores formal e informal, revista de la CEPAL. Primer semestre de 1978. pp. 103-141.

la propiedad de las empresas y la racionalidad del crecimiento. Sin considerar pinturas y carrocerías, la distribución regional de los proveedores se concentra claramente en Bogotá (60%) y en Medellín (20%), lo que es producto, de una parte, del lugar de las ensambladoras, que fue inicial y mayoritariamente Bogotá y sólo posteriormente Medellín, y de otra, de las políticas mismas de las ensambladoras, dentro de las que se destaca la Chrysler como promotora de autopartes. A este nivel, se puede probar la afirmación de que la descentralización regional de la pequeña empresa no es independiente de la política de asentamiento de la gran empresa.

Si bien se destaca el capital nacional en las proveedoras, al contrario de las ensambladoras en las que predomina tanto el capital estatal como el extranjero (76) (asociados), creemos que dista de pertenecer aquel a pequeños empresarios (por lo menos tendencialmente). Ciertos indicios nos llevan a inquietarnos por la concentración de la propiedad de pequeñas empresas en conglomerados de sociedades, lo que creemos da un carácter radicalmente distinto a las mismas (por ejemplo, desde el punto de vista política de promoción de la pequeña empresa).

El crecimiento del sector proveedor de autopartes es descrito como irracional (77) pues paralelo al surgimiento de empresas se ha presentado subutilización de equipos y desempleo. Es sintomático anotar (porque es sintomática la utilización de argumentos "económicos" desfasados) que se promueve la competencia entre los proveedores, lo que consolida su subordinación (78). Históricamente la relación cronológica del sector de autopartes muestra un gran peso de la política diversificadora de las empresas en los últimos años: alrededor de una tercera parte de las empresas que hoy producen autopartes existían antes del 65 pero con otros productos, es decir, se han diversificado. Un 30% de las productoras de autopartes exis-

(76) Para un analista de la propiedad empresarial, el capital extranjero controla el 50% de la rama metalmecánica. Ver Julio Silva Colmenares. Los verdaderos dueños del país. Fondo Editorial Suramericana, Bogotá, 1977.

(77) Ver 117, Op. Cit.

(78) Los sistemas de comercialización promueven la competencia y disminuyen las escalas de producción al repartir sus compras, buscando minimizar precios y riesgos (que pueden presentarse al depender de un proveedor).

tían como tales antes de ese año y la creación de ensambladoras las ha dinamizado. Las demás fueron creadas como tales. Dentro de las pequeñas empresas anotemos que se ha encontrado temor al crecimiento por la inestabilidad de la demanda (herramienta de la dominación-subordinación) y por las implicaciones laborales (se forma quórum para la integración de sindicatos). Creemos este tipo de racionalidad se haga presente en otros sectores, y es un primer paso tendiente a observar los pequeños empresarios desde una óptica no formal (79).

Por último, miremos lo anotado, en relación con dos gremios que inciden sobre la marcha del sector: Acolfa (Asociación Colombiana de Fabricantes de Autopartes) y Fedemetal (Federación Colombiana de Industrias Metalúrgicas). Acerca de Acolfa, es un "cartel" de reciente creación donde se inscriben principalmente los grandes productores de autopartes, que concentran buena parte de la producción. Faltaría hacer un análisis a fondo de esta asociación, sus realizaciones, su peso político. Con respecto a Fedemetal, primera entidad gremial especializada en el país, queremos ligar lo dicho por nosotros con respecto a su diagnóstico de la industria metalmeccánica (80), en el que indican los obstáculos principales para el desarrollo del sector metalmeccánico: abastecimiento de insumos, estrechez de mercado (restricciones de demanda) y financiamiento (de capital de trabajo).

Señalamos la importancia especialmente de los dos primeros obstáculos, pues, ellos están presentes, como los que más, en nuestro análisis. Al respecto del primero, buscando suministros oportunos y precios estables, FEDEMETAL propone la perspectiva de la subcontratación por parte de las firmas extranjeras con las firmas nacionales de la producción de piezas, partes y aún artículos finales con destino a los mercados internacionales (81). La caracterización de la problemática de la relación entre las ensambladoras y las autopartes no señala lo que para nosotros se destaca: tal es, para ellos, problema de volumen de producción y de mercados. El crédito es

(79) Casi que pensar en un supuesto valor "intrínseco" que para el empresario representa no complicar excesivamente la organización y el funcionamiento de su empresa.

(80) Dada en su plataforma, Hernando Gómez. Op. Cit.

(81) Fedemetal. Op. Cit. p. 135.

para las pequeñas empresas del sector (en la única mención que de ellas se hace) el problema central. Creemos que desafortunadamente se reedita el eterno argumento de los pequeños industriales que hemos considerado unilateral, pues para la pequeña empresa ese no es el meollo del problema, sino la concentración de la riqueza y la existencia de grandes monopolios (82).

Para culminar este breve recuento, observemos cómo las esperanzas del sector metalmeccánico están cifradas en el Pacto Andino, donde el relanzamiento de la industria hacia el mercado mundial se entrelaza con el propósito político de integración de las naciones andinas, pacto en el que ha jugado papel de primer orden la industria metalmeccánica, como lo demuestran las primeras decisiones sobre programación industrial (decisión 146), que si bien parece haber sufrido toda suerte de tropiezos, las perspectivas son más atractivas. Especial importancia en el pacto cobra el sector automotriz, y en él el papel de las firmas multinacionales. El creciente proceso de internacionalización de este ramo seguramente traerá nuevos problemas a la pequeña empresa metalmeccánica.

Aquí aparece claro cómo el "éxito" de la pequeña empresa depende de un propósito político, en el que se enmarquen cambios en la distribución del excedente y la asignación de recursos, cambios que afectan indudablemente a la gran empresa. Sólo a través de esta puede considerarse las posibilidades de fomento y promoción de aquella y esto depende de un propósito político cuyas posibilidades se salen de nuestro marco de estudio.

6.2. Sector de Alimentos

La referencia que haremos al sector será breve en tanto el campo ha sido suficientemente abordado por el Centro de Investigaciones (83). Queremos resaltar algunos elementos comunes y otros diferenciales que nos permitan señalar la enorme diferencia que exis-

(82) Es saludable que algunos dirigentes de ACOPI viren en tal dirección el análisis, en lugar de repetir una y mil veces los mismos argumentos de hace 15 años. Ver al respecto la entrevista al gerente de ACOPI, Mario Jinete: "El Monopolio es el Enemigo". Revista Alternativa N° 216. Junio 7 de 1979, p. 12 - 13.

(83) Ver Gestión Tecnológica en la Industria de Alimentos. Revista EAFIT N° 31. 1978.

te en el análisis por sectores. El sector de alimentos sigue más o menos los mismos rasgos del patrón de expansión oligopolista de la industria colombiana reseñada en capítulos anteriores.

Comporta con el sector metalmecánico algunas semejanzas no siempre comunes a los demás sectores: la existencia de un gran número de pequeñas empresas, cuestión que es incluso más visible en el sector de alimentos, en el cual se concentra una gran proporción de la denominada pequeña y mediana industria tal como lo señala el DANE (84).

Pero la existencia de las mismas en los sectores está referida a distintas realidades. El mercado al cual están adscritas juega un papel fundamental: mientras la pequeña empresa metalmecánica como característica que es de producción de bienes intermedios (en el sentido de que sus productos llegan a otras empresas que los utilizan en proceso de producción con miras a elaborar productos finales) está articulada con la gran empresa fundamentalmente en una relación de dominación-subordinación. La pequeña empresa productora de alimentos se articula (en su carácter de productora de bienes de consumo) al mercado (directamente) con base en estrategias tales como diferenciación de productos y segmentación de mercados, con lo que las relaciones que se establecen entre las firmas pequeñas y grandes son de coexistencia (aclarando que no siempre son los productos buenos sustitutos entre sí) y de independencia (aunque no de autonomía).

El estar adscritos a sectores de tan distinta dinámica implica para ellos una perspectiva también muy distinta: mientras la pequeña empresa de alimentos se estrangula al vincularse a tramos de la demanda muy poco dinámicos, con lo que pierde peso absoluto y relativo en el sector, la pequeña empresa metalmecánica se vincula a sectores dinámicos (como el automotriz y la maquinaria), por lo que no siempre la dirección de la evolución en términos absolutos se compagina con la misma en términos relativos. Es decir el dualismo persiste diferencialmente con base a articulaciones diversas.

La dinámica del cambio técnico es significativamente distinta en ambos sectores, a pesar de que exista una dependencia a este nivel

(84) DANE. BME N° 327. Octubre/78, pág. 92.

del cambio técnico de las grandes empresas, por ejemplo con el desplazamiento de maquinaria usada de las grandes a las pequeñas empresas. Sin embargo no son comunes fenómenos de licencias de producción y subcontratación de procesos en el sector de alimentos, en el que predomina una tecnología "libre".

Podría postularse que el ciclo de vida de los respectivos productos sigue vías inversas: mientras en alimentos el ciclo es tradicional en cuanto al liderazgo de la gran empresa y su posterior seguimiento por la pequeña empresa, en metalmecánica, debido posiblemente a volúmenes de producción relativos al tamaño del mercado, el ciclo parecía ser la sustitución de ciertas actividades que llegan a ser rentables de las pequeñas, a las grandes empresas. El comportamiento regional también parece diferir, pues en tanto el aprovechamiento de demandas locales y el aislamiento relativo de mercados regionales permite laborar a pequeñas escalas a la industria de alimentos en relativa descentralización de las cuatro grandes ciudades, en el sector metalmecánico el carácter mismo de la ampliación de la división del trabajo en las estructuras industriales concentradas en las ciudades principales obliga a éstas a concentrarse. No negando absolutamente la concentración regional en la industria colombiana, ésta es apreciablemente mayor en la metalmecánica, gracias al tipo de mercado al que se está adscrito.

A nivel de los precios sería interesante profundizar en la influencia que tiene la dominación-subordinación en el sector metalmecánico (por el evidente control de precios de las grandes empresas) y la dinamización que parece creciente por los mercados de altos y medianos ingresos para las pequeñas empresas productoras de alimentos. Ello implica además diferencias significativas en cuanto a elementos de mercadeo como calidad, presentación y publicidad.

El problema de los insumos, si bien pone de presente que las relaciones intersectoriales aquí se manifiestan como fundamentales, denotan dos fenómenos distintos. La articulación agricultura-industria y la profundización del desarrollo industrial, lo que plantea conflictos sociales de diverso tipo.

7. POLITICA ECONOMICA Y PEQUEÑA EMPRESA

Señalemos en primer lugar la política económica explícita del gobierno a partir del plan "para cerrar la brecha" de López que en

buena medida se continúa por la actual administración. Su razonamiento en resumidas cuentas es el siguiente: por ser la pequeña y mediana industria intensivas en el uso de la mano de obra y producir bienes de consumo masivo, el estimular su desarrollo con una política de promoción directa, se logrará un mejor uso social de los recursos (85). La política de promoción directa es la que hemos denominado tradicional: crédito y asistencia técnica y tecnología. Llama la atención que se haga énfasis en los sectores de alimentos, maquinaria y autopartes (86).

Con respecto al crédito ya hemos sostenido anteriormente que no creemos sea el meollo del asunto para la pequeña empresa. Además de considerar las limitaciones que la actual política monetaria, severamente contraccionista (87) ha tenido en el crédito mismo, cuestión fuertemente debatida en los últimos meses por los industriales y el gobierno.

Señalemos las relaciones del crédito con la concentración industrial, relación de la cual pueden resaltarse dos aspectos: primero, la concentración del crédito en el país, no justamente a favor de las pequeñas empresas (ACOPÍ afirma que cerca del setenta por ciento del crédito se coloca en uno o dos por ciento de los prestatarios) (88) es un problema de primer orden, y segundo, el crédito que llega a las pequeñas empresas parece convertirse en una forma de ligar intereses con los prestamistas, esto es, se sigue la tendencia imperante en el país por el capital financiero de ganar terreno, cuestión que ha sido formulada en alguna investigación como que "se está pasando por un proceso impersonal de expropiación (por el creciente ritmo de endeudamiento) que en su mayor parte ha ido en beneficio del capital financiero y en detrimento tanto del capital industrial como del trabajo" (89). También esto lo muestran algunos dirigentes de ACOPÍ: "los intereses de algunos grupos que en un prin-

(85) Leonidas Mora. Op. Cit. p. 61.

(86) Ver Departamento Nacional de Planeación. Para cerrar la brecha. 1975, p. 59 - 60.

(87) Ver comentarios en Eduardo Wiesner D. Colombia; situación y perspectiva económica. El Mundo. Junio 26 de 1979.

(88) Ver Alternativa, Op. Cit. p. 12.

(89) Ver Santiago Peláez. La Industria de la confección. Valle de Aburrá 1977, Medellín, Corporación Financiera Popular, 1978, p. 193.

cipio eran netamente financieros, en el manejo de algunas industrias, superando la mera integración vertical, para integrarse horizontalmente, son cuestiones realmente graves dentro de la producción nacional, que afectan obviamente al pequeño y mediano industrial" (90), o denunciando las operaciones de la banca "que están regidas por un principio de reciprocidad, es decir, el banco otorga crédito al cliente en la medida en que éste proporcione negocios y beneficios al banco" (91).

El centrar la promoción de la pequeña empresa en el crédito, tal como se plantea, muestra un entendimiento ingenuo de la naturaleza de las actividades productivas industriales, de la racionalidad empresarial y del juego de fuerzas que orientan el crecimiento industrial, entendimiento "ingenuo" que implica que sean las políticas implícitas las que operen efectivamente, es decir, en el marco neoliberal que en la política económica ha venido imponiéndose, el dar paso libre a las fuerzas del mercado es fortalecer a quienes pueden imponer su fuerza en él: las empresas oligopólicas que han demostrado la estabilidad de su estructura.

En esas condiciones de expansión industrial oligopolista, no parecen entonces ser los fondos (el capital-dinero) los limitantes a la inversión (no sólo de los oligopolios sino, además, de las pequeñas empresas) sino la demanda efectiva, en la que juega papel importante no sólo su volumen, sino su composición (92). He aquí el porqué la pequeña empresa se subordina en la producción de bienes intermedios o de capital cuya demanda estará centrada en las grandes empresas, o bien se limita a servir demandas suntuarias de acuerdo al nuevo patrón de producción-consumo.

Considerando entonces la limitada capacidad del Estado de regular la producción industrial, en razón de la debilidad en reclamar para sí una cierta autonomía frente a los grupos hegemónicos de la sociedad, la redefinición del patrón de industrialización —acudiendo al papel de las fuerzas del mercado— resulta en un panorama poco halagador para la pequeña empresa, tal como se ha presentado en

(90) Alternativa, Op. Cit. p. 12.

(91) Francisco de Paula Ossa. Op. Cit. p. 7.

(92) Ver Leonidas Mora, Op. Cit. p. 65.

(93) Ver Sylos Labini, Op. Cit. p. 183.

la última década, en el que la pequeña empresa comienza a jugar un rol cada vez más subordinado y dependiente con respecto a la gran empresa.

Fundamental es relacionar nuestro objeto de estudio con la orientación que ha tomado el conjunto de la acción estatal, que se dirige en la última década a promover las exportaciones y su diversificación tanto buscando la penetración de mercados externos como creando las condiciones internas necesarias para que la economía nacional adquiera posibilidades competitivas en el mercado mundial (94), apuntando a convertir los sectores exportadores en sectores de punta de la acumulación, con lo que se establece un cambio significativo en la composición de la oferta industrial, impulsando transferencias de recursos en función de los nuevos sectores dinámicos exportadores. Aquí aparece este papel complementario (subordinado y dependiente) de la pequeña empresa en la estructura industrial con toda su importancia, cumpliendo ciertas funciones con respecto a las grandes empresas dinámicas, que la hacen invaluable en el mejoramiento de la competitividad internacional de la industria nacional, consolidándose el carácter derivado de la pequeña empresa que algunos autores consideran fundamental en las economías exportadoras (95), y que consideramos que tendencialmente predominará, en tanto que otras pequeñas empresas que en el marco del proteccionismo de la política sustitutiva sobrevivan a pesar de su carácter rezagado, desaparecerán (96). En esta recomposición de la oferta industrial, y la consiguiente redefinición de lugar de la pequeña empresa en la estructura productiva, han desempeñado importante función los ciclos y sus crisis, pues creemos pueda sostenerse que buen peso de las grandes empresas lo han desplazado a la pequeñas empresas subordinadas, con que al hacer éstas un contrapeso al ciclo han ido transformando progresivamente su carácter.

Si bien pierde hoy fuerza hablar de pequeña empresa en función de su papel estratégico en la lucha contra el desempleo, imponién-

(94) Jesús Antonio Bejarano. Op. Cit. p. 91.

(96) Valdría la pena complementar este inventario sobre el papel de la pequeña empresa en la política exportadora con un trabajo que realizan como informe, práctica dos estudiantes de EAFIT para la Cámara de Comercio, pues contiene información que puede ser útil: María Elena Jaramillo y Alberto Muñoz. Vinculación de la Cámara de Comercio a la promoción de exportaciones menores de Antioquia.

dose hablar de ella en función de modernización de la industria y expansión de la base industrial (es decir, en función de la acumulación), con lo que la perspectiva de análisis cambia, no sobra énfaticar en que el éxito de la pequeña empresa sólo es posible sobre la base de cambios en la distribución del excedente y la asignación de los recursos, que lógicamente debe afectar las grandes empresas.

8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Antes que nada, aclaremos que por el carácter teórico de este informe y el papel exploratorio que cumple en una investigación más amplia que el Centro de Investigaciones realiza, las conclusiones no son puntos de llegada sino hipótesis de trabajo que recomendamos seguir adelante.

En primer lugar anotemos la imposibilidad de encontrar consenso entre las diferentes definiciones de pequeña empresa, dada la diversidad de instituciones e intereses que giran en cada clasificación. De todas formas una clasificación "per-se" no parece ser definitiva en el estudio, dado el énfasis necesario en las relaciones entre las empresas intra e inter sectorialmente. Por ello adquieren mayor valor (teórico y práctico) los estudios a nivel de sectores (ramos de la producción, industrias) que los estudios generales sobre la pequeña y mediana industria. A ese nivel sectorial, pueden delimitarse las funciones que cumplen las pequeñas empresas respecto al sector y por lo tanto con respecto a las grandes empresas. Allí podrán analizarse las determinaciones estructurales en el interior de las cuales cobran sentido los aspectos cuantitativos. Y cuando se impone el sector como unidad de análisis fundamental, es preciso remitirse a las relaciones intersectoriales que se dan al interior de la estructura productiva nacional.

Para analizar esta estructura hay que integrarla al proceso de acumulación a escala mundial que le da sentido y que nos permite observar que el proceso de desarrollo de los países subdesarrollados no es el mismo de los países desarrollados, por lo que los elementos que lo conforman tienen articulaciones e historias diferentes. Particularmente nos interesa señalar el diferente papel cumplido por la pequeña empresa en la expansión industrial, pues sostenemos que en la historia colombiana no es caso general la evolución de las em-

presas a través del crecimiento clásico: en Colombia las grandes empresas modernas y dinámicas no vivieron ese proceso gradual de crecimiento. Las discontinuidades tecnológicas se acentúan, pero se integran, con lo que la pequeña empresa se articula según otras modalidades de existencia, en lo que no podemos desconocer la hegemonía y dinámica de las grandes empresas y el carácter subordinado de las pequeñas. Por lo tanto, la dirección del análisis no podrá desfasarse históricamente idealizando un régimen de competencia en el cual se intentaría una apología de la pequeña empresa. Ese no ha sido ni podrá ser el sistema industrial.

Es justamente el tipo de articulación de la pequeña empresa el que nos puede explicar su comportamiento, en el que se destaca su pérdida de peso relativo y lo que es fundamental como hipótesis, que la pequeña empresa antes que competir con la gran empresa, se complementa con ella, complementariedad que significa para ella dependencia y subordinación. No puede sostenerse un proceso rápido y vasto de desaparición de la pequeña empresa en general. Ciertas consideraciones tecnológicas, de mercado y políticas permiten, y en veces impulsan, su desarrollo, desarrollo eso sí que es útil a la gran empresa que impone el ritmo y se beneficia de ello. Aparece entonces el patrón de expansión oligopolista de la industria colombiana, acompañado de los procesos de concentración y centralización de capitales, de diversificación mediante integración horizontal y vertical, de conglomeración de sociedades que va a marcar la existencia, aparición-desaparición de pequeñas empresas, incorporándolas al mismo proceso de acumulación de capital. El punto de partida del análisis nos permite superar la concepción subjetivista en la que participan numerosos estudiosos de la pequeña empresa. No ponemos en el centro de análisis al empresario sino que lo inscribimos en el contexto más general del proceso en el que actúa, con lo que la variable verdaderamente importante sería la oportunidad para la acción empresarial. Ello nos pone en camino de la explicación de la problemática de la pequeña empresa y no a su simple descripción.

Esta explicación del funcionamiento de la pequeña empresa la encontramos a nivel de sectores, donde resalta su complementariedad. El pertenecer la pequeña empresa a la producción de bienes intermedios o de capital es radicalmente distinto que pertenecer a la producción de bienes de consumo. La articulación de la pequeña empresa le determina el carácter de su demanda; la estructura del

mercado determina el crecimiento industrial y la dinámica de la acumulación. En el último caso se darán fenómenos de diferenciación de productos, **segmentación de mercados**, especialización de la producción. En el primero las pequeñas empresas se subordinan a las grandes, que les demandan sus productos, conformando prácticamente una extensión del proceso de trabajo de aquellas; característico de esta subordinación es la subcontratación, fenómeno frecuente en sectores como el metalmecánico, plástico, caracterizados como dinámicos. Economías de escala en la administración de los trabajadores parecen jugar papel en esta forma velada de integración. También es importante el lazo que crea para las pequeñas empresas la utilización de insumos de las grandes.

Adquiere claridad la afirmación de que la pequeña empresa no puede mirarse como ajena a la gran empresa. No lo es, como tampoco a los grupos a los que se integran esas grandes empresas: los conglomerados, los grupos financieros.

Aquí se vuelve dificultoso ya no el tamaño sino el mismo concepto de empresa. La clasificación por establecimientos industriales del DANE presenta este problema. En este momento, cuando el peso de algunos conglomerados y grupos es considerable y creciente parece (y esto sería una hipótesis) que no siempre es posible identificar pequeñas empresas con pequeño empresario, pues las modalidades de concentración anteriormente anotadas posibilitan la constitución de pequeñas empresas por grandes empresarios (cuál de los conceptos es limitado: "pequeña" o "empresa"?).

Lo que sí puede afirmarse es que la consolidación de algunas pequeñas empresas ha sido a costa de la expropiación relativa de sus propietarios por parte del poder que liga intereses más "grandes".

Luego, en qué condiciones se crean hoy pequeñas empresas, o mejor, quién las crea, articulado a qué y en qué sectores? Creeríamos que estas condiciones son radicalmente distintas de las que imperaban en las décadas de los cincuenta y principios del sesenta. Esto nos llama a la necesidad de emprender un interesantísimo estudio histórico de las pequeñas empresas (97): cómo surgieron, en

(97) La Universidad de Los Andes lo ha hecho recientemente para las grandes empresas, análisis que está próximo a publicarse.

manos de quién, cómo han evolucionado, cómo han crecido. Hacer un seguimiento temporal de una muestra de empresas y no muestras periódicas independientes como un tipo de estudio que para la Universidad sería muy importante, sino que es la mejor forma de hacer un análisis desagregado que nos permita observar a nivel muy concreto las formas de fundación y consolidación de empresas (explicación de subsistencia, ensanches, etc.). Por ejemplo, sugerimos se haga esta clase de estudios para las pequeñas empresas productoras de autopartes en el Valle de Aburrá, cuestión de la que ya tenemos hipótesis generales y que en otros países parecen haber dado experiencias interesantes (la escuela Getulio Vargas del Brasil lo está haciendo).

Tal tipo de estudios servirían para intentar mirar "positivamente" las pequeñas empresas en su organización, es decir, describir la pequeña empresa en términos de su propia dinámica, antes que con referencia a un patrón idealizado, que parece además construido a partir de la óptica de la organización formal, con lo que el diagnóstico de la pequeña empresa elude cierta informalidad peculiar de la misma. Parece que el diagnóstico debería hacerse más realista y flexible, conceptual y operativamente. Sería por ejemplo interesante confrontar afirmaciones de esta índole: algunas de las insuficiencias aparentes de la pequeña empresa son expresión de una especie de patología de adaptación, es decir, son adaptaciones funcionales a un medio determinado, por lo que las mismas no serían remediadas sin alterar el entorno en el que están inmersas (por ejemplo: que la subordinación impida la toma de decisiones sobre la base de información suficiente y completa) (98).

Observar "economías y/o deseconomías" de escala administrativa (99).

Intentar clarificar lo que se entendería como más correcto desde el punto de vista del fomento de la pequeña empresa: promover el crecimiento de las pequeñas empresas, consolidarlas como peque-

(98) Ampliación de ésta hipótesis en el reciente libro de Gómez Buendía citado. (Junio/79).

(99) Tales análisis encajarían bien en el trabajo que ha planteado CLADEA para la pequeña empresa, en torno al cual hay algún proyecto ya elaborado por Ovidio Roldán y Luis Fernando Quiceno hace algún tiempo.

ñas, o promover la creación de nuevas pequeñas empresas. Confrontar la validez de la consideración de las pequeñas empresas como semillero de empresarios, que desde el punto de vista de formación de profesionales debe tenerlo muy en cuenta la Universidad (qué diría por ejemplo el Plan Estudio-Trabajo?).

Lo que aparece como un campo de análisis de enorme interés para la cabal comprensión de la interacción entre las empresas es el funcionamiento de los mercados de insumos y productos, en la medida en que éstos posibilitan el análisis de la acumulación y el progreso técnico. La dependencia-subordinación que hemos lanzado como hipótesis central del trabajo se basa fundamentalmente en observaciones al respecto, pero que distan mucho de ser exhaustivas. Hemos observado cómo ellas varían entre sectores, y que sería interesante no sólo mirar el doble intercambio de insumos (de las grandes hacia las pequeñas y viceversa), sino concebir este intercambio más ampliamente: por ejemplo observar la afirmación de que la pequeña empresa metalmeccánica capacita personal para las grandes ensambladoras, y a su vez utilizan maquinaria usada y desechada por éstas, es decir analizar el ciclo del capital global, compuesto por grandes y pequeñas empresas. En esta interacción, confrontar la hipótesis del "deterioro de los términos de intercambio" de las pequeñas empresas, con lo que las grandes empresas, con lo que las grandes se apropiarían de excedentes, pues la venta de productos intermedios a bajo precio permite a las grandes empresas expandir sus ganancias merced a la explotación del trabajo en algunas fases del proceso productivo (pues mediante la subordinación que implica la subcontratación las grandes empresas fijan las cantidades y precios de producción), en suma, sustentar la hipótesis de que si la pequeña empresa subsiste se debe a la utilidad que presta a la gran empresa que domina el mercado, utilidad funcional que las articula (100).

Parece atractivo tema de investigación mostrar cómo se manifiesta concretamente a nivel de ramo el poder de mercado y la dominación de éste por las grandes empresas, es decir, las formas de competencia concretas y los mecanismos y estrategias de mercado a ello conducentes. Diferenciar por sectores, y mostrar cómo juega papel distinto la comercialización en bienes intermedios y de consu-

(100) He ahí temas interesantes de abordar en los trabajos de investigación que hacen los estudiantes en los grupos. (Investigación de Mercados).

mo. Cómo esta es una estrategia de poder para las grandes empresas. Observar si en el marco de la integración, las posibilidades de hacerlo hacia adelante (hacia la comercialización de productos propios) creando o afectando pequeñas empresas (101). Lo anterior se articula a posibilidades en el campo de la micro-economía en áreas como el estudio de los mercados, intentando enriquecer las teorías generales del oligopolio y la competencia monopolista especialmente. Además profundizar en lo que podría ser una teoría general sobre el tamaño de planta a la luz de fenómenos como la competencia imperfecta, la transferencia de tecnología, el dualismo tecnológico, y la hipótesis de un cambio tecnológico en el sentido capital-intensivo y un aumento secular del tamaño de las empresas y una mayor relación capital-trabajo para las firmas más grandes. En esa área trabajar con hipótesis en torno a las funciones de producción como que presentan más disimilitudes entre ramos que entre tramos de tamaño al interior de un mismo ramo (102).

Esto puede además trabajarse en conjunción con métodos cuantitativos que puede hacer aportes valiosos en el tratamiento estadístico ya encuadrado en un marco analítico que dé sentido a este trabajo. Probar hipótesis acerca del efecto acumulativo que tenga el tamaño de la empresa sobre su crecimiento, o si la distribución por tamaños de las empresas industriales se ajustan a una función tal cual ha sido postulado. Amarrar en lo posible a pequeñas empresas al análisis de márgenes reales de rentabilidad que planea el Departamento de Contraloría, postulando por ejemplo mayores tasas de endeudamiento relativo, tasas menores de ganancias y/o tasas mayores de autofinanciamiento (103).

(101) Vale la pena mencionar que la Superintendencia de Industria y Comercio posee buena información sobre producción de autopartes. Además el DANE promete entregar en próximas entregas de su boletín mensual de estadística información desagregada sobre producción por artículos e insumos utilizados por la pequeña y mediana industria, lo que cae como anillo al dedo.

(102) EAESP (Chile) Plantea un proyecto muy general de análisis de índices de productividad comparativos para pequeñas, medianas y grandes empresas en un ramo industrial dado.

(103) En el ensayo de H. Gómez Buendía tantas veces citado se hacen recomendaciones de investigación que no en todos los casos hemos recogido. Sin embargo, remitimos a ellas al lector quien posiblemente encuentre en ellas campos de trabajo y discusión (ver obra citada págs. 168-172).

Postular la posible generalización del esquema de las complementariedades fijado para otras áreas diferentes a la industria, por ejemplo el pequeño comercio y su articulación ya sea con la gran empresa o con el gran comercio.

Todo lo anterior puede confluir a la hipótesis de que políticas con respecto a la pequeña empresa si no están articuladas a políticas con respecto a las grandes empresas y a los conglomerados, es decir, basadas en la realidad de la estructura industrial, serán poco eficaces, tal como parece serlo la escueta concepción del fomento a través del crédito y asistencia técnica.

En síntesis, la pequeña empresa presenta un amplio e interesante campo de estudio no sólo desde la óptica de la investigación sino dentro de un concepto más amplio de la educación universitaria y el análisis crítico de nuestra realidad. En ello deben jugar papel importante los departamentos de la Universidad al definir prioridades de trabajo con los estudiantes sobre asuntos de real interés, como los que queremos señalar en esta oportunidad.