



113  
24

Universidad Nacional Autónoma de México

FACULTAD DE ECONOMÍA

# Consideraciones sobre la Pequeña Empresa

## T E S I S

Para obtener el grado de:

LICENCIADO EN ECONOMÍA

P r e s e n t a :

Mónica Speckman Guerra

México, 1990

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional  
Autónoma de México

UNAM



## **UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso**

### **DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

## Indice

Introducción .....	1
Capitulo I. Definición de la pequeña empresa.....	10
Capitulo II La pequeña empresa: un virtual ausente en la teoría económica.....	15
1) Tendencia al crecimiento y economías de escala.....	17
2) Intervalos y nichos de mercado.....	22
3) Los límites a la concentración y el rescate de la competencia como concepto dinámico.....	27
Capitulo III. El dualismo de la estructura económica.....	32
1) La teoría dualista.....	32
a) Diversas alternativas tecnológicas.....	39
b) La demanda de mercancías especializadas	44
2) Los Distritos Industriales.....	50
Capitulo IV. La subcontratación y las pequeñas empresas.....	55
Capitulo V. Estrategias alternativas de competencia .....	64
Capitulo VI. Lo pequeño es hermoso: el problema de la escala de producción.....	70

Capítulo VII. La pequeña empresa en los países subdesarrollados.....	84
1) El estrato de pequeñas empresas en el subdesarrollo.....	84
a) Las pequeñas empresas producto del atraso.....	85
b) Las pequeñas empresas modernas.....	91
2) La promoción de las pequeñas empresas....	94
 Capítulo VIII. Conclusiones.....	 103
 Bibliografía.....	 111

## Introducción.

El presente trabajo tiene dos objetivos fundamentales: el primero de ellos es revisar los principales planteamientos acerca de la pequeña empresa y el segundo, integrar los elementos necesarios para comprender su inserción y potencial de desarrollo dentro de la estructura industrial de las economías contemporáneas.

La concentración industrial y la existencia de grandes monopolios no han tenido como resultado la desaparición de las pequeñas empresas. El estrato tiene actualmente una importancia creciente, tanto en los países industriales avanzados como en los países subdesarrollados.

Sin embargo, a pesar de su evidente importancia, el tema no ha recibido el interés que merece. Los elementos avanzados para explicar la presencia de la pequeña empresa no se encuentran sistematizados, quedando como aportes aislados que es necesario integrar.

La inquietud para realizar este trabajo surge del convencimiento de la potencialidad y la importancia de la pequeña empresa, la cuál es a menudo ignorada en distintos ámbitos. En particular, resulta inexplicable el poco análisis que se le dedica durante los estudios básicos de economía.

El siguiente cuadro permite apreciar la importancia de las pequeñas empresas en el sector industrial de diversos países a través de su participación en la generación de empleos. Al mismo tiempo, hace posible afirmar que existe una tendencia al aumento de su participación.

CUADRO 1

Importancia de la pequeña industria\* en algunos países.

Pais	Año	Participación en el empleo %
Estados Unidos	1954	50
" "	1972	52
Japón	1972	69
" "	1981	74
Canadá	1982	42
Inglaterra	1978	38
Bélgica	1978	71
Chile	1979	71
China	1981	81
India	1983	78
México**	1986	51

\* La definición de pequeña industria varía para cada país, pero en términos generales comprende a las empresas de 300 empleados o menos.

\*\* Para México el dato se obtuvo de los Censos Económicos 1986. Resultados Oportunos Nacionales. SPP. INEGI.

Fuente: Anderson, "Small Industry in developing countries", 1982, op.cit.

En economías altamente concentradas como la de Estados Unidos, el estrato de pequeñas empresas generó en 1972 el 52% del empleo industrial, registrando además una participación creciente. En Japón su importancia es mayor, pasando del 69% en 1972 al 74% en 1981. Por otra parte, en la India y China, esta participación se encuentra alrededor del 80%. Finalmente, en lo que se refiere a México, las

pequeñas empresas generaron el 51% del empleo industrial en 1986.

La permanencia de estratos de escala dentro de casi todas las ramas productivas del sector industrial así como el desarrollo de relaciones de complementariedad entre los distintos tamaños de empresas observadas a su interior, es uno de los elementos que justifican la necesidad de consolidar bases para el análisis de la pequeña empresa. Otro, no menos importante, es la poca atención que se le ha prestado dentro de la teoría económica y que proviene básicamente del peso excesivo y excluyente que se otorgó a la gran escala en el desarrollo industrial. Finalmente un tercer elemento, es que la pequeña industria constituye una alternativa de desarrollo económico a nivel de regiones y países que requieren de sus ventajas específicas.

Los países que actualmente tienen un mayor impacto en el mercado internacional han incorporado a su producción tecnologías de escala pequeña y gran dinamismo empresarial, mediante la interrelación de diferentes tamaños de empresas que les dan la flexibilidad y versatilidad requeridas para participar en el mercado mundial.

El éxito económico de Japón apoyado en alternativas tecnológicas de menor escala, la consolidación

de los Distritos Industriales en economías avanzadas y la profundización de los problemas de los países subdesarrollados vinculados al transplante de modelos tecnológicos y la dependencia, conducen a la elaboración de aportes teóricos que contemplan, bajo nuevas perspectivas, el problema de la escala de producción y su relación con los cambios en la tecnología y en la demanda. Lo cuál, sin contraponerse en lo esencial a la concentración como tendencia general de la economía, conduce a que se desarrollen nuevos planteamientos sobre la función de las pequeñas empresas.

Es necesario hacer conciencia de que no existen agentes exclusivos dentro del proceso de desarrollo industrial y de que las empresas pequeñas cumplen una función específica. Paralelamente, desempeñan un importante papel en la generación de empleos e ingresos para amplios sectores de la población que no están incorporados a las grandes industrias. Por otro lado, representan una alternativa mas accesible para el desarrollo regional debido a sus menores requerimientos de capital y a que su escala de producción es compatible con el tamaño de los mercados locales.

La necesidad de sistematizar los diversos aportes sobre el tema, relacionandolos con el desarrollo general de

la teoría de la empresa, explica la estructura del trabajo organizado de la siguiente forma:

El primer capítulo está dedicado a la definición de la pequeña empresa, revisando las dificultades que existen para alcanzar una estratificación estadística de validez general.

Definido el concepto, a partir del segundo capítulo se desarrolla el objetivo del trabajo: integrar una conceptualización que modifique las visiones tradicionales y reduccionistas con respecto a la pequeña empresa, permitiendo visualizar sus potencialidades.

Como primer paso presentamos el marco tradicional de análisis para las pequeñas empresas. El capítulo II esta dedicado a revisar el tratamiento marginal que le da la teoría económica.

Como se mencionó inicialmente, existen pocas referencias específicas sobre la pequeña empresa. En estas condiciones, para poder ubicar su conceptualización tradicional, es necesario hacer referencia al marco mas amplio que describe la evolución de las unidades productivas y el proceso de competencia, buscando los elementos que enmarcan sus posibilidades de inserción.

En cuanto a las propuestas teóricas orientadas a modificar el análisis de la pequeña empresa, encontramos que no todos los aportes revisados tienen el mismo nivel de amplitud ni profundidad en el análisis, pero cada uno de ellos contribuye con elementos importantes para complementar el esquema. Están presentados de la siguiente manera:

Se inicia en el capítulo III, con la teoría del dualismo industrial debido a que ésta postula una concepción alternativa de las consecuencias del desarrollo, contraponiendo a la tendencia a la concentración y el aumento de la escala, una tendencia hacia la heterogeneidad y segmentación creciente de las estructuras industriales en términos de estratos.

Las posibilidades de especializarse en determinados productos dentro de todas las ramas, la existencia de tecnología de distinta escala, las variaciones en el nivel de actividad y la fragmentación de la demanda, garantizan la existencia de un espacio para las pequeñas empresas dentro de la estructura industrial, permanente y de proporciones importantes.

En el capítulo IV se hace el análisis de la subcontratación poniendo énfasis en las relaciones de complementariedad entre empresas grandes y pequeñas que se

desarrolla en base a las ventajas comparativas. Esta perspectiva es básicamente funcional pero aporta nuevos e importantes elementos para el análisis.

En el capítulo V, la misma idea de complementariedad se presenta pero con respecto a la satisfacción de demandas específicas del mercado de consumo, poniendo acento en las estrategias de competencia diversas al aumento de la escala que son consideradas atributos y cualidades de las empresas pequeñas.

En el capítulo VI incluimos el análisis que hace Schumacher sobre el papel de la escala productiva. Este tiene una perspectiva más general y parte de un enfoque diferente. En lugar de explicar la presencia de las pequeñas empresas en las estructuras contemporáneas, desarrolla los motivos por los cuales es necesario promoverlas, desplazando a las empresas de gran escala mediante la sustitución de su modelo tecnológico por la llamada "tecnología intermedia".

El autor centra su atención en el problema de la escala, la tecnología y su relación con el progreso. Sin embargo, atribuye a estos aspectos un peso excesivo, que lo conduce a concluir que modificando la escala, es posible transformar los efectos indeseables del crecimiento económico.

Es importante señalar que aunque el análisis tiene una perspectiva global asigna especial atención a las economías subdesarrolladas, aportando consideraciones interesantes que son retomadas por otros autores.

La problemática específica de los países subdesarrollados y su estrecha relación con estructuras industriales desintegradas y poco homogéneas, hacen que el estudio de las pequeñas empresas en ellos adquiera especificidad y características particulares. Aunque en términos del análisis teórico la funcionalidad sea esencialmente la misma, su amplitud y perspectivas requiere de profundizar algunos elementos tratados de manera especial en el capítulo VII.

Finalmente, en las conclusiones, se hace una recapitulación sobre los elementos mas relevantes y se sugieren los caminos sobre los que puede proseguir el estudio de las pequeñas empresas.

## Capítulo I.

### Definición de la Pequeña Empresa.

El término de pequeña empresa se refiere a las unidades productivas con determinada escala de operación, considerada pequeña dentro del promedio de tamaño de las empresas en un período determinado.

La definición mas simple es aquella que establece que una pequeña empresa es la que opera con 200 empleados o menos. Sin embargo, en la práctica esto no ha resultado totalmente apropiado. Es difícil lograr una definición general de la pequeña empresa industrial debido a las grandes diferencias, que en términos operativos, existen entre los sectores productivos, entre las distintas ramas de un mismo sector y entre los países con diversos grados de desarrollo.

Así, establecer límites máximos o mínimos para el tamaño de las unidades productivas en base a la consideración de indicadores tales como número de empleados, ventas totales o activos, puede resultar en algunos casos

inadecuado. No existe por tanto una definición universal o incluso nacional de pequeña empresa que pueda ser aceptada como estandar, por lo que es necesario adecuarla, en todos los casos, a la finalidad que se persigue.

Podemos establecer que existen dos criterios de clasificación para la pequeña empresa. El primero de ellos es el estandar cuantitativo que esta basado en la determinación de rangos estadísticos relativos para diversos factores, que van desde los mas generales, como son el número de empleados, activos, ventas totales y valor agregado, hasta algunos mas específicos que no pueden aplicarse a nivel global, como son las medidas técnicas: kwts instalados, caballos de fuerza, número de vehículos, etc.

El segundo criterio es el cualitativo, que pone de relieve las características que pueden explicar las diferencias esenciales, a nivel de comportamiento y problemática, entre la pequeña y la gran empresa.

En Inglaterra el Bolton Comittee Report<sup>1></sup>, seleccionó tres características centrales que, a su juicio integran la definición económica de la pequeña empresa:

1) La pequeña empresa es la que tiene una participación relativamente pequeña dentro de su mercado.

1> Griffiths y Wall, 1984.

2) Es administrada por su propietario o socios propietarios, mediante criterios personales y no a través de una estructura administrativa formal.

3) Es independiente, no forma parte de una gran empresa o consorcio y sus propietarios toman decisiones libremente.

Con la finalidad de hacer operativos estos criterios, se establecieron categorías estadísticas diferentes para cada sector y rama. Así, mientras que en la manufactura la pequeña empresa es aquella con 200 empleados o menos, en las ramas de construcción y minería son las de menos de 25 empleados. Por otro lado, las empresas de transporte se clasifican por número de vehículos (menos de cinco), las de motores y servicios misceláneos por movimiento anual total, etc..

A nivel internacional los criterios adoptados para establecer el registro de la pequeña empresa son muy variables. Pasan de considerar 50 empleados o menos en los Países Bajos, hasta 1000 empleados en Estados Unidos. Un análisis efectuado en 1975 por Harper<sup>2></sup> acerca de los criterios utilizados para clasificar el tamaño de las empresas, mostró que en los países desarrollados el indicador más utilizado es el número de empleados, mientras

---

2> Harper Malcolm, 1984.

que en los países en desarrollo se privilegian los activos totales o la combinación de activos y número de empleados.

Como se mencionó anteriormente, los indicadores de uso mas general tienen ciertos problemas para describir a la pequeña empresa. El número de empleados, muy atractivo por su simplicidad, es inexacto debido a la variación en la ocupación temporal de muchas pequeñas empresas, al trabajo por horas o a domicilio y al uso extendido de trabajo familiar no retribuido. Este indicador suele ocultar el efecto de la mecanización de las pequeñas unidades.

El registro de los activos totales tambien presenta inconvenientes como indicador exclusivo; algunas formas de capital son complicadas de medir o se subcontabilizan, la maquinaria puede ser muy vieja o hecha en casa dificultando su valoración. Además muchas pequeñas empresas operan con activos rentados. Este indicador tambien distorsiona la comparación de dimensiones entre regiones o países con diferentes precios relativos o a lo largo de diversos periodos.

En lo que respecta al valor agregado, es difícil de medir dentro de empresas pequeñas que no cuenten con auxilio contable. Finalmente, las ventas totales dificultan la comparación entre las diversas ramas.

La complejidad operativa para poder contabilizar a la

totalidad de las pequeñas empresas, hace difícil establecer su verdadera contribución a la actividad económica. Generalmente ésta se encuentra subestimada debido a que muchas de ellas, por su tamaño y dispersión, no son registradas en los censos oficiales.

Otro problema que surge cuando se quiere estudiar a la pequeña empresa es la dificultad que existe para poder separar a las empresas modernas de pequeña escala de los pequeños negocios del sector informal. La posibilidad de establecer lo que podríamos llamar límites inferiores para las pequeñas empresas es muy difícil a nivel estadístico. A esto se debe que el sector sea sumamente heterogéneo, lo que muchas veces oculta sus características reales.

Estas limitaciones señalan la necesidad de realizar estudios posteriores sobre el tema que faciliten el análisis del estrato a nivel de las economías nacionales.

Considerando, con las restricciones mencionadas, la definición estadística de la pequeña empresa, en el siguiente capítulo desarrollamos la revisión de su tratamiento conceptual por parte de la teoría económica.

## Capítulo II

La Pequeña empresa: un virtual ausente en la Teoría Económica.

El estudio de la pequeña empresa dentro de la teoría económica fue relegado debido a que se consideró que estaba destinada a ocupar un papel marginal, subordinado o complementario, dentro de la estructura industrial.

Para la teoría neoclásica la empresa en la competencia perfecta es atomística, sus acciones no afectan el nivel de producción de la industria ni el precio. No puede decirse que esta escuela no haya analizado a la pequeña empresa, lo que si es claro es que carece de especificidad y la teoría brinda escasos elementos para entender su presencia así como la desigualdad de la distribución de tamaños en la planta industrial.

La teoría marxista por su parte y recientemente la teoría de la organización industrial, centraron sus análisis en el desarrollo de la gran empresa reconociéndola como

agente dinámico del crecimiento y la innovación tecnológica.

La tendencia general hacia la concentración y centralización del capital como producto del proceso de competencia, que explica el surgimiento de los grandes conglomerados desde la perspectiva marxista; así como las economías de escala vinculadas al costo de producción decreciente, punto de apoyo de la teoría del crecimiento de la firma, conducen a que la gran empresa ocupe el papel central del análisis económico. La pequeña empresa no recibe atención especial, en la medida en que se le considera un agente cuya presencia relativa tenderá a disminuir con el desarrollo. Para la teoría marxista dejará de existir o bien sobrevivirá en condiciones precarias y explotadas debido a su imposibilidad de competir. Para la de la empresa, mantendrá una existencia variable de importancia menor en algunos sectores.

Durante el desarrollo económico de la posguerra la centralización del capital alcanzó particular importancia, observándose la integración de grandes empresas multinacionales con niveles de producción que satisfacían la demanda de millones de habitantes y que encabezaron el avance tecnológico. Paralelamente, el éxito económico de Estados Unidos, apoyado en la expansión de sus grandes empresas, se convirtió en un elemento que respaldaba

ampliamente los postulados de la teoría.

El desarrollo económico se asoció al crecimiento de grandes empresas y la tecnología de gran escala fue considerada como la vanguardia. Las nuevas ramas industriales: la informática, la espacial y la nuclear, requerían de grandes empresas para desarrollarse. La política económica se orientó a fomentar la concentración como estrategia de desarrollo, apoyada en la idea de reducir los costos y obtener ventajas en el mercado internacional, así como desarrollar la tecnología.

#### 1) Tendencia al crecimiento y economías de escala.

La explicación de la existencia de las pequeñas empresas tiene que aceptar necesariamente que existen indudables ventajas económicas en el crecimiento de la empresa así como en la producción en grandes dimensiones. Sin embargo es importante entender que a pesar de las economías de escala, la pequeña empresa sigue teniendo un papel importante.

La tendencia hacia el aumento en el tamaño de las empresas ha sido explicada mediante el siguiente proceso. La maximización de las ganancias conduce a todas las empresas a

aumentar su tamaño debido a la existencia de estímulos externos e internos para la expansión. Los estímulos externos tienen dos orígenes, los que responden a un carácter ofensivo por parte de la empresa motivados por el aumento de la demanda, el surgimiento de cambios técnicos que requieran nuevas escalas de producción o la búsqueda de ventajas competitivas y los que provienen de las necesidades defensivas o de protección de la empresa frente a la competencia. Entre éstos se ubican la integración vertical y la diversificación productiva, así como la búsqueda de acuerdos o estrategias que impongan barreras a la entrada de nuevos competidores.

Por lo que respecta a los estímulos internos para la expansión, éstos surgen de la existencia constante de recursos o servicios productivos subutilizados dentro de la empresa. La presencia de elementos materiales (maquinaria, instalaciones, materias primas complementarias) y recursos humanos que no son utilizados en su capacidad total se multiplica con cada nueva expansión, debido a que la producción involucra a una gran número de elementos cuyo carácter integral y no fragmentario, hace que surjan nuevas capacidades ociosas cuyo empleo requiere de renovados aumentos en la escala de operaciones. Este proceso se presenta debido a que no existe una curva única de empleo óptimo de recursos, lo que permite que permanentemente

aparezcen nuevas economías internas de escala. Paralelamente, existen recursos que son susceptibles de aplicación especializada debido a su alto costo, lo que configura otro estímulo interno a la expansión.

De acuerdo a Penrose<sup>1)</sup>, para una economía el grado de división del trabajo que puede alcanzarse depende de la demanda total de bienes y servicios, mientras que para una empresa, la división del trabajo o la especialización de los recursos que permiten incrementar la productividad se encuentra limitada por la producción total, ya que de ésta resulta su demanda de servicios productivos.

No existe un límite a la dimensión absoluta ni tampoco es posible establecer una escala óptima de operaciones. La expansión es conveniente para todas las empresas y para la sociedad pues lleva implícita un mejor empleo de recursos y la obtención de economías de escala, que se presentan cuando una empresa grande por el hecho de serlo, puede producir y vender bienes y servicios mas eficientemente. Además, goza de ventajas que le permiten introducir en el mercado mayores cantidades de nuevos productos.

---

<sup>1)</sup>Penrose 1972.

Las economías de escala se dividen, por su origen, en economías tecnológicas y economías directivas. Las economías tecnológicas se derivan de la producción de cantidades considerables de productos en instalaciones de gran tamaño, donde los artículos que se fabrican están relacionados técnicamente en el proceso de producción. El cambio en la cantidad y calidad de los recursos empleados se traduce en costos medios menores.

Las economías directivas comprenden las economías de mercado, las economías financieras y las economías de investigación. Se presentan cuando una gran empresa puede aprovecharse de una mayor división de las tareas directivas o de una mecanización completa de los procesos administrativos, lo que le permite distribuir su costo en una mayor cantidad de unidades de producto.

Las economías de mercado provienen de una reducción del costo de operaciones y de la obtención de mejores precios en las compras y ventas a gran escala.

Las economías financieras provienen del uso de reservas propias, o bien de adquirir capital en condiciones favorables.

Por su parte, las economías de investigación, surgen de la posibilidad de innovar el producto y la técnica productiva a partir de financiar grandes investigaciones.

Por último las economías de escala se combinan con la presencia de las llamadas economías de crecimiento. Estos son los recursos internos de que puede aprovecharse una empresa y que se derivan de la posesión de servicios productivos que le dan ventaja frente a las demás al aumentar la oferta de los mismos o al ofrecer nuevos productos a través de la diversificación. Todo esto se traduce en que las grandes empresas son las que mas facilidad tienen para mantenerse dentro del proceso y desarrollarse en todas las ramas, desplazando a las empresas de menor tamaño.

En este esquema general las pequeñas empresas tienen pocas posibilidades de mantenerse y crecer, debido a que se encuentran limitadas por su propio tamaño y escasos recursos. Por las mismas razones, tampoco están en posibilidades de romper las barreras a la entrada impuestas por las grandes empresas. Por tanto, debido a que las desventajas competitivas con que se enfrenta al mercado conducen claramente hacia su desaparición, la permanencia de las pequeñas empresas dentro de la estructura industrial oligopólica requiere de una explicación especial. El

desarrollo teórico de los intervalos o intersticios y los nichos de mercado, cuyos elementos se revisan a continuación, cumple con este objetivo (Penrose, 1972).

## 2) Intervalos y nichos de mercado.

La pequeña empresa existe debido a que en las grandes estructuras industriales siempre van a existir segmentos o actividades productivas que no van a ser cubiertas por las grandes empresas debido a diversas causas, que Penrose<sup>2></sup> agrupa en dos generales: los intervalos y los nichos de mercado.

### a) Los intervalos.

En una economía en crecimiento siempre existen las pequeñas empresas debido a la aparición constante de los llamados intervalos o intersticios:

"Los intersticios se crean porque existe un límite en la tasa de expansión de toda firma incluidas las grandes. La naturaleza de los intersticios esta determinada por la selección de las opciones mas rentables por parte de las grandes empresas."

<sup>2></sup>Penrose op.cit.1972.

El surgimiento constante de nuevas ramas productivas que en un principio son desarrolladas por empresas relativamente pequeñas, explican el mantenimiento de su número en la economía. Ahora bien, si estas ramas ofrecen buenas perspectivas de rentabilidad, grandes empresas incursionaran en ellas desplazando a las pequeñas apoyadas en sus ventajas de escala, siempre que estas sean técnicamente factibles.

Las ramas industriales de fácil acceso tambien estimulan el surgimiento de nuevas firmas y mantienen una población cambiante de pequeñas empresas, sobre todo en los periodos de expansión de la demanda. Durante la crisis, la competencia eliminará a gran parte de ellas.

b) Los nichos de mercado.

Existe un sector permanente de pequeñas empresas dentro de la estructura industrial constituido por las firmas que no aumentan su tamaño debido a limitaciones impuestas por el tipo de actividad o por las condiciones técnicas de producción. Es el caso de ramas que requieren de una rápida adaptación a cambios en la demanda, ajustes por peticiones específicas de los clientes o altos costos de transporte y que presentan por tanto, deseconomías de escala para las grandes empresas. Las pequeñas empresas encuentran

de esta manera los llamados "nichos" dentro del mercado.

Las ventajas de las grandes empresas sobre las pequeñas se acentúan en las áreas que permiten economías de escala y en aquellas donde la investigación y la innovación son una exigencia constante, sin embargo disminuyen considerablemente en ramas con otras características técnicas. La especialización entre empresas pequeñas y grandes por tipo de actividad, se mantienen en tanto surjan nuevas oportunidades para extender las operaciones en gran escala, ya que de otra manera las grandes empresas ocuparían todo el espacio.

Las grandes empresas van a requerir de un amplio margen de ganancia sobre el costo directo para poder mantenerse dentro de la dinámica de la competencia oligopólica. Este tipo de competencia fuerza a la firma a efectuar gastos constantes en investigación, experimentación y mercadotecnia que elevan sus costos de producción. Si el precio final de un producto no cubre satisfactoriamente la cuota necesaria de costos de investigación, desarrollo y otros gastos de inversión, será poco atractivo para las grandes empresas pero puede significar elevados beneficios para una empresa pequeña.

Existe por tanto una especialización o división de la producción entre empresas grandes y pequeñas basada en el tipo de producto.

La gran empresa va a ubicarse en las áreas donde tenga un grado considerable de monopolio y la consecuente libertad sobre la fijación de precios o bien, en las ramas en que las pequeñas empresas no tienen oportunidades de producir en buenas condiciones técnicas.

Las pequeñas empresas entonces, además de poder aprovechar los intersticios, disponen de un espacio específico originado en el principio de las ventajas comparativas dentro de la estructura industrial. Algunas de estas actividades no permiten por sus características propias, que la rentabilidad y el crecimiento de las pequeñas empresas sea muy considerable.

La amplitud y el mantenimiento del estrato de pequeñas empresas se explica, dentro de este enfoque, fundamentalmente en base a las condiciones de la actividad económica. La potencialidad de permanencia que proviene de sus características o cualidades específicas es complementaria. Algunos otros autores<sup>3</sup> han planteado que el aprovechamiento de los nichos esta relacionado con el diseño

<sup>3</sup>Hammermesch op.cit.

de estrategias distintas, derivadas precisamente de su menor tamaño, estas son revisadas en el capítulo V.

Como puede concluirse del desarrollo teórico elaborado hasta éste punto, se configura un esquema dentro del cuál aunque puedan existir variaciones coyunturales o de ramas específicas, la tendencia conduce hacia el predominio absoluto de las grandes empresas. La eficiencia económica esta ligada directamente a la escala productiva.

El desarrollo de las teorías del oligopolio que consideran que el predominio de unas cuantas empresas modifica cualitativamente las características de la competencia y por tanto del funcionamiento económico, hace mas absoluta esta posición con respecto a la marginación de las pequeñas empresas.

Sin embargo, al considerar que ya no es la búsqueda de la eficiencia productiva el elemento central del proceso de competencia y que aspectos tales como el control del mercado y el acceso al financiamiento manifiestan mas claramente su influencia, disminuyen en buena medida las razones que justifican el predominio absoluto de la gran escala sobre la pequeña. Esto se debe básicamente a que otro tipo de ventajas derivadas de la concentración que no sean de origen técnico, pueden ser alcanzadas mediante mecanismos

alternativos a la centralización.

3) Los límites a la concentración y el rescate de la competencia como concepto dinámico.

Una de las primeras vías por las que se inicia el replanteamiento sobre la participación de las pequeñas empresas, parte justamente de revisar los mecanismos de la concentración.<sup>4)</sup>

La competencia ha cambiado de forma y se ha desplazado a la búsqueda de ventajas que no necesariamente están relacionadas con las condiciones de producción. La diferenciación de los productos y las campañas publicitarias, pueden propiciar la existencia de firmas monopólicas ineficientes en un sentido técnico.

Como contraparte de éste proceso puede presentarse que la tecnología favorezca, en términos de eficiencia, a las empresas de menor escala que, sin embargo, no están en posibilidades de competir dentro de los mercados oligopólicos de acuerdo a éste enfoque.

---

4) Para una revisión de la teoría del oligopolio ver: Domínguez Lilia op.cit.

En este sentido, estudios realizados para Inglaterra reseñan resultados semejantes en diversas investigaciones<sup>5></sup>:

Hannah y Key (1974), encontraron que las grandes empresas no siempre eran las que aportaban y aplicaban innovaciones tecnológicas, debido a que empezaron a crecer mediante la compra de empresas con procesos y productos establecidos en lugar de crear nuevos. El aumento en la concentración registrado entre los años 1957 y 1973, fue producto básicamente de fusiones y compra de empresas y no de un incremento de la inversión en términos reales.

Encontraron también evidencia empírica que demuestra que la pequeña empresa está empezando a jugar un importante papel en la innovación tecnológica. Muchas de ellas utilizan equipo más eficiente y mano de obra mejor capacitada que las grandes empresas. En sectores dinámicos tales como instrumentos de precisión, ingeniería y electrónica, la participación de la pequeña empresa es mayoritaria, lo que indica que en este campo su función es importante.

Otro estudio elaborado por Prais (1976), demostró que las grandes firmas crecen a a partir de incrementar el número de plantas y no por aumentar su tamaño, lo que establece que la concentración no implica necesariamente

---

5> Griffith y Wall op.cit.

modificaciones en la escala técnica a nivel de planta. Por lo tanto, la pequeña empresa puede competir con la grande aunque produzca en plantas relativamente pequeñas, apoyada en otro tipo de estrategias y condiciones de operación.

Las ventajas de la concentración provienen, en la mayoría de los casos, de las áreas financieras y administrativas y no de aspectos técnicos asociados al tamaño de la planta. Esto permite pensar que las desventajas de la pequeña empresa pueden ser superadas mediante mecanismos externos a la propiedad, como son las asociaciones de pequeños empresarios y las cooperativas de apoyo, entre otros.

Recientes estudios muestran que las fusiones no necesariamente benefician la situación financiera de las empresas; en muchos casos las utilidades de la empresa combinada disminuyen a partir de la fusión. Newbold (1970), encontró que solo un 18% de las fusiones investigadas podían relacionarse con economías técnicas o financieras de escala. Esto muestra que la pequeña empresa no se encuentra en tanta desventaja en términos de utilidades, como se había pensado.

Otro elemento central dentro de la teoría de la competencia oligopólica para explicar el dominio de las grandes empresas y la marginalidad de las pequeñas, es la

existencia de barreras a la entrada de nuevos competidores en las ramas con alta concentración. Estas explican el mantenimiento de precios y tasas de ganancia elevadas sin que induzcan la entrada de nuevas empresas, otorgando al oligopolio cierto grado de protección frente a la competencia potencial.

Sin embargo, si reconocemos el carácter dinámico del proceso de competencia y las constantes transformaciones tecnológicas en todas las ramas, nos encontramos con una estructura cambiante dentro de la que continuamente se redefinen relaciones y se modifican las situaciones excluyentes. Las nuevas tecnologías, la fragmentación de mercados y la evolución de la demanda, permiten aceptar el hecho de que si bien en algunas ramas las grandes empresas son la mejor opción productiva, no existe una escala óptima exclusiva para todas las ramas y para todos los mercados. Los distintos niveles de la competencia, abren espacio para las empresas que se apoyen en otro tipo de estrategias para su operación.

Aceptando que es posible desarrollar tecnologías óptimas de escala diversa que respondan a los distintos requerimientos de una demanda especializada y cíclicamente variable y analizando paralelamente las formas alternativas de organización de la producción, la comercialización y las

actividades administrativas, se abren nuevas perspectivas para el análisis de las pequeñas empresas.

La presencia de cualidades como la flexibilidad, la versatilidad, la capacidad de ajuste y la especialización, convierte a las pequeñas empresas en candidatas idóneas para ocupar espacios permanentes en la mayoría de las ramas productivas, estableciendo con las empresas de mayor tamaño relaciones permanentes de complementariedad o especialización y no únicamente de subordinación.

Las pequeñas empresas operan con patrones organizativos y de competencia diferentes a los de las grandes empresas, por lo que las desventajas de escala dejan de ser absolutas en numerosos aspectos.

En el siguiente capítulo se desarrollan los elementos centrales de la Teoría del Dualismo Industrial, cuya diferencia central consiste en que considera al estrato de pequeñas empresas industriales como uno de los segmentos de una estructura heterogénea en donde no existen escalas tecnológicas exclusivas o hegemónicas.

### Capítulo III.

#### El dualismo de la estructura económica.

##### 1. La teoría dualista.<sup>1></sup>

Durante la década de los setentas surgen diversos autores<sup>2></sup> que consideran que los intersticios y los nichos

---

1>Las teorías dualistas surgen originalmente del estudio de las economías subdesarrolladas para describir la mezcla de una economía tradicional y otra avanzada mediante el proceso de intromisión de un sector moderno cuyo efecto es la paulatina transformación del resto de la sociedad.

A mediados de los sesentas, el término se aplica en E.U. para explicar la existencia de un mercado dual de trabajo referida a la situación de los trabajadores negros en los centros industriales del norte, radicalmente distinta a la de otros sectores de trabajadores. Desde entonces, el término de dualismo ha sido utilizado para comprender a grupos marginados en diversos contextos nacionales.

Por otro lado, el concepto también se ha utilizado para explicar el llamado "dualismo económico", referido básicamente a la disparidad en la distribución del tamaño de las empresas dentro de la estructura económica; esta es la perspectiva que desarrollamos aquí.

2>Piore y Berger (1980). Piore y Sabel (1981)

de mercado resultan insuficientes para explicar la existencia de las pequeñas empresas así como su funcionamiento. Lo anterior obedece a que, desde su perspectiva, la sociedad moderna lejos de tender hacia la homogeneidad mantiene y reproduce a su interior segmentos de empresas organizados en torno a diferentes reglas y procesos que permiten plantear la existencia de una estructura dual, dentro de la cual, las pequeñas empresas y el sistema de relaciones diversas que llevan implícitas, forman uno de los segmentos del sistema.

El concepto de dualismo industrial se aplicó originalmente por Robert Averitt en su libro "The dual Economy"<sup>3></sup>, donde se establece que las empresas oligopólicas preocupadas por crecer y aumentar su cuota de mercado, constituyen únicamente el sector central de la economía dual. Existe otro sector, denominado periférico, en el que se encuentran gran cantidad de empresas pequeñas y competitivas preocupadas por sobrevivir y conservar su cuota de ganancia y que coexisten, de manera permanente, con las grandes empresas.

La teoría del dualismo industrial considera que la estructura económica, discontinua y segmentada, permite que

---

<sup>3></sup> Averitt R. "The dual economy", Norton New York, 1968 en Piore y Berger op.cit.

en los extremos se distinguan dos polos caracterizados por el empleo de formas de producción y tecnología cualitativamente distintas. La producción en gran escala es uno de los polos de la estructura, por lo que no constituye una opción tecnológica exclusiva que represente al progreso en un sentido lineal determinando en esa medida una tendencia general o única para todas las unidades productivas del sistema. El polo formado por las empresas pequeñas o de producción artesanal<sup>4></sup> tiene también un dinamismo propio, impulsado por el avance tecnológico y los cambios en la demanda. Dentro de esta perspectiva, las pequeñas empresas son el complemento necesario de la producción en gran escala.

La dualidad en la estructura de las empresas responde según Piore, a que la demanda para todas las ramas industriales en las economías modernas está compuesta por un segmento estable y otro inestable. El primero permite que los aumentos en la escala de la producción reduzcan los costos incrementando las ganancias y favoreciendo la concentración en el mediano plazo. El segundo, sumamente variable, se encuentra determinado por los ciclos de la

---

4> El término de producción artesanal es utilizado por Piore para definir una forma de desarrollo tecnológico caracterizado por el predominio del trabajo creativo y el uso de maquinaria de producción de aplicación flexible, permitiendo una mayor diversidad de productos. Piore Michael y Sabel Charles, "Capitalismo y producción en masa", en Investigación Económica #181 julio-septiembre de 1981.

actividad económica y no garantiza márgenes de seguridad suficientes para realizar las grandes inversiones de capital fijo vinculadas a las economías de escala. Esta demanda es satisfecha mediante una oferta más elástica que proviene de las empresas pequeñas, las cuales organizan su producción en base a una lógica técnica distinta apoyada en maquinaria menos especializada y en el uso intensivo de mano de obra. El ajuste de la oferta o su diversificación, se hacen en base al factor considerado residual dentro de la lógica capitalista: el trabajo, debido a que este no carga al capital el costo de su desempleo. ▯>

Paralelamente, existen dentro de la demanda global sectores fluctuantes, fragmentados o locales, que no permiten la producción de artículos estandarizados y que condicionan el tamaño de las unidades productivas manteniéndolas relativamente pequeñas. El sector periférico, por lo tanto, no solo contiene a firmas del segmento inestable.

---

▯> El trabajo dentro de la economía capitalista, es el factor variable y en esta medida su empleo se ajusta a las fluctuaciones de la actividad productiva, contrastando con el factor fijo, el capital (más concretamente planta y equipo). Esta situación conduce a que los empresarios planifiquen cuidadosamente su inversión en capital y confinen las fluctuaciones al sector de la economía o a las unidades productivas, que sean intensivas en trabajo.

Las empresas del sector periférico no son homogéneas pues enfrentan diferentes grados de estabilidad y rentabilidad que les imprimen variaciones sustanciales, entre las que destaca el nivel tecnológico. Es por eso que no puede identificarse al sector de pequeñas empresas con el sector secundario del mercado laboral<sup>6></sup> o con los vestigios de formas económicas atrasadas de manera automática, porque aunque los procesos que los generan tienen el mismo origen, sus características son diferentes.

En términos generales podemos señalar que el dualismo retoma algunos de los elementos presentados por los nichos y los intervalos pero les otorga una estabilidad diferente, debido a que considera que la demanda, segmentada para todas las ramas, determina la existencia de pequeñas empresas en ellas de forma permanente. En lo que se refiere a los nichos estos tampoco se encuentran limitados a algunas ramas, por el contrario, existen en la mayoría de ellas como veremos

6> El sector secundario del mercado laboral esta integrado por los trabajadores con menores salarios, inestabilidad en el empleo, ausencia de prestaciones y seguridad social. El dualismo en el mercado de trabajo surge cuando sectores de la fuerza de trabajo son aislados del resto dándoles mayor estabilidad, sus requerimientos pasan a ser previstos por el capital de forma anticipada, participando de éste privilegio junto al capital. El resto de la fuerza de trabajo continúa siendo el factor residual de ajuste. Las causas de esta diferenciación pueden provenir de: a) inversión en la capacitación de trabajadores, b) fortalecimiento de sindicatos de industria, c) políticas laborales de protección selectivas para cierto tipo de contratos y d) intensión política de dividir a la clase obrera. Piore y Berger, op.cit.

mas adelante.

Un elemento central de diferenciación de la teoría dualista, es la posición competitiva de las pequeñas empresas que proviene de reconocer que las tecnologías de distinto tamaño no necesariamente lleven implícitas desventajas de productividad. De esta forma las grandes empresas no desplazan a las pequeñas en el largo plazo, pues las condiciones de la demanda garantizan la rentabilidad de diversas opciones tecnológicas. Las desventajas absolutas de escala no se presentan porque no es posible establecer una sola escala óptima, en la medida en que no existe una curva continua de demanda.

También es importante señalar que para facilitar la exposición la dualidad en los países subdesarrollados se presenta en un capítulo final, pero su origen es esencialmente el mismo expuesto por Piore para las economías desarrolladas.

Los mercados pequeños característicos del atraso, condicionan y limitan la curva de demanda dejando un espacio reducido para las grandes empresas. Estas van a ubicarse en un segmento extremo de la curva de demanda vinculadas a enclaves económicos, grandes ciudades o mercados externos y únicamente se van a desarrollar en ramas específicas debido

a que las diferentes industrias cuentan con mercados de distinto tamaño.

La fuente moderna y la tradicional del dualismo económico se interrelacionan en los países subdesarrollados originando estructuras todavía más segmentadas y complejas. La tendencia prevista por la teoría es que el sector moderno de pequeñas empresas periféricas reemplaze, en el largo plazo, al tradicional o informal.

Las limitaciones de mercado del subdesarrollo y la inestabilidad del funcionamiento cíclico tienen el mismo efecto sobre el sistema, expresado en la existencia de una estructura dual caracterizada por la presencia de un componente estable, con amplia división del trabajo y recursos especializados y otro componente inestable, donde la producción se resuelve mediante recursos menos especializados y que por tanto, pueden aplicarse a diversas actividades o ajustarse ante las contracciones de la demanda.

Como señalábamos anteriormente, la interrelación de dos elementos: las características de la demanda y la diversidad tecnológica, fundamentan la existencia de estructuras heterogéneas. Cada uno de éstos aspectos ha recibido atención especial debido a que se considera que han

evolucionado con el desarrollo de los años recientes, haciendo mas patente su influencia.

Las recurrentes crisis que han caracterizado al desarrollo económico de la posguerra y la necesidad de facilitar los ajustes y modificaciones de la estructura productiva, otorgan mayores posibilidades al desarrollo de opciones tecnológicas mas flexibles y versátiles.

Las características de la demanda y la competencia internacional tambien imponen nuevos requerimientos en la calidad y la diversidad de los productos. En este marco mejoran las perspectivas de las pequeñas empresas como veremos a continuación.

El primer elemento en el que es necesario profundizar es el que se refiere a la tecnología.

a) Diversas alternativas tecnológicas.

La tecnología de gran escala que automatiza el trabajo convirtiéndolo en apéndice de la máquina productora de bienes estandarizados y la tecnología vinculada a unidades productivas mas pequeñas apoyadas en trabajo especializado y creativo, representan para Piore opciones

igualmente satisfactorias en términos de su capacidad para responder a situaciones diversas.

La eficacia o viabilidad de ambas, esta en función de las condiciones de la actividad económica y no en que una sea superior a otra en términos absolutos.

En las condiciones actuales, las crisis de sobreproducción requieren de mecanismos de ajuste que se hacen mas factibles en procesos que emplean maquinaria menos especializada y de menor capacidad.

En este sentido, Piore<sup>7></sup> habla de la vigencia de una alternativa tecnológica diferente apoyada básicamente en los principios de la producción artesanal, en los que la posibilidad de especializar y diversificar la producción son mas importantes que automatizar procesos para reducir los costos, sustituyendo el trabajo creativo por maquinaria de gran escala productora de un solo bien o componente.

Para Piore es necesario corregir y abandonar la idea de la producción en masa como única opción tecnológica o como resultado del progreso en un sentido lineal. Desde su punto de vista, es necesario concebir a la tecnología como una expresión refractaria pero periódicamente maleable de la

<sup>7></sup> Piore y Sabel op.cit.

distribución del poder en la sociedad.

De acuerdo al autor, la selección de opciones tecnológicas en un momento determinado obedece a la distribución del poder y la riqueza. La competencia por sí misma no garantiza la selección de la mejor opción tecnológica sino de la mas viable o conveniente en una coyuntura específica, lo que tampoco asegura que ésta sea la que conduzca a la sociedad hacia la frontera de sus posibilidades de desarrollo.

Las etapas de diversificación tecnológica desembocan en largos períodos de uniformidad, el conocimiento tecnológico que se acumula durante los interludios crea la posibilidad del surgimiento de brechas divergentes. La selección actual entre tecnología de pequeña o gran escala, debe entenderse en este contexto.

Los estudios que analizan la evolución de la innovación industrial muestran que la abundancia de opciones posibles a la elección de una técnica es muy amplia, la selección siempre esta relacionada con los intereses de los patrocinadores. El poder de mercado y no la eficiencia, decide la selección de alternativas.

No existe por tanto un determinismo tecnológico único sino una elección que depende de circunstancias históricas y que marca por largos períodos un "paradigma tecnológico"<sup>8</sup>.

Sin embargo, aunque la producción en masa constituyó la vía tecnológica del desarrollo económico occidental su elección no estuvo fundamentada en alternativas analizadas, lo que la convirtió en una "elección ciega" cuyas consecuencias se aprecian constantemente en las recurrentes crisis capitalistas. Se aceptó de manera implícita que eficiencia y progreso eran sinónimos de especialización y producción en masa. El desarrollo requería de incrementos constantes en la demanda que supuestamente quedaban garantizados por la disminución prevista de costos y precios. Al aumentar por éste mecanismo la capacidad de compra, el crecimiento era teóricamente ilimitado. El proceso de competencia garantizaba por otra parte, la generalización de las innovaciones a través de la eliminación de los que no se sometieran.

---

<sup>8</sup> Paradigma: comprensión del mundo comprendida en una teoría explícita (concepto de eficacia productiva) y que inspira a los diseñadores de maquinaria. El paradigma vencido pasa a ser visto como una teoría defectuosa o superada (producción artesanal o de pequeña escala) Piore y Sabel op.cit.

"El dinamismo tecnológico tanto de las pequeñas empresas como de las grandes, desafía la idea de que la producción artesanal debe ser una forma subordinada o tradicional de la actividad económica. Por el contrario, sugiere la idea de que existe una alternativa artesanal como modelo tecnológico al de la producción en masa."<sup>9></sup>

De esta forma la permanencia de las pequeñas empresas en la estructura industrial obedece a una funcionalidad específica: la relación que existe entre la demanda, la tecnología y la escala de producción. La pequeña empresa garantiza su inserción dinámica en el largo plazo, en la medida en que sus funciones y capacidades responden a segmentos específicos de la demanda.

Las características que esta tiene reciben, dada su relevancia, una atención especial.

---

<sup>9></sup> Fiore y Sabel op.cit. :78.

b) El dualismo y la demanda de mercancías especializadas.

La existencia de tecnologías alternativas permite que las pequeñas empresas se encuentren en condiciones de compartir mercados con grandes empresas atendiendo a los distintos segmentos de la demanda. Es por esto que el análisis de las características de estos últimos, tiene especial relevancia.

Varios autores<sup>10></sup> desarrollan la idea de que la demanda en los últimos años ha sufrido una modificación cualitativa, producto por un lado de la elevación en los niveles de vida y por otro, del desarrollo tecnológico. Esto se ha manifestado en su creciente especialización y segmentación.

A partir de la segunda mitad de los años sesentas la evolución del mercado resultante de la elevación del ingreso en los países desarrollados, aumenta la demanda de artículos variados y hechos a la medida en series pequeñas, siendo esta demanda paralela a la de los productos estandarizados<sup>11></sup>.

---

10> Fiore y Berger, op.cit., Brusco (1987).

11> Como ejemplo de esta tendencia pueden mencionarse los numerosos modelos de automóvil, la amplia variedad de muebles y enseres domésticos y las diversas y cambiantes modas en las ramas del calzado y del vestido.

Antes esta evolución, la mayoría de los bienes de consumo se fabricaban con máquinas de transferencia muy caras en líneas de ensamblaje de alta capacidad, la aplicación de ésta tecnología quedaba restringida a las grandes empresas.

Sin embargo, las ventajas de la producción en masa se redujeron al ampliarse la diversidad de productos e incrementarse la competencia en calidad y variedad. La nueva demanda requiere de una maquinaria flexible, aunque su productividad sea menor. Esta tecnología, mucho mas accesible en términos de costo, es compatible con las posibilidades de las pequeñas empresas.

La tendencia antes mencionada para las ramas de consumo tambien afecta a las ramas de bienes de inversión, la producción en masa requiere para su funcionamiento de maquinaria y equipo demasiado especializado y complejo como para poder fabricarse a gran escala. Los medios de producción deben construirse con la lógica de su imagen opuesta: la producción de pequeña escala con trabajo especializado que utiliza distintos recursos y tiene un mercado limitado. En estas ramas la producción se reorganiza continuamente y los trabajadores deben tener la capacitación que les permita una comprensión general del proceso productivo. De esta forma, de acuerdo a la teoría del

dualismo, la industrialización revitaliza una parte de la producción artesanal.

Una lógica similar se aplica cuando la demanda del mercado a nivel regional, impide la producción de grandes volúmenes debido a sus fluctuaciones, bajos niveles o costos de transporte.

La producción en pequeña escala es un complemento de la producción en masa y permite una especialización creciente que conduce a la descentralización productiva. Esta se caracteriza por el hecho de presentarse sobre todo en sectores donde es posible fragmentar el proceso de producción, sin que ello implique recurrir a una tecnología inferior. La sofisticación de una cantidad importante de los bienes de consumo y de producción conduce a que el producto final se integre mediante componentes que requieren procesos productivos especializados y diversos que pueden ser producidos en plantas separadas.

De esta manera, las empresas que producen el bien final pueden ser pequeñas plantas para el ensamblaje de componentes adquiridos.

Con la especialización de tecnologías no hay ninguna ventaja en la producción de todos los componentes de un

producto bajo un mismo techo. Las economías resultantes de la yuxtaposición de operaciones similares, son a menudo despreciables. Los ahorros de escala que se obtienen en la administración, adquisición de grandes volúmenes de materias primas, acceso al crédito, etc., pueden alcanzarse mediante formas de asociación y trabajo cooperativo entre los pequeños empresarios independientes.

La pequeña empresa fomenta las iniciativas y las habilidades individuales que permiten ofrecer una amplia gama de productos novedosos en ramas diversas, tal es el caso de la gran variedad de prendas de vestir y también de la maquinaria pequeña (empaquetadoras, herramientas agrícolas especializadas, despachadoras, vendedoras, etc.) que sería difícil ofrecer para las grandes empresas.

La demanda diversificada en calidad y variedad adquiere cada vez mayor relevancia, sin embargo, su fragmentación y lento ritmo de crecimiento requiere de la producción en series pequeñas que implican procesos de trabajo controlados de manera distinta que los desarrollados por la gran escala. Esto aumenta el espacio para las pequeñas empresas en la estructura industrial.

Las alternativas tecnológicas y la segmentación de la demanda, constituyen los elementos centrales que apuntalan

el desarrollo de espacios específicos para las pequeñas empresas dentro de esta teoría, pero además existen otros aspectos que también favorecen el proceso de descentralización productiva, entre los que destaca para Brusco <sup>12</sup> la situación del mercado laboral.

Las fluctuaciones de la demanda y los necesarios ajustes de la oferta productiva enfrentan el problema de la reducción en el empleo que llevan aparejada. El margen de flexibilidad para ajustar este factor, se encuentra vinculado a las condiciones políticas y sociales de cada situación histórica concreta.

De los años sesenta en adelante, el poder de los sindicatos en los países industrializados se ha convertido en una de las dos causas principales de la descentralización productiva <sup>13</sup> debido a que estos han adquirido fuerza suficiente para imponer a los grandes empleadores condiciones laborales superiores con respecto al promedio nacional, tales como la determinación del número de obreros por planta, el nivel de actividad productiva, la organización de actividades laborales, las condiciones generales de trabajo, los ajustes de personal, las remuneraciones y las prestaciones. Esto no sucede en las

<sup>12</sup> Brusco, op.cit. 1978.

<sup>13</sup> La otra es la sofisticación de un sector de la demanda, ya referida. Brusco S. op.cit.

pequeñas empresas con pocos trabajadores, por lo que las grandes tratan de compensar la situación canalizando parte de su producción a través de éste sector. El proceso de descentralización vertical se acelera a partir de los años sesentas.

El dualismo que existe en el mercado laboral determina la existencia en el sector secundario, de una fuerza de trabajo muy heterogénea y dispersa integrada por artesanos independientes, trabajadores domiciliarios, empleados irregulares y operarios especializados, entre otros. La disparidad salarial es muy amplia y las prestaciones y garantías casi nulas. Este sector es sumamente vulnerable y permite que las condiciones del empleo se determinen en base al nivel de demanda, a la abundancia de la mano de obra y a su grado de capacitación. Los despidos son frecuentes debido a que las variaciones en el nivel de producción se traducen, automáticamente, en variaciones del empleo.

La posibilidad de despedir personal se transmite mediante la descentralización del sector primario al secundario, por lo que el sistema globalmente conserva su flexibilidad.<sup>14></sup>

La posibilidad de adaptación de las pequeñas empresas para ajustar su oferta productiva a los cambios en la demanda, varía en las distintas ramas y también de acuerdo al tipo de producto ya sea que se trate de bienes finales, componentes, ensamblaje o realización de partes del proceso. Pero, finalmente, depende de la capacidad de producir en pequeñas series a precios competitivos.

El surgimiento de zonas industriales especializadas, integradas mayoritariamente por pequeñas empresas en los países desarrollados de Europa, apoya de acuerdo a Brusco y a Fiore, la teoría del dualismo y la descentralización industrial.

#### Los Distritos Industriales.

Los Distritos Industriales son zonas de desarrollo regional caracterizadas por los siguientes elementos centrales:

14) Si una gran empresa (1000 empleados) descentraliza el 80% de su producción subcontratando pequeñas empresas, una caída en la demanda del 10%, en lugar de implicar 100 despidos problemáticos en el sector primario, los reduce a 20, disminuyendo también el poder del sindicato (200 obreros). Los 80 despidos restantes no implican problema, porque se encuentran distribuidos en varias pequeñas empresas.

a) Son zonas fabriles especializadas generalmente en una misma rama o producto que presentan una distribución diferente del tamaño de las empresas, siendo las pequeñas las de mayor presencia.

b) Emplean un mayor número de empleados por unidad de capital con respecto al promedio industrial nacional.

c) El proceso de producción se lleva a cabo a través de la colaboración o complementariedad entre varias pequeñas empresas, sólo algunas de, las cuáles, ofrecen al mercado productos terminados, el resto trabajan como subcontratistas para las que integran el producto final.

Estas zonas, estudiadas ampliamente en Italia pero que también se encuentran en otros países, han mostrado durante los últimos años un comportamiento dinámico superior al del resto de la economía, así como mayor estabilidad y flexibilidad durante los períodos de crisis. Han favorecido también la integración regional y la generación de empleos.

La especialización y descentralización productiva que los caracteriza, se desarrolla en sectores donde es posible fragmentar el proceso sin recurrir a una tecnología inferior, por el contrario, la maquinaria empleada es de alto nivel y continuamente se realizan innovaciones.

De acuerdo a G. Fua<sup>15></sup> el desarrollo de los distritos industriales se ha constituido en una alternativa frente al desarrollo basado en la concentración de recursos y población, que tantos desequilibrios y desventajas ha generado incluyendo los altos costos que ocasionan las aglomeraciones urbanas.

El desarrollo descentralizado se ha visto favorecido por una coyuntura en donde el progreso de las comunicaciones y los transportes facilitan la integración regional. Paralelamente, la demanda internacional de manufacturas especializadas y cambiantes ha aumentado y:

"...los sistemas industriales centralizados y maduros, se hacen cada vez mas rígidos, burocráticos y caros, dejando campo al desarrollo de nuevos tipos de sistemas industriales."<sup>16></sup>

El crecimiento de los distritos industriales se apoya en la presencia de mano de obra disponible y capacitada acompañada de la existencia previa de un ahorro familiar, que permite la apertura del taller o pequeña empresa aprovechando estructuras preexistentes. Generalmente la

---

15> Fua Giorgio, "La industrialización rural en los países de desarrollo tardío: El caso del Noreste y del Centro de Italia" en Investigación Económica R174, octubre-diciembre 1985. :11-40.

16> Fua, op.cit. :13.

industrialización se desarrolla a partir de tradiciones productivas locales, sobre todo si estas corresponden a industrias que permitan desglosar la producción en diferentes etapas o productos. De esta forma, las pequeñas unidades pueden especializarse sin enfrentar desventajas técnicas. La especialización de la producción implica una fuerte interdependencia entre empresas que les permite reducir las limitaciones de tamaño.

Los aspectos de administración financiera, comercialización, distribución y compras, se resuelven mediante la creación de agencias especializadas que operan a una escala razonable con varias pequeñas empresas, o bien, mediante las asociaciones de pequeños propietarios y cooperativas que resuelven éstas funciones, prestando también servicios complementarios tales como promoción de exportaciones, asistencia técnica, avales para préstamos bancarios, administración de contratos de suministros y control de calidad, entre los más importantes.

Otra forma de integración se establece cuando una empresa líder controla, subcontrata y organiza la producción de varias empresas pequeñas que trabajan para ella, a cambio de lo cual, ésta les presta determinados servicios tales como asistencia técnica, suministro de materias primas y financiamiento, entre los más importantes.

Los Distritos industriales son representativos del proceso de descentralización y especialización productiva que inserta a las pequeñas empresas en estructuras industriales complejas y dinámicas. Este proceso se manifiesta también, con una proyección más general, en la importancia creciente de la subcontratación al interior de casi todas las ramas industriales.

El análisis de estas relaciones ya no se enmarca dentro de la perspectiva dualista, es una visión más operativa que parte del reconocimiento de la complementariedad de escalas óptimas y es presentado a continuación.

## Capítulo IV.

### La subcontratación y las pequeñas empresas.

Apoyados en la idea de que las ramas industriales permiten una división y especialización productiva basada en las ventajas comparativas entre empresas de distintos tamaños, se desarrollan los estudios sobre las relaciones de subcontratación entre empresas grandes y pequeñas, consideradas como uno de los rasgos que caracterizan a la economía industrial moderna. En los países industriales desarrollados existe una compleja red de relaciones interindustriales complementarias, en las que aún las sociedades mas grandes dependen de empresas mas pequeñas para la fabricación de piezas, componentes y subconjuntos, que aquellas incorporan luego a sus propios productos.

La ONUDI define a la subcontratación de la siguiente forma:

"Relación de subcontratación es la que se establece cuando una empresa llamada contratista hace a otra empresa llamada subcontratista, pedidos de producción de piezas, componentes y subconjuntos destinados a integrarse en un producto que venderá el contratista."<sup>1)</sup>

La subcontratación se convierte en un elemento dinamizador del sector de pequeñas empresas en la medida en que les garantiza una importante demanda. Por otro lado, el estudio citado considera que ésta fomenta el desarrollo industrial, ampliando su base y aprovechando todos los recursos existentes. Como resultado paralelo fomenta la descentralización productiva y el empleo.

Para ejemplificar la interdependencia entre empresas grandes y pequeñas el estudio de ONUDI menciona que para 1972, una de las empresas mas grandes del mundo recurrió a 45,000 proveedores para obtener bienes y servicios por un valor de 14,300 millones de dólares. Aunque las compañías proveedoras eran de todos tamaños, unas 20,000 (44% de ellas) eran empresas de menos de 100 empleados.

---

1) Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, "La modernización de las economías a través de la subcontratación", ONU Nueva York, 1975.

El grado de dependendencia de las grandes empresas respecto a las pequeñas varia, pero suele ser la regla incluso en empresas que en el pasado intentaban ser autosuficientes. Por ejemplo, la industria automotriz de Estados Unidos que en su origen tendió a la autosuficiencia (departamentos integrados verticalmente, hierro extraído de las minas de la empresa transportado por buques de la misma a las acerías y productoras de partes) desde 1940 ha procedido a descentralizarse, vendiendo sus plantas y comprando partes a los productores del ramo. Más de 25,000 compañías suministran a esta industria alrededor de 5,000 millones de dólares en materiales, piezas y servicios.

Estos ejemplos no significan que en terminos generales haya disminuido la integración vertical, algunas ramas industriales estan mas integradas que nunca, la industria del petróleo y la química son autosuficientes desde las obtención de las materias primas hasta su comercialización. Sin embargo en algunos sectores, sobre todo de la industria mecánica, las grandes empresas dependen en gran medida de otros productores, muchos de los cuáles son pequeñas empresas. Por lo general, los productos complejos integrados a partir de componentes que requieren para su producción de gran diversidad de técnicas y equipos, facilitan la subcontratación en gran escala. En este caso se encuentran las industrias automotriz y electrodoméstica,

construcción naval, computación y relojería. En Francia entre un 50 y 60% del valor del producto final de éstas industrias, corresponde a elementos aportados por subcontratistas.<sup>2)</sup>

En los países industriales el factor que mas ha contribuido al crecimiento de la subcontratación, ha sido el reconocimiento de la función de las economías de escala en la eficiencia industrial.

La tesis de que la productividad aumenta con la escala de operaciones es válida hasta ciertos límites; las economías de escala basadas en eficaces cadenas de producción, mayor y mejor equipo, compras a precios preferentes, personal de gestión competente, recursos de inversión y expansión, concentración de poderío económico y financiero, han sido las principales razones que fomentan la integración vertical y horizontal. Sin embargo, se llega un punto a partir del cual ya no resulta rentable la expansión. Pasados ciertos límites ocurren muchas formas de despilfarro, exceso de capacidad, estructura de costos sobrecargada y errores de gestión. La empresa demasiado grande puede tropezar con el fenómeno de las "deseconomías

---

2) Cabe aclarar que no existe subcontratación cuando la empresa compra productos de oferta general, servicios de uso común (transporte, electricidad, teléfono) o efectúa gastos de mantenimiento y construcción.

de escala" y el costo unitario resultar mayor que cuando la empresa era pequeña. Muchas grandes empresas reconocen que plantas separadas pueden producir con mas eficiencia que plantas integradas.

Algunas de las fábricas que contribuyen a la producción de una gran empresa pueden estar controladas por ella o incluso ser de su propiedad, pero parece ser que predomina como forma de organización, la subcontratación entre unidades independientes.

La subcontratación puede darse entre empresas de igual o distinto tamaño. En los países desarrollados el subcontratista puede ser grande y trabajar para varias empresas contratistas o fabricar una línea complementaria de productos para el mercado. Sin embargo, la principal forma de subcontratación y la mas importante para el desarrollo industrial, es la subcontratación entre una empresa grande o mediana y diversas empresas pequeñas. Estas pueden trabajar paralelamente, como proveedores al mercado abierto.

Las principales causas de subcontratación son las siguientes:

a) Subcontratación por plena capacidad: La capacidad actual de la empresa contratista es insuficiente para atender el volumen normal de pedidos, por lo que la empresa subcontrata determinado porcentaje de la producción total. Una variante es la subcontratación por fluctuaciones ocasionales de la demanda.

b) Subcontratación especializada: Se formulan pedidos periódicos a subcontratistas que disponen de maquinaria y equipo especializado y que han desarrollado técnicas y aptitudes especiales para la elaboración de determinadas piezas o componentes.

c) Subcontratación marginal: Cuando las empresas reciben pedidos demasiado pequeños u ocasionales suelen traspasarlos a subcontratistas.

d) Subcontratación por reducción de costos: Las empresas encargan la elaboración de ciertos componentes porque al subcontratista le resultan mas bajos los costos de los factores (mano de obra, maquinaria, gastos generales, impuestos, energía, etc.).

Las empresas contratistas obtienen una serie de ventajas, entre las que pueden destacar las siguientes:

- 1) Reducción de costos totales de operación
- 2) Complemento de capacidad sin necesidad de efectuar inversiones adicionales o riesgosas
- 3) Flexibilidad para ajustarse ante fluctuaciones de demanda, sin modificar el tamaño de la empresa
- 4) Eliminación de los problemas sindicales implícitos en los ajustes de personal<sup>3)</sup>.
- 5) Obtención de las ventajas de la innovación tecnológica sin necesidad de cambiar su equipo, aprovechando el de las pequeñas empresas de vanguardia.
- 6) Racionalizar el uso del capital, utilizando el ya invertido por las pequeñas empresas.

Por otro lado, para las pequeñas empresas el trabajar como subcontratistas les permite alcanzar cierta estabilidad en los pedidos, esto hace posible incorporar mejoras y

---

3) Las empresas europeas, por ejemplo, manejan regularmente un margen de seguridad o ajuste, subcontratando aproximadamente el 15% de sus pedidos

lograr mayor especialización o calidad.

Al mismo tiempo pueden recibir apoyos específicos del contratista -materias primas y apoyo técnico- o bien recibir ayuda financiera estatal (India) o privada (Japón).

Sobre el volúmen de subcontratación a nivel mundial existe poca información homogénea disponible, sin embargo, el estudio de ONUDI proporciona los siguientes datos:

- En la India existían para 1972 282,000 pequeñas empresas registradas, que participaban con el 40% de la producción industrial total. Para 1973, el número de pequeñas empresas aumentó a 400,000.<sup>4)</sup>

- En Argentina en 1969 diez grandes plantas de montaje de automóviles subcontrataban a 10,000 pequeñas empresas.

- En Japón se registraron para 1969, los siguientes porcentajes de subcontratación en la industria manufacturera: electrodomésticos 23.6%, maquinaria y herramienta 15.1%, construcción naval 17.9%, electrónica

4) Existe en la India una política explícita de apoyo a las pequeñas empresas y al desarrollo de la subcontratación. (Resolución de Política Industrial 1948, Programa de Empresas Auxiliares 1956.)

14.5%. En 1970, el 48,9% del Producto Industrial Nacional provino de pequeñas empresas y el 57.9% de éstas trabajaban como subcontratistas. Para 1979, el 17% del producto industrial total de las grandes empresas se obtuvo mediante la subcontratación.

- En Suecia, para 1967, el 26% de la producción total fue subcontratada.

De los datos anteriores podemos concluir que en el crecimiento del sector de las pequeñas empresas, la subcontratación ha jugado un papel importante. Sobre todo en la medida en que permite considerar que las pequeñas empresas no se encuentran rezagadas tecnológicamente, con respecto a la vanguardia de mayor escala. Por el contrario, se plantea que el desarrollo y la especialización requieren de estructuras heterogéneas cuyos componentes progresan simultáneamente, consolidando y ampliando la participación estratificada.

En el caso de los países subdesarrollados la subcontratación, además de encontrarse mucho menos generalizada, puede adquirir características especiales definidas por las relaciones entre el sector tradicional y atrasado con condiciones de explotación mas agudas y las grandes empresas.

## Capítulo V

### Estrategias alternativas de competencia.

La misma lógica que conduce a la participación de las pequeñas empresas en estructuras económicas descentralizadas apoyadas en su capacidad de especialización, opera para explicar su permanencia en el mercado de bienes finales coexistiendo con grandes empresas y compitiendo con ellas en base a sus ventajas comparativas.

El aumento de la escala productiva no es la única vía para conseguir eficiencia y rentabilidad en el mediano plazo, debido a que es posible desarrollar estrategias alternativas.

Hamermesch<sup>1)</sup> en un estudio sobre empresas con cuotas proporcionalmente pequeñas de participación en sus mercados respectivos pero que han demostrado ser muy rentables, afirma que no existe una relación unilateral entre tamaño y

---

1) Hamermesch Richard, Anderson M!, and Harris M., "9 strategies for low market share business", Harvard Business Review pp126-138. La muestra de empresas para la investigación se integró a partir de seleccionar tres empresas entre 900 pequeñas que cumplieran con los siguientes requisitos: 1) tener una participación minoritaria

## Capítulo V

### Estrategias alternativas de competencia.

La misma lógica que conduce a la participación de las pequeñas empresas en estructuras económicas descentralizadas apoyadas en su capacidad de especialización, opera para explicar su permanencia en el mercado de bienes finales coexistiendo con grandes empresas y compitiendo con ellas en base a sus ventajas comparativas.

El aumento de la escala productiva no es la única vía para conseguir eficiencia y rentabilidad en el mediano plazo, debido a que es posible desarrollar estrategias alternativas.

Hammermesch<sup>1)</sup> en un estudio sobre empresas con cuotas proporcionalmente pequeñas de participación en sus mercados respectivos pero que han demostrado ser muy rentables, afirma que no existe una relación unilateral entre tamaño y rentabilidad para todos los casos y que por tanto, no todas las empresas tienen que crecer para mantener su posición en el mercado e incrementar su rentabilidad. Esta puede provenir, justamente de su menor tamaño y la posibilidad de diseñar estrategias alternativas. Muchas veces la facilidad que una empresa pequeña tiene para realizar pedidos especiales o producir en pequeñas series bienes determinados, permite su permanencia en ramas aparentemente poco favorables. Las grandes no atienden estos segmentos debido al bajo ingreso que representan y a la complejidad de su estructura organizativa.

Los autores citados, analizando tres empresas pequeñas que coexisten de manera estable con grandes compañías en sus respectivas industrias, encontraron que se plantean diversas estrategias que sustituyen la

1) Hamermesh Richard, Anderson M!, and Harris M., "9 strategies for low market share business", Harvard Business Review pp126-138. La muestra de empresas para la investigación se integró a partir de seleccionar tres empresas entre 900 pequeñas que cumplieran con los siguientes requisitos: 1) tener una participación minoritaria en su mercado, 2) un tamaño que no superara, en los últimos cinco años, el promedio de la rama y 3) tuvieran un eficaz resultado económico (tasa de crecimiento anual de ventas y utilidades superior a la de la empresa líder de la rama). Las empresas seleccionadas fueron Burroughs Co. en la rama de computación, con una participación de menos del 3% y un incremento anual en ventas y utilidades de 14.5% y 17.1% respectivamente. Crown Cork and Seal en envases metálicos y Union Camp Co. en productos forestales.

concentración como mecanismo para lograr rentabilidad y estabilidad en el mediano plazo. La posibilidad de diversificar la oferta adecuándola a demandas específicas, permite la especialización creciente de la producción que puede ser aprovechada, en condiciones óptimas, por las pequeñas empresas. Estas aseguran de esta forma, su presencia dentro de la estructura industrial en casi todas las ramas.

La estrategia establecida por las pequeñas empresas se apoya básicamente en cuatro elementos de acuerdo a los autores:

1) Segmentación de sus mercados.

Las empresas del estudio tienen en común el haber elegido un segmento dentro de la rama industrial en el cuál especializarse. Dentro de este encuentran poca competencia debido a que son mas flexibles para adecuar su oferta, estan muy especializadas o pueden aceptar pedidos pequeños a diferencia de las grandes empresas, esto les otorga ventajas competitivas. La especialización y la selección de productos se orienta en base al tipo de clientes, a la atención de demandas específicas, a la localización regional de plantas, a la selección de canales de distribución, a la utilización de equipos especiales de manufactura y a la prestación de servicios complementarios, entre los mas importantes.

La posibilidad de diversificar o segmentar mercados es muy amplia, por lo que la especialización permite superar en calidad, precio y servicio a las grandes empresas. Estas muchas veces no pueden atender de manera especial los segmentos mas rentables, debido a que su producción abarca toda la rama.

## 2) Uso eficiente de recursos de investigación y desarrollo.

Las pequeñas empresas especializadas no mantienen amplios departamentos de investigación básica, por el contrario, destinan sus recursos al diseño y mejoramiento de productos y procesos dentro de las áreas que les son mas productivas, aprovechando en lo general, los avances previos de las grandes compañías.

Dentro de esta perspectiva canalizan sus esfuerzos hacia la búsqueda de menores costos de producción, innovación de procesos productivos en los productos en que son mas fuertes, trabajo conjunto con sus clientes importantes y renovación constante de modelos. Esto se facilita en la medida en que no rentan equipo, por lo que no enfrentan problemas de desvalorización u obsolescencia prematura. Lo anterior adquiere especial relevancia en las ramas de informática.

### 3) Mantenimiento de la escala de producción.

Las empresas estudiadas tienen como objetivo mantenerse pequeñas por lo que establecen tasas límite de crecimiento (15% anual aproximadamente) para estar en condiciones de capacitar nuevo personal y adecuar la estructura administrativa. Las firmas ponen mas énfasis en incrementar sus beneficios que en aumentar su cuota de mercado. Paralelamente, orientan sus recursos hacia la especialización en lugar de diversificar o modificar su oferta.

### 4) Presencia central de un administrador propietario.

El empresario se encuentra involucrado en todas las operaciones emprendiendo continuamente proyectos novedosos y arriesgados que permiten a la empresa aprovechar oportunidades atractivas. Al mismo tiempo, la toma de decisiones para impulsar o modificar la producción de artículos específicos se facilita, debido a que no es necesario movilizar estructuras administrativas complejas.

Existen elementos suficientes, aportados desde diversas perspectivas, para explicar los mecanismos que conducen a que las estructuras económicas tiendan a diversificarse. Las características de la producción y el mercado son tan amplias y variadas que permiten la

coexistencia de agentes diversos. Por otra parte, la pequeña empresa tiene atributos que le otorgan viabilidad y le aseguran espacios permanentes.

Como elemento final de la revisión conceptual, incluimos en el siguiente capítulo el aporte que hace Schumacher con respecto al tema de las pequeñas empresas. Esta elaborado desde una perspectiva diferente, en lugar de explicar su presencia, parte de las cualidades y características de las pequeñas empresas para promover la transformación de las tendencias perniciosas generadas por las pautas del desarrollo.

Algunas de sus consideraciones son atractivas y están respaldadas con argumentos convincentes, además han recibido considerable atención.

## Capítulo VI.

Lo pequeño es hermoso: El problema de la escala de producción.

La última de las posturas analizadas con respecto a las pequeñas empresas, es la propuesta que en su libro "Lo pequeño es hermoso" hace Schumacher acerca de la necesidad de reducir las escalas productivas mediante una nueva concepción tecnológica, convencido de la imposibilidad de continuar con el desarrollo económico sobre las pautas adoptadas desde principios de siglo. Desde su punto de vista, la problemática que se presenta actualmente hace insostenible el crecimiento económico y la supervivencia de la humanidad en el largo plazo y es producto básicamente de la escala y las técnicas productivas utilizadas para alcanzar los objetivos del sistema.

La concepción de que es imposible continuar con el crecimiento económico sobre las mismas pautas, proviene de la idea de que la humanidad enfrenta una doble crisis originada en la sobreexplotación de la naturaleza y en el deterioro de la calidad de vida del hombre. La degradación del medio ambiente, el agotamiento de energéticos y materias primas estratégicas, la pobreza extrema en que vive gran parte de la humanidad y la descomposición social observada en las sociedades más ricas, hacen imperativo modificar los criterios tradicionales de crecimiento económico tendiendo hacia la construcción de:

"...un nuevo estilo de vida con nuevos métodos de producción y nuevas pautas de consumo, un estilo de vida destinado para la permanencia."<sup>1</sup>

Este puede alcanzarse mediante la sustitución de la gran empresa y su tecnología asociada, por una producción en pequeña escala.

Schumacher plantea que el problema de la producción y sus formas de organización se consideró resuelto en la medida en que el capitalismo, movido por la búsqueda individual de mayores ganancias, garantizaba la innovación

---

<sup>1</sup> Schumacher E.F. "Lo pequeño es hermoso", Ed. Blume, España 1987.

constante de la técnica y el incremento creciente de la producción. El sistema aseguraba la producción de cantidades crecientes de bienes, por lo que los mecanismos de la acumulación y la distribución constituían medios justificados por el fin: alcanzar escalas de producción de tal magnitud que permitieran la abundancia general.

Sin embargo, la elevación de los niveles de vida resultantes del progreso y el crecimiento natural de la población incrementaron la demanda de recursos naturales, sobre todo energéticos, a niveles no disponibles en la naturaleza. Por tanto:

"... la idea del crecimiento económico ilimitado, hasta que todos naden en la abundancia, necesita ser cuestionada seriamente en por lo menos dos aspectos: la disponibilidad de recursos básicos y la capacidad del medio ambiente para absorber satisfactoriamente el grado de interferencia que implica."2>

La economía de la permanencia requiere de un cambio radical en la orientación de la ciencia y la tecnología debido a que la forma que ésta ha asumido, determina en parte importante la problemática actual. En lo que toca a la naturaleza, la producción industrial apoyada en la

2> Schumacher op.cit. :29.

tecnología de gran escala ha agudizado los problemas de la contaminación al concentrar los desechos en volúmenes que es difícil eliminar, por otro lado, requiere de enormes cantidades de combustibles y materias primas ocasionando el desperdicio de recursos naturales. Desde el punto de vista de la sociedad, la tecnología aplicada facilita la explotación al fragmentar y simplificar el trabajo. Al mismo tiempo, estimula la concentración al aumentar la escala de aplicación y el costo de los medios de producción.

Lo anterior conduce a que para la economía de la permanencia sea imprescindible modificar la tecnología, sustituyéndola por una de menor escala. Esto hace necesario diseñar métodos y equipos de producción que sean:

- 1) Suficientemente baratos para que estén al alcance de todos, de esta manera ayudan al productor pero sin facilitar la concentración. Este tipo de medios de producción facilita la descentralización de la población en términos espaciales, así como un mayor acceso a la propiedad de los medios de producción.

- 2) Apropriados para utilizarse en escalas pequeñas, debido a que éstas causan un daño mucho menor al medio ambiente.

3) Compatibles con las necesidades creativas del hombre.

El desarrollo tecnológico, tal y como se concibe actualmente, conduce a situaciones complejas y problemáticas. La excesiva concentración urbana en las llamadas magalópolis, producto tanto de la concentración de industrias de gran escala como del desarrollo del transporte y las comunicaciones, genera una doble problemática. Por un lado, la excesiva concentración de población en las ciudades hace que el desempleo, la delincuencia y la alienación, provoquen una creciente descomposición social y un deterioro agudo de la calidad de vida que es difícil y muy caro revertir. Por otro lado, el abandono del campo va paralelo a la amenaza del hambre y a la desigualdad en el desarrollo regional.

La tecnología, a pesar de ser un producto del hombre, tiende a desarrollarse de acuerdo a sus propios principios y leyes, los cuáles son opuestos a la naturaleza en la medida en que ésta siempre se autolimita. La tecnología no reconoce límite de tamaño, velocidad o violencia y está generando dos crisis simultáneas:

Desde el punto de vista social, el hombre se rebela contra los modelos tecnológicos y organizativos que lo

deshumanizan. Desde la perspectiva material, la naturaleza sufre ya una destrucción parcial y el agotamiento de los recursos no renovables.

Por otro lado, los procesos productivos de alta tecnología han dado lugar al desplazamiento de trabajo y a la elevación de las tasas de desempleo, que alcanzan hasta un 30% en algunos países subdesarrollados.

Por todo lo anterior, Schumacher plantea que es necesario adoptar políticas que mitiguen los efectos destructivos o perversos del avance tecnológico, priorizando sobre el incremento de la ganancia que ha conducido al aumento en las escalas y la automatización, los intereses de las personas vinculados a un desarrollo regional mas equilibrado y una tecnología generadora de empleos denominada, de acuerdo al autor, una "tecnología con rostro humano".

Esta tecnología, compatible con las necesidades humanas y con la disponibilidad de recursos naturales es la llamada "tecnología intermedia", superior a la primitiva en la medida en que incorpora los avances científicos, pero mas simple, barata y flexible que la moderna.

Schumacher considera que es en el tercer mundo donde

la incorporación de la tecnología de gran escala ha sido mas perjudicial, debido a que ha propiciado el surgimiento de una economía dual en la que un 15% de la población concentrada en una o dos grandes ciudades, vive en el mundo moderno, mientras que el restante 85% esta marginado de los beneficios del progreso. Esta situación provoca el desempleo masivo y la migración constante hacia las ciudades. Suponer que el sector moderno podrá crecer hasta absorber a la totalidad de la población es cada vez menos factible.

El desarrollo de las zonas atrasadas ha sido entendido como el transplante de islas de modernidad representadas por los grandes complejos industriales que no han generado la infraestructura necesaria para sostenerse, por lo que dependen constantemente de otra sociedad para subsistir. El desarrollo de la economía dual produce "...un proceso de envenenamiento mutuo, por el cual el desarrollo industrial de las ciudades destruye la estructura económica del resto, y éste se toma la revancha con la migración masiva a las ciudades, envenenándolas y haciéndolas imposibles de administrar."<sup>3</sup>

El volumen de migración impone un ritmo insostenible a las posibilidades de creación de empleos, por lo que es necesario que una parte importante de los programas de

<sup>3</sup> Schumacher op.cit. :146.

desarrollo se concentre en la creación de una estructura agroindustrial. El objetivo básico de estos programas debe ser la creación de puestos de trabajo. El pleno empleo tiene que estar antes que la máxima eficiencia económica, ya que únicamente por esta vía se genera una situación dinámica capaz de sostener el crecimiento.

La tarea de crear millones de empleos en áreas rurales y pequeñas poblaciones, no puede ser cumplido por la tecnología moderna que se ha desarrollado para sociedades ricas en capital y pobres en mano de obra. Dentro de la producción manufacturera debe apoyarse a la pequeña escala, descentralizada y con formas de organización intensivas en mano de obra. Los objetivos de este modelo de desarrollo son para Schumacher, los siguientes:

- 1) Crear puestos de trabajo en áreas ya habitadas y no en zonas metropolitanas.

- 2) Los puestos de trabajo deben ser baratos para que puedan crearse en grandes cantidades, sin que ello exija niveles elevados de formación de capital o importaciones.

- 3) Los métodos de producción empleados deben ser simples y las demandas especializadas mínimas en todos los aspectos (producción, organización, materias primas,

financiamiento, etc.).

4) La producción debe efectuarse con materias primas locales y destinarse a mercados regionales.

La tecnología intermedia puede resultar en algunos casos menos productiva que la intensiva en capital, sin embargo, las limitaciones de escala que imponen los mercados restringidos y la consecuente capacidad ociosa con que operan puede anular las diferencias. Mientras tanto, el empleo de los desocupados diversifica, al ampliar la demanda, las posibilidades de inversión.

Una objeción común al empleo de tecnología intermedia es aquella que plantea que por la diferencia en los costos de producción los países que la apliquen, además de encontrarse incapacitados para exportar por no poder competir en los mercados internacionales, se verían obligados a mantener una política proteccionista. Schumacher considera que si la selección de productos es adecuada, pueden eliminarse estas diferencias. Por otro lado, se pierden mercados externos a cambio de ampliar los locales.

La aplicabilidad de la tecnología intermedia no es universal, hay productos que son en sí mismos resultado de la industria de gran escala y no pueden ser producidos mas

## ESTA TESIS NO DEBE SALIR DE LA BIBLIOTECA

que por ella. Sin embargo, los productos básicos tales como materiales de construcción, ropa, artículos para el hogar, procesamiento de alimentos y útiles agrícolas entre otros, son campos ideales para la aplicación de tecnología intermedia. Es importante mencionar que existen también aplicaciones más ambiciosas como las pequeñas refinerías de petróleo, el diseño de plantas compactas en Italia, etc..

La tecnología intermedia no implica un retroceso, el avance de la ciencia permite la acumulación de conocimientos precisos que pueden ser aplicados en una gran diversidad de formas entre las cuales, la presente industria moderna es solo una. El desarrollo de tecnología intermedia significa un movimiento de avance dentro de nuevos territorios, donde los enormes costos y complicaciones de los métodos de producción que buscan ahorrar mano de obra, se evitan y la tecnología a emplear es la más apropiada para sociedades con excedente de trabajo.

Schumacher concluye su libro afirmando que si los países pobres continúan queriendo articularse a la producción mundial desarrollando grandes industrias, solo pueden producir extensiones que agudicen la dependencia llenando "baches" a los ricos, mediante la producción con salarios más bajos de mercancías triviales y convirtiéndose en grandes maquiladoras que profundizan el desempleo y la

dependencia.

Si bien el análisis de Schumacher se encuentra hasta cierto punto desvinculado de un análisis objetivo, debido a que se apoya en la conciencia y la voluntad individual como motor del cambio, es interesante en la medida en que retoma aspectos centrales del desarrollo económico que es necesario incorporar a la discusión actual. Es difícil aceptar que lo pequeño por sí mismo es hermoso y que modificando la escala es posible resolver en espiral los problemas generados por el desarrollo industrial del presente siglo, pero no deja de ser cierto que la selección de determinadas tecnologías o escalas lleva implícitas consecuencias específicas. Aunque el autor otorga un peso excesivo al problema del tamaño de la empresa, incorpora elementos que como el tipo de tecnología seleccionada, la energía requerida, la descentralización productiva, la disponibilidad de capital, el consumo de materias primas, la contaminación, el desarrollo de determinadas ramas por sobre otras, etc.; pueden servir como criterios que apoyen el fomento al sector de las pequeñas empresas dentro de las economías nacionales de los países en desarrollo.

La posibilidad de privilegiar a las empresas de pequeña escala en estos países ha sido considerada por varios autores, debido por un lado a la necesidad que impone

la amplitud de este estrato y por otro a que se considera que pueden representar una mejor elección tecnológica. Esto se debe básicamente a su capacidad para generar empleos y para reducir el monto de capital requerido para la instalación de grandes plantas, así como para disminuir la dependencia tecnológica.

Los elementos mencionados están en el centro de la problemática de los países subdesarrollados y tienen estrecha relación con la tecnología y la escala productiva implícita en los modelos de industrialización seleccionados.

Es por eso que aunque en términos generales las conclusiones obtenidas son igualmente válidas para los países subdesarrollados, estos requieren de la revisión de algunos de sus elementos característicos.

## Capítulo VII.

### La pequeña empresa en los países subdesarrollados.

La necesidad de tratar en este último capítulo la situación de las pequeñas empresas en los países subdesarrollados, responde a la consideración de que si bien las conclusiones obtenidas son válidas a nivel general, en ellos hay dos aspectos que requieren de un tratamiento especial.

El primero es el que se refiere a la mezcla, dentro del sector de pequeñas empresas, de unidades productivas de distinto carácter.

Cuando en el capítulo I mencionamos los inconvenientes de definir a las pequeñas empresas a partir de la estratificación estadística, nos referimos justamente a la falta de discriminación que lleva implícita y que impide poder diferenciar a las pequeñas empresas eficientes y productivas de las unidades representativas de formas

precarias y pauperizadas de producción, provenientes de la insuficiencia del desarrollo y características de éstas economías.

Cuando se habla de la posibilidad de promover opciones tecnológicas de diversa escala igualmente eficientes, es muy importante tener claro que se hace referencia a las pequeñas empresas modernas. De otra manera surge una confusión proveniente de que se está hablando de escalas que llevan implícitos diferentes grados de desarrollo tecnológico.

De acuerdo con Fiore, en las economías subdesarrolladas la fuente tradicional y la fuente moderna del dualismo se mezclan dando lugar a estructuras segmentadas y complejas, que es difícil pero al mismo tiempo fundamental, poder diferenciar debido a que al no constituir un estrato homogéneo no pueden recibir un tratamiento global.

Tradicionalmente se ha identificado de forma directa a las grandes empresas como lo moderno, mientras que las pequeñas empresas se han catalogado como factor de rezago. De acuerdo al análisis previo esto no es así, entre las empresas pequeñas se encuentran también unidades modernas. El reconocimiento de la doble composición de este estrato es

indispensable para proyectar y analizar la estructura industrial, ya que cada uno de sus componentes juega un papel específico que debe recibir atención diferencial.

Un aspecto central ligado al anterior, es el reconocimiento de que la estructura y la funcionalidad de las pequeñas empresas es mas adecuado a las características y necesidades de las economías subdesarrolladas. La generación de empleos, la escasa disponibilidad de capital, la dependencia tecnológica y la desigualdad en el desarrollo regional, pueden encontrar respuestas en el desarrollo de modelos de industrialización que contemplen la incorporación de empresas modernas de diversas escalas, que sin caer en el extremo de postularse como alternativas radicales capaces de resolver por si mismas el problema del atraso, permitan un desarrollo mas equilibrado y dinámico.

A continuación desarrollamos mas ampliamente los elementos anteriormente descritos.

1) El estrato de las pequeñas empresas en el subdesarrollo.

Como mencionamos inicialmente, es imprescindible hacer una diferenciación clara cuando se analiza al estrato de las pequeñas empresas en los países subdesarrollados.

tanto para evaluar los resultados obtenidos de las investigaciones realizadas, como para poder diseñar políticas de promoción y articulación industrial que involucren a los dos componentes. Esto se debe básicamente a que en la medida en que cada uno responde a lógicas específicas, es previsible su permanencia en el mediano plazo.

a) Las pequeñas empresas producto del atraso.

La marcada desigualdad en el tamaño, la tecnología, la capitalización y la productividad entre las empresas de la planta industrial de los países subdesarrollados, ha sido considerada como uno de los elementos característicos de estas economías y condujo al desarrollo original del concepto de dualismo de la estructura económica. Este se utilizó para describir la coexistencia de dos sectores cualitativamente distintos, en cuanto a nivel de desarrollo, producto de la forma en que se dió la incorporación de estos países al capitalismo mundial.

La relación entre el sector marginal o atrasado y el sector moderno, ha sido interpretada tradicionalmente bajo dos enfoques diferentes:

En primera instancia encontramos el planteamiento de que la estructura dual es el reflejo de la transformación paulatina de modos de producción precapitalistas o de relaciones capitalistas primarias, que se da por su incorporación tardía al sistema capitalista mundial. Este proceso se desarrolla mediante la inserción de plantas modernas en zonas atrasadas que provocan la transformación progresiva del modo de producción. Desde esta perspectiva el subdesarrollo se visualiza como una fase en el camino hacia el desarrollo propiamente dicho, que se alcanza en el momento en que la forma moderna de producir se generaliza a toda la estructura productiva nivelando la escala e igualando la composición de estratos de los países desarrollados.

En este contexto, el amplio sector de pequeñas empresas es producto del nivel de desarrollo. Su importancia relativa tiende a disminuir con el progreso al irse modernizando paulatinamente la producción en todas las ramas.

Mientras mas dinámico sea el desarrollo, la expansión del sector moderno será acelerada disminuyendo la importancia del estrato de pequeñas empresas y quedando restringido a algunas ramas o sectores.

Esta visión, que no concede especificidad al subdesarrollo, coincide con las posturas tradicionales sobre la pequeña empresa en los países industrializados, debido a que considera a la pequeña empresa como un factor de rezago destinado a disminuir su participación relativa por la expansión de tecnologías modernas.

Un planteamiento alternativo al anterior considera que la estructura dual de los países subdesarrollados es producto de la forma que adopta la penetración capitalista y no un estadio o forma transitoria, es decir, constituye una formación capitalista y no histórica. Dentro de esta perspectiva la existencia del sector atrasado juega un papel funcional en la medida en que permite la acumulación acelerada en el sector moderno, a través del traslado de excedente. Así, la producción de los bienes de consumo por parte de pequeñas empresas con niveles mayores de explotación y tasas menores de ganancia, garantiza el bajo costo de la fuerza de trabajo para el sector industrial moderno, lo que combinado con los elevados niveles de productividad de la nueva tecnología, permite la acelerada acumulación industrial y la concentración del ingreso.

Las grandes empresas se desarrollan en los sectores dinámicos (bienes de consumo intermedio, capital, química, electrónica) como una respuesta a la concentración previa

del ingreso que garantiza su demanda solvente. En ellos la productividad es muy alta y los precios elevados. Sin embargo no perjudican el proceso de acumulación al no participar en el costo de generación de la fuerza de trabajo.

De acuerdo a Oliveira:

"La expansión del capitalismo se produjo introduciendo relaciones nuevas en lo arcaico y arcaicas en lo nuevo, un modo de hacer compatible la acumulación global en el que la introducción de relaciones nuevas en lo arcaico libera fuerza de trabajo que da apoyo a la acumulación industrial urbana, y en que la reproducción de relaciones arcaicas en lo nuevo preserva el potencial de acumulación, liberado exclusivamente para los fines de expansión de lo en realidad nuevo."<sup>1</sup>

En las condiciones descritas el sistema se dirige hacia la concentración creciente del ingreso y la profundización de la desigualdad en el desarrollo sectorial. La disparidad en el tamaño de las plantas industriales encierra una relación de explotación que polariza y reproduce la estructura dual, asignando al sector de

---

1> Oliveira F. "La economía brasileña; crítica a la razón dualista" en El Trimestre Económico :437.

pequeñas empresas una existencia continua, aunque poco dinámica debido a sus reducidos márgenes de capitalización.2>

---

2> Es interesante observar que para esta teoría, la misma dinámica se presenta en lo que toca a la expansión del sector servicios, caracterizado también por la presencia mayoritaria de empresas pequeñas y microempresas, en los países subdesarrollados. La expansión del sector industrial en las ciudades significó una gran demanda de infraestructura y requerimiento de servicios para los cuáles no estaban previamente dotadas, no existiendo tampoco capital para financiarlos sin poner en riesgo la acumulación industrial. Tal contradicción fue resuelta mediante el crecimiento no capitalista del sector terciario. Los servicios, desempeñados a base de fuerza de trabajo precariamente remunerada, contribuyeron a abaratar el salario industrial, transfiriendo así una parte de su plusvalía.

De acuerdo a Oliveira, la demanda de servicios se resolvió aumentando su oferta de forma horizontal a base casi exclusivamente de la fuerza de trabajo de miles de pequeños propietarios dejando fuera de los costos internos de la producción fabril, la parte correspondiente a los servicios y abaratando los costos para el sector moderno. El pequeño comercio, los mercados, tiendas y talleres en los suburbios, funcionan como satélites de los centros de población sirviendo a los grupos de menores ingresos a bajos costos, reduciendo así los gastos de producción para el sector moderno y reforzando la acumulación en las unidades centrales del sistema.

La relación de explotación y funcionalidad<sup>3></sup> que existe entre el polo tradicional y el polo moderno de la sociedad dual, tiende a pauperizar a las pequeñas empresas en el largo plazo. La explotación de que son objeto prácticamente les impide capitalizarse y fortalecer su posición.

Las pequeñas empresas representantes de la pobreza y el rezago en las formas productivas que operan en condiciones sumamente inestables, aumentan periódicamente las dimensiones del llamado sector informal de las economías subdesarrolladas. Sus posibilidades de modernización son escasas porque en realidad representan una alternativa de supervivencia para sus propietarios.

Sin embargo, debido a su magnitud y al papel que juegan como generadoras de ingreso, es necesario incorporarlas a la estructura productiva mejorando sus

---

3> Schmitz señala que es necesario matizar la postura del traslado de excedente ya que en algunos países del tercer mundo como Brasil y Perú, la mayor parte de los bienes que integran la canasta básica y por tanto participan en la determinación del salario provienen del sector moderno de grandes empresas, por lo que el mecanismo de traspaso, no es tan claro ni tan directo. Por otro lado, también plantea que la pérdida de plusvalía que sufre el pequeño productor, no necesariamente beneficia al consumidor ni se refleja en los precios, sino que muchas veces es retenido por el intermediario. Para éste autor, la funcionalidad del sector de pequeñas empresas para el sistema reside en el papel que juegan como generadoras de empleo y como productoras de bienes tradicionales de consumo local, lo que justifica su permanencia.

condiciones mediante programas de apoyo, sobre todo en periodos en que la reestructuración industrial desplaza trabajadores aumentando el desempleo.

De hecho, agrupadas en lo que se ha denominado el sector social de pequeñas empresas, han sido objeto de trabajo en diversos países.

No obstante es importante dejar claro que no deben considerarse como las unidades productivas que pueden llegar a participar como motor de un desarrollo industrial complementario y moderno.

b) Las pequeñas empresas modernas.

El dualismo industrial de acuerdo a la perspectiva revisada en el capítulo III, reconoce que para los países subdesarrollados el atraso constituye una de las fuentes de la dualidad estructural, que sin embargo, se combina con la moderna otorgando vigencia a la estructura dual y garantizando la presencia permanente de pequeñas empresas.

La demanda, debido a las limitaciones que provienen del tamaño de los mercados y de su funcionamiento cíclico, tiene también en estas economías un componente estable y otro inestable. El estable, vinculado a sectores de altos

ingresos, principales ciudades y mercados externos, permite el desarrollo de grandes empresas en ramas específicas. Mientras que el inestable, que proviene tanto de la demanda de sectores atrasados, dispersos y de bajos ingresos, como de la fragmentación, la especialización y la dimensión de las ramas modernas, genera la necesidad de permanencia de las empresas de pequeña escala, lo que no significa que estas no se actualicen tecnológicamente, se articulen con las grandes y sean eficientes.

En un estudio realizado sobre la pequeña industria en México, Jacobs y Mattar (1989) reportan resultados muy significativos. Partiendo de analizar la participación por ramas de los distintos estratos de empresas, encontraron que en la mayor parte de ellas<sup>4</sup> no existe una sola escala óptima, por el contrario presentan una estructura combinada donde coexisten empresas grandes y pequeñas. El dinamismo y el crecimiento de la productividad del trabajo de las pequeñas empresas durante el período analizado, habla de que han tenido un importante cambio técnico que les ha permitido conservar su participación, quedando lejos de constituir la "resaca" del sector industrial.

---

4) Únicamente en 38 de 164 ramas industriales se encontraron exclusivamente grandes empresas, por lo que se concluye que en las otras no existen discontinuidades tecnológicas de relevancia.

Fuera de algunos sectores específicos donde la pequeña empresa es dominante debido a que constituye probablemente la única alternativa de operación económica<sup>5></sup>, la convivencia de empresas pequeñas con grandes hace posible concluir que existen diversas alternativas de eficiencia vinculadas a la especialización regional y productiva.

Por otro lado, encontraron que las diferencias de productividad entre empresas grandes y pequeñas disminuyen cuando se analiza la influencia del "efecto mercado" y el "efecto competencia"<sup>6></sup>, lo que conduce a relativizar las desventajas absolutas de escala y el desplazamiento de las pequeñas empresas por parte de las grandes.

Esto hace necesario, como señalan Jacobs y Mattar, reabrir la discusión acerca de la función de la escala productiva en el desarrollo industrial, sobre todo en momentos en que la crisis y los nuevos desarrollos tecnológicos cuestionan el estilo de industrialización que se ha venido ensayando y que privilegió la búsqueda de la eficiencia a través del impulso a las grandes empresas.

---

5> 39 ramas dentro del total.

6> El efecto mercado se refiere a la influencia del tipo de producto sobre el comportamiento de la empresa y el de competencia a la presencia dentro del sector de empresas de mayor tamaño.

Los autores concluyen que "...la pequeña empresa es viable y puede encabezar el desarrollo de nuevas tecnologías y sectores de punta. La dificultad para nuestros países esta en la necesidad de readaptar la política industrial con el objeto de hacerla compatible con el desarrollo de pequeñas unidades económicas."7>

Esta consideración adquiere mayor importancia si se reconoce que las pequeñas empresas llevan aparejadas ventajas específicas para los países subdesarrollados, debido a sus cualidades para resolver situaciones problemáticas características de estas economías.

A este respecto se han desarrollado trabajos que promueven a las pequeñas empresas en base a la capacidad que tienen para aliviar, al menos parcialmente, la problemática de los países subdesarrollados.

2) La promoción de las pequeñas empresas en las economías subdesarrolladas.

Entre los principales elementos que se han considerado para privilegiar la promoción de las pequeñas empresas en los países subdesarrollados se encuentran los

7> Jacobs y Mattar op.cit. :36

siguientes:

a) Generación de empleos:

La necesidad básica del desarrollo consiste en crear nuevos puestos de trabajo con el objeto de incorporar al sector moderno a la mayor parte de la población activa, factor a través del cuál, es posible aumentar los niveles de ingreso que permitan alcanzar el bienestar de las mayorías. El empleo es un objetivo prioritario para generar en el mediano plazo, una situación dinámica que haga posible superar el atraso. De acuerdo a Schumacher<sup>B></sup>, "...es preferible que todos produzcan algo a que algunos produzcan gran cantidad..." por lo que es necesario promover técnicas intensivas en trabajo características de las empresas pequeñas.

Las investigaciones realizadas muestran que las pequeñas empresas emplean menos capital por unidad de producto y utilizan mas trabajo por unidad de capital. Estas relaciones no obedecen necesariamente al tipo de producto, ni tampoco a que exista una relación directa entre tecnología intensiva en trabajo y pequeña escala. Sin embargo, lo que si caracteriza a las pequeñas empresas es la escasez de capital disponible, sus limitadas posibilidades

---

B> Schumacher, Lo pequeño es hermoso op.cit.

de financiamiento externo y la dificultad que enfrentan para adquirir maquinaria importada<sup>9</sup>. Los factores antes mencionados conducen a que utilicen tecnología que requiere menos del factor escaso, el capital y mas del factor abundante y de menor costo, el trabajo.

Otra de las ventajas de las empresas pequeñas con respecto al empleo es que en la medida en que son más flexibles permiten la incorporación de grupos de población tradicionalmente marginados del empleo fabril, debido a su falta de capacitación o bien a su imposibilidad para cubrir jornadas completas, tal es el caso de los jornaleros agrícolas, los estudiantes, las mujeres, etc..

#### b) Integración regional.

Las pequeñas empresas favorecen el desarrollo regional ya que estan en condiciones de fabricar de forma rentable pequeñas cantidades para mercados locales o poco comunicados, utilizando asimismo materias primas disponibles en la zona.

De esta forma desconcentran el proceso de

---

<sup>9</sup> La dificultad a que se enfrentan las pequeñas empresas para comprar equipo moderno, generalmente de importación, proviene de: la disponibilidad de divisas, el acceso a la información, los problemas para la capacitación, la desigualdad entre el tamaño de los mercados locales y la escala, entre los mas importantes.

industrialización permitiendo un desarrollo industrial menos caro, tanto en lo que se refiere a las inversiones en infraestructura, como a la disminución de los gastos que generan las aglomeraciones urbanas. Por otro lado, las empresas pequeñas debido a su escala y su técnica de producción, son menos rígidas en lo que respecta a los turnos y los períodos de trabajo, pudiendo compatibilizarse con otras actividades tradicionales en zonas rurales

c) Recursos de inversión.

Las empresas pequeñas requieren de una inversión de capital relativamente menor para iniciar sus operaciones ya que la flexibilidad técnica y el tipo de trabajo que emplean, les permite en las fases iniciales utilizar capital preexistente. Normalmente recurren en menor grado a tecnología importada debido a su difícil acceso, disminuyendo así la demanda de divisas. El costo de mantenimiento a largo plazo de este tipo de instalaciones es mas reducido que el de maquinaria sofisticada que requiere, en la mayor parte de los casos, de refacciones y piezas de importación.

La demanda de servicios de infraestructura industrial (agua, electricidad, accesos, drenajes, etc.) de las empresas medianas y pequeñas, es mucho menor que la que

requiere la instalación de las grandes plantas, lo que también las hace más atractivas para los países pobres.

d) Aumento de las exportaciones.

En algunas investigaciones<sup>10></sup> se ha encontrado que este sector de empresas puede convertirse en una fuente importante de productos exportables, debido tanto a su menor costo laboral<sup>11></sup>, como al carácter especializado de muchos de sus productos. Harper encontró que en Corea la participación de las pequeñas empresas en las exportaciones totales, pasó del 19% en 1963 al 36% en 1978, debido a que mientras la tasa de crecimiento anual de las exportaciones durante estos años fue de 42%, la de las pequeñas empresas alcanzó el 51% para el mismo período.

e) Distribución del ingreso.

Finalmente, las investigaciones realizadas por Harper también reportan que parece haber una mejor distribución del ingreso en países donde predominan las empresas pequeñas. La distribución salarial en ellas es muy irregular, encontrándose desde trabajadores que tienen un ingreso mayor

10> Schmitz op.cit.

11> Los salarios industriales en Tailandia, durante 1976, representaban una quinta parte de los mismos, en Estados Unidos. En 1980, esta relación era la misma para Kenia con respecto a Inglaterra. Harper op.cit.

que en la gran industria, hasta trabajadores con ingresos promedio menores o iguales al salario industrial, dependiendo de factores tales como la rama, el nivel de capacitación, las condiciones de la demanda, etc..

Las empresas pequeñas enfrentan limitantes para su crecimiento que provienen de factores estructurales producto de sus características generales y también del marco legal dentro del cuál operan. Schmitz menciona como centrales los siguientes:

Las pequeñas empresas se encuentran limitadas por la disponibilidad de capital de trabajo y de inversión. Esto les impide poder estabilizarse y mejorar su posición dificultando sus compras y ventas, así como su posibilidad de aprovechar las oportunidades que se presenten. Esta situación se agudiza en la medida en que su acceso al crédito bancario o al financiamiento directo es muy restringida. La falta de solvencia y de garantías para obtener préstamos, el elevado monto de las tasas de interés y el promedio variable de sus ingresos y márgenes de ganancia, las dejan prácticamente reducidas a sus propios recursos. Esto las hace inestables y en ocasiones incluso interrumpe su operación.

Otro de los problemas centrales de las pequeñas

empresas es el de la comercialización de sus productos. El dominio oligopólico del mercado por parte de las grandes compañías, así como el establecimiento de sistemas de crédito y de distribución masiva<sup>12</sup> impide a las pequeñas empresas acceder a mercados nacionales. Algunos autores señalan que, hasta cierto punto, las limitaciones de mercado se compensan por la gran capacidad de adaptación y reconocimiento de nuevas demandas con la que cuenta la pequeña empresa y que en esta medida, diversifica sus posibilidades.

Otro problema de las pequeñas empresas surge de las dificultades para obtener materias primas. La capacidad económica y el volumen de compra que pueden ejercer las pequeñas empresas en muchas ocasiones las deja fuera del mercado de materias primas, debido a que para los productores, no siempre es rentable manejar crédito o vender pequeñas cantidades. Lo mismo sucede cuando estas son importadas o manejadas por grandes intermediarios, incluyendo al Estado. Esto se traduce en que las pequeñas empresas enfrenten costos mas altos y queden marginadas de algunas ramas productivas.

---

<sup>12</sup> La comercialización de productos a través de los grandes almacenes, requiere de amplios volúmenes de mercancías con calidad estandar. Además, las pequeñas empresas están condicionadas a la realización inmediata de la venta para poder continuar con la producción, por lo que no pueden absorber los plazos de pago, manejados generalmente por los intermediarios.

Finalmente, relaciones de subcontratación muy desiguales y dependientes impiden a la pequeña empresa capitalizarse, lo que se convierte en una constante limitación para su crecimiento.

Los elementos anteriores presentados de forma somera, son importantes porque permiten apreciar la necesidad de modificar las disposiciones de política industrial y financiera para evitar que constituyan un obstáculo institucional para la operación y el desarrollo de las empresas pequeñas.

Autores como Fua y Piore, señalan que son estos marcos institucionales y operativos los que han impedido en varios países, el desarrollo más acelerado de las pequeñas empresas.

En otros casos como el de Japón, la India y Corea del Sur, para mencionar los más conocidos, la promoción sistemática de medidas económicas y políticas de apoyo ha conducido a un crecimiento acelerado de este estrato. El cual consolida logros importantes en el avance tecnológico, la promoción de exportaciones, el desarrollo regional y la generación de empleos.

El diseño de mecanismos de apoyo y promoción para las pequeñas empresas requiere de estudios específicos para las distintas regiones, debido a que estos deben conformarse de manera integral considerando desde los aspectos de infraestructura material, hasta los proyectos de capacitación y trabajo cooperativo. Este campo abre amplias e interesantes posibilidades para proseguir las investigaciones sobre el tema.

## Capítulo VIII.

### Conclusiones.

Desde el punto de vista conceptual, podemos concluir que existen planteamientos claros sobre la importancia de las pequeñas empresas y sus posibilidades específicas. Esto permite, a nuestro juicio, conformar un marco general para su análisis cumpliendo así con el objetivo inicialmente propuesto.

1) A nivel del análisis teórico tradicional, existen pocos elementos para comprender a la pequeña empresa:

- La teoría marxista deja abierta la posibilidad de que coexistan empresas de escala variable, debido a los diferentes grados de desarrollo de las fuerzas productivas que imperan en la economía, tanto a nivel de los mercados como entre los distintos sectores productivos. Sin embargo el avance tecnológico está siempre en manos de las grandes empresas lo cual determina que en condiciones de

competencia, las pequeñas sean paulatinamente desplazadas y sus posibilidades de permanencia, coyunturales.

-La teoría neoclásica, en su defensa del mercado de competencia perfecta, no hace distinción entre empresas grandes y pequeñas.

- La teoría del crecimiento de la firma considera que las ventajas de escala tienen un peso tan absoluto que la persistencia de empresas pequeñas obedece a razones específicas, ya sea de origen coyuntural, tales como las expansiones temporales de la demanda y la apertura de nuevas ramas o mercados, o bien de orden técnico, vinculada a la fabricación de productos cuyas características hacen rentable su producción exclusivamente en escalas pequeñas.

- En la teoría del oligopolio las condiciones técnicas de producción pasan a segundo plano. La búsqueda para maximizar las ganancias mediante la obtención de ventajas competitivas de distinto orden tales como la eliminación de competidores, la obtención de economías de escala externas, las campañas de ventas y las ventajas comerciales y financieras explican el proceso de concentración y limitan aún más las posibilidades de las pequeñas empresas.

2) Contrariamente a lo que proponía la teoría tradicional, recientes estudios han aportado elementos suficientes para afirmar que fuera de algunos sectores específicos, donde las empresas deben necesariamente ser grandes para poder operar, o bien en el extremo opuesto, conservar un tamaño muy pequeño para ser económicamente viables, en la mayor parte de los sectores industriales coexisten distintos tamaños de empresas en el largo plazo, lo cual nos habla de la presencia de alternativas diversas de tamaño óptimo. El hecho de que la mayor parte de los sectores industriales sean combinados en términos de estratos, se explica fundamentalmente en base a los siguientes elementos:

a) La fragmentación de la demanda, tanto en lo que se refiere a productos especializados como a las dimensiones regionales de los mercados, da lugar a que permanentemente coexistan establecimientos productivos de distinto tamaño que operan en base a sus ventajas relativas. Costos elevados de transporte, demandas específicas o variables y diversificación de productos, son elementos que tienden a favorecer a las pequeñas empresas, permitiéndoles operar con altas tasas de rentabilidad.

b) La necesidad de desarrollar elevados niveles de especialización productiva en ciertas ramas o de cambiar

constantemente la gama de los productos en otras, favorece la existencia de empresas pequeñas y sofisticadas que concentran sus actividades en ciertas líneas o componentes. El grado de especialización que éstas alcanzan les permite avanzar en el diseño de técnicas y procesos, complementando y retroalimentando a las grandes empresas del mismo sector con tecnologías de punta.

La aplicación práctica y la necesidad de optimizar recursos, genera avances técnicos importantes mediante lo que parece constituir una vía alternativa para el desarrollo tecnológico.

c) La división y especialización creciente del proceso de trabajo que explica los aumentos de la productividad, no necesariamente tiene que desarrollarse dentro de una misma planta de propiedad centralizada. La especialización productiva puede alcanzarse también mediante un entretendido de plantas industriales de distinto tamaño y propiedad, cuya producción se complementa. La fragmentación del proceso de producción eleva la productividad y la eficiencia mediante un proceso aparentemente inverso al tradicional: la descentralización productiva, que además elimina muchos de los problemas provocados por la centralización excesiva.

d) La idea de que las pequeñas empresas enfrentan desventajas absolutas de escala en aspectos de orden financiero, administrativo y de mercado, también debe ser relativizada. Las asociaciones de pequeñas empresas, el funcionamiento de agencias especializadas, las cooperativas comerciales y los centros de investigación tecnológica auspiciados por el estado o por empresarios locales, contrarrestan --mediante mecanismos ajenos a la propiedad o a la escala individual de operaciones-- estas desventajas.

3) Existen muchos elementos que influyen sobre la eficacia económica además de la escala. Esto cuestiona la idea de que las plantas grandes tiendan siempre a desplazar a las pequeñas, reduciendo éste proceso a condiciones específicas.

No existe una relación directa entre escala de producción y avance tecnológico, ni tampoco entre tasas de productividad o rentabilidad y tamaño. Se encuentran, dependiendo de las características de los mercados y de los procesos de producción, empresas innovadoras, eficientes y productivas de diversas escalas apoyadas en distintos patrones de operación.

Las diferencias de productividad entre empresas grandes y pequeñas se reducen si se analizan al interior de cada rama productiva. Las características del mercado permiten que en diversos productos empresas grandes y pequeñas sean igualmente eficientes. La modernización tecnológica generalmente alcanza dentro de los sectores combinados a todos los estratos. Esto también sucede cuando las relaciones de complementariedad entre empresas están muy desarrolladas.

Por otro lado, se ha encontrado que la competencia con empresas de mayor tamaño estimula el nivel tecnológico y la eficiencia de las empresas pequeñas, las cuales registran en su mayoría un crecimiento sostenido de la producción y del empleo.

De la misma manera que la escala de la producción no constituye una limitante en sí misma, sería erróneo considerarla un elemento capaz de modificar o mejorar de forma autónoma las condiciones de operación de una industria. La posibilidad de que esto suceda está en relación con las características del mercado, las condiciones técnicas y la existencia de elementos complementarios, así como del nivel general de desarrollo.

4) En los estudios sobre la pequeña empresa se hace especial énfasis en las ventajas que puede representar para los países subdesarrollados.

En el marco de la integración y el desarrollo económico mundial, el objetivo de modernizar la planta productiva hace necesario cuestionar los modelos de industrialización sostenidos, que si bien favorecieron tradicionalmente el crecimiento de grandes empresas, quedaron lejos de alcanzar la eficiencia y la competitividad requeridas. En este contexto, la revisión del papel que juega el tamaño de las empresas y su interacción en el funcionamiento del sector, adquiere una importancia central.

La problemática específica que caracteriza a los países subdesarrollados conduce a la necesidad de promover un desarrollo regionalmente equilibrado, compatible con recursos de inversión escasos y generador de empleos a una tasa que permita satisfacer su demanda creciente, así como absorber a los trabajadores desplazados por los procesos de modernización y ajuste.

Sin embargo, para que éste pueda darse, se requiere de modificaciones y ajustes importantes en los esquemas de política industrial para hacerlos compatibles con el desarrollo de unidades pequeñas.

El marco institucional, las relaciones de orden financiero, el acceso a mercados y el abastecimiento de insumos, pueden convertirse en barreras o estímulos para el desarrollo de las pequeñas empresas, por lo que debe ponerse especial cuidado en su diseño.

5) El reconocimiento de la importancia de las pequeñas empresas, abre una amplia gama de líneas de investigación que puedan generar respuestas particulares para los distintos ámbitos.

El diseño de instrumentos y categorías que faciliten su estudio, el análisis de la influencia del mercado y la rama en su desenvolvimiento, las posibilidades de su promoción y el diseño de nuevos marcos estructurales, son algunos de los aspectos que requieren de estudios posteriores.

## Bibliografía.

Anderson Dennis, "Small Industry in Developing Countries. A discussion of Issues." en World Developmente vol.10 No.11, 1982. pp.913-948

Andrews P. "On competition in economic theory", New York, Mc Millan, 1966.

Brusco Sebastián, "El Modelo Emiliano: Descentralización productiva e Integración Social." en Investigación Económica R174, octubre-diciembre 1985. pp.41-71.

Domínguez Lilia, "Proceso de competencia, fuerzas productivas y concentración.", en Investigación Económica R151, enero-marzo 1980. pp.9-36.

Fua Giorgio, "La industrialización rural en los países de desarrollo tardío: el caso del Noreste y del Centro de Italia.", en Investigación Económica R174, octubre-diciembre 1985. pp.11-40.

Griffiths Allan, Wall Stuart, "Applied Economics. An Introductory Course.", Longman England 1984.

Hamermesch Richard, Anderson M. and Harris, "9 strategies for low market-share business.", Harvard Business Review. pp.126-138

Harper Malcolm, "Small Business in the Third World", Wileyand Sons 1984.

Jacobs E. y Mattar J. "La industria pequeña y mediana en México", en Economía Mexicana R9, CIDE, México 1989.

Kashyap S.P., "Growth of Small Size Enterprises in India: its nature and content.", en World Development, Vol. 16 No. 16. Junio 1988.

Nafinsa S.N.C., SPP-INEGI, Encuesta de la Industria Mediana y Pequeña, 1985. México, 1988.

Oliveira F. "La economía brasileña: crítica a la razón dualista.", en El Trimestre Económico.

ONU, "La modernización de las economías a través de la subcontratación.", ONU, Nueva York, 1975.

Penrose Edith T., "The theory of the growth of the firm.", Oxford, England Blackwell, 1972.

Piore J.M., Berger S., "Dualism and Discontinuity in Industrial Societies.", Cambridge University Press, 1980.

Piore J.M., Sabel Charles F., "Capitalismo y producción en masa.", en Investigación Económica #181, julio-septiembre 1987. pp.67-105.

Schmitz H. "Manufacturing in the Backyard. Case studies on accumulation and employment in small-scale Brazilian Industry.", France Pinter Publishers, London. Allanel, Osmun Publishers, New Jersey.

Schumacher E.F. "Lo pequeño es hermoso.", Ed. Blume, España,  
1987.