

DESPEGUE DE LA MEDIANA, PEQUEÑA Y MICROEMPRESA

Por: Gustavo Vergel C. (*)

En Colombia ha sido preocupación permanente de los gobiernos de las últimas décadas el alto índice de desempleo y específicamente el del desempleo productivo (que en últimas es el que conduce al desarrollo). En pro de disminuir este índice de desempleo se ha venido promoviendo la empresa mediana, pequeña y la microempresa en lapso comentado.

Infinidad de estrategias se han montado para estimular este tipo de empresas y ayudarles a resolver sus múltiples problemas: líneas de crédito especiales, programas de apoyo, etc., y hasta fundaciones se han creado con este propósito, sobre todo en lo relativo a la microempresa; no obstante ello no ha repercutido como había de esperarse en el sector productivo, sino que el crecimiento se ha dado en el sector informal e incluso en el formal; pero con bajo contenido de valor agregado, por lo cual las políticas que se han puesto en práctica para el fomento y consolidación de la pequeña y la microempresa requieren serán revisadas porque no han brindado los resultados esperados.

Este tipo de organización (mediana, pequeña y microempresa) existen igualmente en los restantes países de América Latina (países subdesarrollados), como una forma de subsistencia, articulada a la economía popular y casi nada

vinculados a la economía moderna. Con lo cual este tipo de organización no contribuye a elevar los niveles de vida sino a mantener prácticamente la subsistencia.

Colombia y los demás países relativamente desarrollados (para no decir subdesarrollados), han tenido ejemplos contemporáneos no solo de países industrializados como Japón e Italia sino de países de desarrollo reciente, que vale la pena que el sector público (Estado) y privado examinen y saquen las adecuadas enseñanzas para encontrar en nuestros países efectos estratégicos para promover nuestro desarrollo y por ende el contrarrestar el flagelo del desempleo productivo.

Por ejemplo en el caso del Japón vale destacar el marco institucional que da cabida al desarrollo de pequeñas empresas con *alto nivel tecnológico*. Es importante anotar que allí el sistema educativo está concebido para inducir a la innovación tecnológica, lo que obviamente produce un capital humano dispuesto a asumir el riesgo de sus propios negocios, ello origina que empresarios con proyectos viables pero con poca capitalización reciban el apoyo de instituciones financieras.

En el Japón y, puede ser el caso de otros países, esto se ha logrado además, mediante: a) El sistema de subcontratación de una compañía madre; donde medianas y pequeñas industrias producen componentes específicos; b) El sistema

* Director del Comité de Investigaciones de la CUC y Director del DIS.

de afiliación subordinada en que las pequeñas cooperan con las grandes más en calidad de afiliados que de filiales (1).

Otro ejemplo nos lo dan los países en desarrollo (Taiwan, Tailandia y Hong-Kong). En el caso de Taiwan vale destacar que en 1984, la pequeña industria absorbió el 56.1% del empleo total, y el 62% del empleo industrial. Después de sortear algunas crisis del modelo inicial al terminar las relaciones diplomáticas en EE.UU. y Japón (Década de los 70's), y tratando de buscar una menor dependencia del exterior, se propició la inversión de maquinaria pesada y en ramas estratégicas en donde podían realizar innovaciones tecnológicas con la ventaja comparativa. La interrelación entre la gran y la pequeña industria se dio debido: a) El sistema financiero tradicional no gustaba de financiar pequeños empresarios lo que obligó a buscar otras alternativas, como el modelo de subcontratación; b) Transferencia de tecnología que por diversos medios realizan los mayores y los menores dentro de esta subcontratación; c) La renuncia de funcionarios de las grandes empresas para establecer su propia empresa aprovechando el Know-How que adquirieron gracias al entrenamiento en la gran empresa, y d) Otro factor que me parece de gran trascendencia obligó a la gran empresa *transnacional* a que subcontratase internamente con el fin de incrementar sus compras en el país. Adicional a los hechos anteriores, obviamente se agrega otro factor que explica la expansión de la mediana y pequeña empresa y lo constituye la "tradicción cul-

tural china" que ha favorecido la dispersión y la regionalización.

De Corea nos interesa mirar los elementos que, superados los problemas de comienzo de los 80's, que obedeció a la presión social por una transición a la democracia obligó a las fuerzas corporativas a aplicar estrategias de desarrollo de la mediana y pequeña empresa. Al igual que en Taiwan la actividad político-económica es un elemento fundamental en el desarrollo de la pequeña y mediana industria. Dentro de las políticas de promoción que este país mantiene están: a) Apoyo tributario a las pequeñas y medianas empresas establecidas en áreas rurales; b) Establecimiento de un fondo de capital de riesgo para estimular el inicio de operaciones; c) Drástica reducción de trámites para iniciar un nuevo negocio.

Finalmente mencionamos el caso de Hong-Kong en lo que debemos destacar que la producción se concentró en ramas industriales intensivas en mano de obra (textiles, flores, plásticos, juguetes, productos eléctricos, etc.). Aquí también la especialización y la subcontratación han sido elementos significativos en el incremento de la pequeña y mediana industria. Es bueno observar que Hong-Kong pudo iniciar un proceso de innovación tecnológica a partir de la industria maquiladora, además la innovación se ha dado en las ramas tradicionales con lo que se han aprovechado las ventajas de las organizaciones populares para inducir al cambio.

La lección que se desprende es que se pueden estructurar estrategias para inducir al crecimiento de la pequeña, mediana y microempresa y a la vez generar procesos de innovación tecnológica.

1 REVISTA CEPAL # 38. Pequeña y mediana industria en Desarrollo de América Latina. Abril/1988