
RECONVERSION INDUSTRIAL Y PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA(*)

ALBERTO JARAMILLO J.

INTRODUCCION

Un creciente proceso de acercamiento entre las diferentes economías nacionales caracteriza el desarrollo mundial contemporáneo. Este fenómeno -conocido como la globalización- plantea grandes retos a los diversos participantes; así, por ejemplo, los grandes bloques continentales -norteamericano y europeo, especialmente- deben conciliar sus contradicciones internas y externas a fin de culminar efectivamente las integraciones propuestas en cada uno de ellos; pero, además, para alcanzar el perfeccionamiento de los acuerdos destinados a lograr un comercio mundial verdaderamente libre y transparente.

Los bloques desintegrados -América Latina, Africa, Asia y Europa del Este- buscan afanosamente convertirse en actores importantes del actual modelo de desarrollo de la economía mundial. Para ello, además de romper el aislamiento regional que los caracteriza, deben superar otros conflictos internos, vinculados con la distribución de la renta y la consolidación de sistemas políticos democráticos.

Otras condiciones básicas para llevar a buen término este proceso de globalización radican en la eliminación de los sentimientos nacionalistas, casi

chovinistas, surgidos del temor a la pérdida de la identidad vernácula frente a la consolidación de una mentalidad supranacional; y en la desaparición de las desigualdades regionales existentes en los distintos países.

Para tener éxito en el proceso de globalización hay que eliminar los sentimientos nacionalistas.

Finalmente, los agentes económicos locales -empresarios, trabajadores y Estado- se enfrentan a nuevas circunstancias que los obligan a cambiar su **modus operandi** tradicional, lo cual no resulta fácil ni aún en casos como el de Bélgica, país acostumbrado a competir en el mercado mundial, pero en donde una encuesta pública sobre "la empresa del año 2000", puso de presente la existencia de ciertos temores mal fundados:

ALBERTO JARAMILLO J., Jefe Departamento de Economía. Universidad EAFIT.

(*) Documento elaborado durante el Vigésimo Programa para Dirigentes de Centros de Perfeccionamiento en la Dirección de Empresas, organizado por el Fondo León A. Bekaert (Bruselas, Otoño de 1992).

"La preocupación respecto a la reducción de la autonomía económica belga, la sub-estimación de los puntos fuertes y de las ventajas de Bélgica en el contexto internacional; la ignorancia de la especificidad y de la complementariedad entre las grandes y pequeñas empresas son otros tantos elementos que indican un desconocimiento y una percepción errónea de la situación y que alimentan la aprehensión de los belgas ante las grandes mutaciones de nuestro tiempo"¹.

Expectativa similar ocurre en España, donde se manifiesta un pesimismo por los efectos negativos que sobre el sector industrial traerá la unificación del mercado europeo a partir de 1993: "la puesta en marcha del Mercado Unico supone la modificación radical del entorno competitivo al que la mayoría de las industrias tendrán que adaptarse. La apertura de los mercados nacionales, unida al exceso de capacidad existente en muchos de los sectores industriales de Europa, producirá un aumento de la competencia. Ante este hecho, la industria española manifiesta debilidades estructurales: no tiene presencia significativa en Europa, su capacidad es mínima por el tamaño empresarial, su experiencia en los mercados comunitarios es reducida y los medios financieros están volcados en los procesos productivos, lo que no le permite crear redes comerciales"².

Ahora bien, retomando la problemática de América Latina, cabe señalar que la presencia simultánea, durante los años ochentas, de fuertes crisis internas y de grandes transformaciones en la economía mundial, ha generado -en la mayoría de los países- radicales transformaciones en el patrón de desarrollo seguido hasta el presente. En efecto, la casi totalidad de los gobiernos han decidido enfrentar las secuelas de la década perdida de los años ochentas con agresivos programas de liberación comercial, de integración con los vecinos más próximos y de reconversión industrial.

Precisamente analizar algunas características de los procesos de reconversión industrial, y el papel que en ellos corresponde a las pequeñas y medianas empresas constituyen los objetivos y contenido de este trabajo.

1 Institut de l'entreprise: MOI ET L'ENTREPRISE DE L'AN 2000. Bruxelles: octobre 1991, p.9.

2 Duque, Alejandro: "La industria española aún teme cruzar la frontera", en revista Novagestio, febrero-marzo 1992, p. 15

1. LA RECONVERSION INDUSTRIAL: ELEMENTOS CONCEPTUALES

Se puede definir la reconversión industrial -también denominada modernización o reestructuración- como el proceso de adaptación del sector industrial a los cambios ocurridos en los distintos factores que determinan la evolución de la actividad productiva. En efecto, en todos los países con economía de mercado, las industrias en general -y las empresas en particular- tienen que adaptarse continuamente a cambios tecnológicos, cambios en la moda, en los gustos del consumidor, a variaciones en los precios relativos y a modificaciones en los estilos administrativos. Se trata de un proceso que Schumpeter denominó "destrucción creativa", es decir, el abandono de viejos productos y métodos de trabajo y su reemplazo por otros nuevos.

Reconversión industrial es el abandono de viejos productos y métodos de trabajo y su reemplazo por otros nuevos.

Más ampliamente podría decirse que innovar es ante todo una forma de hacer, un comportamiento, que debe afectar a los principios que guían y condicionan la actividad y política de la empresa. Esta actitud debe ser asumida primeramente por el estamento directivo para que lidere su desarrollo e implantación en la totalidad de la empresa, mediante un proceso que debe involucrar el análisis permanente del entorno económico; del mercado y de las nuevas tecnologías con el análisis interno de las debilidades y fortalezas de la empresa frente a la competencia, a fin de establecer estrategias de acción que permitan la búsqueda y determinación de una posición competitiva capaz de satisfacer las necesidades de los clientes, criterio fundamental que condicionará la rentabilidad empresarial y la solidez para enfrentarse al futuro.

Bajo esta perspectiva, la reconversión industrial expresa tanto la actitud innovadora del empresario como su capacidad para adaptar la empresa a un entorno dinámico, incierto y donde, dadas las circunstancias actuales, las exigencias de los clientes son crecientes. Cabe, entonces, la pregunta: ¿si la innovación constituye la esencia del comportamiento empresarial, por qué se hace necesario adoptar un proceso de reconversión industrial en

América Latina en general y en Colombia en particular?. La respuesta se encuentra en la acción del Estado, más precisamente en la forma específica en que durante años se ha presentado el intervencionismo estatal en la economía latinoamericana.

Concretamente, el establecimiento de una política proteccionista, que reservaba el mercado interno para las industrias y empresas locales, favoreció el inmovilismo empresarial en contra del espíritu innovador requerido, particularmente en el ámbito del equipamiento técnico; donde la aceleración de la innovación tecnológica -ocurrida en los países más expuestos a la competencia internacional- ha provocado el cambio de las reglas de la concurrencia en muchos sectores, transformando velozmente las características y composición de las ventajas competitivas de los mismos y modificando sustancialmente su estructura de segmentos.

De esta manera, las decisiones de liberación comercial constituyen un entorno totalmente diferente que exige una mejor productividad, una mayor especialización, escalas de operación más adecuadas, y el mejoramiento continuo de la calidad en los procesos de diseño, fabricación y distribución de manufacturas, al igual que en los servicios conexos. El principal reto para los empresarios consiste, entonces, en adaptarse a estas nuevas circunstancias.

1.1 Los orígenes de los procesos de reconversión

Conforme a las anotaciones precedentes, se pueden identificar dos categorías de factores generadores de procesos de reconversión industrial: por una parte, se encuentran aquellos derivados de la interacción empresa-mercado, entendido éste como el medio ambiente natural en el que opera aquella. Por otra, los inducidos por la política económica, es decir, los provocados por decisiones gubernamentales que modifican sustancialmente el clima macroeconómico de los negocios, como es el caso actual de América Latina, con la adopción de programas de apertura económica; o el de España y otros países europeos a raíz de su vinculación a la Comunidad Económica Europea.

La empresa que se encuentre abocada a la reconversión debe conocer todas las alternativas posibles para realizarla.

1.1.1 El mercado como promotor de la reconversión

Como bien se ha señalado en un estudio del "Collège Interuniversitaire pour les Sciences du Management", el cambio y la renovación, y no el inmovilismo, pertenecen al curso normal de las cosas en todo organismo vivo. Una empresa debe mejorarse de manera continua y progresiva en todos los dominios y en todos los niveles. La introducción de un cambio o de una renovación es a menudo considerada como un signo de fracaso o aplazada hasta lo inevitable. Los cambios discontinuos constituyen, sin embargo, una prueba más ardua para la organización e implican, en consecuencia, un riesgo más elevado que la innovación planificada³.

La formulación de programas de reconversión, permite deducir, entonces, la existencia de dos tipos de empresas en el mercado: las que están en transformación permanente y las que sufren cambios discontinuos. Las primeras pertenecen a los empresarios innovadores, a aquellos que anticipan el futuro y dinamizan el mercado. Las segundas perciben, con mayor o menor retardo, los efectos de las mutaciones ocurridas en el entorno y les corresponde adaptarse a ellas. Tal parece haber sido la experiencia de la industria siderúrgica europea que debió reaccionar, vale decir, reconvertirse, ante el empuje de su homóloga japonesa y ante los cambios en la demanda de acero, dada la sustitución de éste por otros productos.

Cuanto menos activo e importante sea el papel de una empresa dentro de una industria, tanto más necesario le será disponer de los medios para explorar de manera sistemática el entorno en sus diferentes componentes: económico, tecnológico, social, político, etc. La empresa que se encuentre abocada a la reconversión deberá, además, conocer todas las alternativas posibles para realizarla.

1.1.2 El estado como gestor de la reestructuración Industrial

Para comenzar, cabe señalar que existen dos factores motivadores de programas públicos de

3 Collège Interuniversitaire pour les sciences du Management: PROGRAMME DE RECHERCHE EN VUE DE PROMOUVOIR L'ESPRIT D'ENTREPRISE ET DE LA CAPACITE D'INNOVATION 1985-1989. RAPPORT DE SYNTHÈSE. Bruxelles, 1990. Traducción libre.

reconversión industrial: La necesidad de enfrentar la crisis de un sector o de un tejido industrial, ocasionada habitualmente por factores exógenos -como el mayor avance tecnológico internacional, la aparición de bienes sustitutos, etc.-; y la modificación del patrón de desarrollo económico, como viene ocurriendo en América Latina.

1.1.2.1 La política de reconversión como alternativa a la crisis

Conforme a ciertos autores⁴, una política que quiera abordar correctamente las consecuencias de la crisis en una sociedad industrial debe desarrollarse en tres fases complementarias: Reestructuración, reindustrialización y promoción de tecnología e intangibles.

La primera buscaría sanear el tejido industrial, lo que significa el cambio en la capacidad productiva de la industria y la modernización de los procesos productivos en las empresas que sobrevivan al saneamiento.

Las acciones de reindustrialización y dinamización del tejido industrial constituyen la segunda fase, caracterizada por dirigirse a fomentar la aparición de nuevas empresas, generadoras de nuevos productos o de bienes tradicionales pero con nuevas condiciones tecnológicas.

La última fase, la de promoción de tecnología e intangibles, se orienta al mejoramiento de los procesos productivos y de la gestión integral de la empresa en sus diferentes aspectos; es el desarrollo de la denominada tecnología blanda, que persigue el cambio en la mentalidad empresarial.

Pero aún más, pueden diferenciarse dos grandes áreas de acción del Estado en los procesos de reconversión: las industrias o empresas de propiedad pública, por una parte; y los sectores industriales donde conviven fundamentalmente capitales privados, por la otra. En las primeras, la misión consiste en proveer recursos para alcanzar niveles de eficiencia y competitividad en dichas empresas, a tono con los parámetros internacionales, como ocurrió con los sectores del carbón, la siderurgia y los astilleros navales en los años ochentas en diversos países de Europa.

4 Del Castillo, Jaime: "La política industrial del Gobierno Vasco", fotocopia de artículo en revista no identificada, sin fecha, pp. 129-153.

Este tipo de políticas pueden conducir al desplazamiento masivo de trabajadores y a la depresión aguda de ciudades o regiones enteras⁵. Como contrapartida, el Estado se ha visto obligado a asignar recursos para estimular la llegada de nuevos inversionistas que permitan la recuperación de la zona; también ha debido establecer mecanismos para garantizar la recalificación de la mano de obra (la reconversión del personal cesante) y aún para cubrir los costos de una jubilación anticipada.

En lo concerniente a sectores con predominio neto del capital privado, corresponde al Estado actuar lo más imparcialmente posible, aún cuando pueda orientar su acción hacia sectores de elevado interés social, como son los caracterizados por una alta generación de empleo. En este caso, el centro de atención de la política industrial lo han constituido las pequeñas y medianas empresas, por reunir, precisamente, ese rasgo.

1.1.2.2 Reconversión y modelo de desarrollo

Anteriormente se indicó que la necesidad de reconvertir la industria latinoamericana y colombiana se origina en el cambio del patrón de desarrollo, al pasar de una economía altamente protegida a otra más vinculada con el resto del mundo, lo que se traduce en mayor competencia externa en el mercado local.

Esto es así porque al adoptar una desgravación arancelaria, o al suscribir acuerdos de integración comercial, puede decirse que el Estado envía señales a los empresarios para que adapten sus organizaciones a los nuevos parámetros de la competencia internacional. Sin embargo, este tipo de medidas no es más que el detonante de un proceso de reconversión y el principio de una serie de acciones estatales tendientes a lograr la modernización del aparato industrial. Es decir, la formulación de una nueva política industrial implica algún grado de compromiso por parte del Estado, aún en los casos en los que el aparato industrial es de carácter esencialmente privado.

5 Cfr. periódico Les Echos: "Villes mono-industrie: le cercle vicieux de la spécialisation", supplément du 4 septembre 1992, pp. 13-15, donde se describe la reconversión ocurrida en varias poblaciones francesas especializadas en astilleros navales (La Ciotat et La Seyne), en Sidérurgie (Longwy) y en minas de carbón (Forbach, Ales, Carmaux y Descavezville).

Esto significa que, contrariamente a lo que propondría un liberalismo a ultranza, las políticas de liberación comercial no deben implicar necesariamente un Estado inactivo, pues éste puede apoyar la reestructuración con servicios e incentivos, fiscales y crediticios, sin discriminar entre empresas o ramas industriales. Desde este punto de vista se trata de aplicar una política relativamente neutra, que evite las repercusiones negativas o favorables para una actividad específica o para alguna empresa en particular. Para lograrlo, el Estado puede concentrar sus esfuerzos en labores de creación de infraestructura física, de formación y capacitación del recurso humano o en el financiamiento de procesos de investigación y desarrollo, como es usual en el caso de los países industrializados:

"El apoyo financiero suministrado por los poderes públicos a la investigación industrial es una forma de ayuda que aún los partidarios más incondicionales del liberalismo no han cuestionado jamás. Ni los grupos japoneses que han levantado su expansión sobre el apoyo masivo del famoso Miti (Ministerio de la Industria y del Comercio Internacional), ni sus homólogos americanos, grandes beneficiarios de los programas militares y espaciales del gobierno"⁶

1.2 Empresa y reconversión industrial

Hasta ahora se han cubierto aspectos relativos al carácter macroeconómico de la reconversión industrial. Sin embargo, el proceso mismo está basado esencialmente en la transformación que debe realizar cada empresa afectada en todas y cada una de las áreas que constituyen la organización.

En efecto, al igual que la totalidad de los fenómenos macroeconómicos, la reestructuración industrial es la suma de múltiples procesos individuales ejecutados por unidades productivas independientes que actúan en forma aislada o conjunta, organizados a través de gremios o de instituciones oficiales.

En cualquier caso -aisladamente o con la coordinación privada o pública-; motivadas por la evolución

6 Charlet, Marc: Les pouvoirs publics a la rescousse des entreprises". Le Soir: Eco-Soir, supplément économique au Soir du vendredi 23 octobre 1992, p.4. Además, se resalta en el artículo la importante tarea que las autoridades regionales de la Wallonie cumplen para permitir el surgimiento y desarrollo de las PME.

del mercado o por la política económica, las empresas en reestructuración deben emprender acciones que abarquen la totalidad de sus dependencias y comportamientos. Esto quiere decir que, desde el punto de vista empresarial, reconversión significa más que simple cesantía de la mano de obra, o que solamente modernización tecnológica.

Por el contrario, considerada desde la perspectiva de la empresa, la reconversión industrial consiste en un cambio global de actitudes, procedimientos, procesos técnicos y aún equipos tecnológicos. Así, por ejemplo, desde el punto de vista de la administración propiamente dicha, la reestructuración ocurre cuando se adopta un esquema más participativo por oposición a otro más centralizado; cuando la flexibilidad en el pensamiento y la actuación sustituye la rigidez en la toma de decisiones; cuando se aplican los principios de la calidad total, etc.

El Estado debe aplicar una política económica relativamente neutra, que evite favorecer a más empresas en detrimento de otras.

Pero además de la dirección central, las otras áreas o dependencias empresariales deben cambiar a fin de enfrentar con éxito el entorno económico más concurrencial. Para una mejor comprensión de esta afirmación conviene establecer un paralelo entre el funcionamiento de una empresa con un mercado cerrado y su funcionamiento en otro más internacionalizado, ya que es precisamente la apertura económica la causa y motor de la reconversión.

1.2.1 La reconversión en la gestión del mercado

En todos los casos mencionados siempre está presente la necesidad de enfrentar una mayor concurrencia como punto de partida para reestructurar una empresa o una industria; pues bien, cuando esa concurrencia es reducida por factores distintos al control monopólico del mercado, la clientela no tiene opciones de comparación; por el contrario, "en una economía libre no es el Estado sino el mercado el que decide lo que será producido, en que cantidad, y aún las características del producto. Para poder vender a la clientela, debemos darle una buena razón para preferir nuestro producto a los de la competencia. Serán las posibilidades de escogencia ofrecidas a la clientela las que determinen la compra,

la cantidad y el precio que ella está dispuesta a pagar. Nuestro producto es constantemente objeto de comparaciones”⁷.

La presencia de mayor competencia exige, entonces, cambiar el funcionamiento total de la empresa; y en el plano específico del mercadeo, la preocupación debe ponerse en ganar nichos de mercado mediante la generación de bienes diferenciados, de alta calidad, y con excelentes servicios de posventa que garanticen la fidelidad del cliente.

1.2.2 La reconversión de la producción

Para ofrecer artículos diferenciados hay que cuidar la evolución de los costos y esto significa atender a las condiciones de producción, pues la tecnología progresa sin cesar y la duración de la vida de los productos disminuye más y más.

La reconversión industrial consiste en un cambio global de actitudes, procedimientos, procesos técnicos y aún equipos tecnológicos.

En otras palabras, la competitividad en un mercado cada vez más concurrido sólo se logra con eficiencia en la producción; y para alcanzar ésta se requiere flexibilidad tanto en la capacidad instalada como en el manejo del personal. Para lograr la primera es necesario conocer las tecnologías de punta y realizar procesos de investigación y desarrollo o alternativamente, recibir transferencia de tecnología. La flexibilidad en el manejo de personal se logra mediante sistemas administrativos de mayor participación y con la implantación de mecanismos de concertación.

1.2.3 La reconversión financiera

También la gestión financiera de la empresa debe modificarse con miras a lograr parámetros más elevados de eficiencia, productividad y competitividad. En términos generales, se recomienda la capitalización en lugar del endeudamiento; trabajar con recursos propios y no de terceros.

7 De Wolf, Etienne -Présidente Agfa-Gevaert-: "Entreprise et compétitivité", en THEMES DE L'INSTITUT DE L'ENTREPRISE, No. 2. Bruxelles: juin 1991.

Para alcanzar este propósito, puede recurrirse al mercado accionario, mediante la ampliación del capital social, o a la búsqueda de inversionistas extranjeros.

En cualquier caso, siempre debe contarse con una acción articulada entre las diferentes dependencias de la empresa, todas orientadas a obtener una alta competitividad en el mercado, que -finalmente- es el que decidirá las posibilidades de éxito de la empresa.

En efecto, el criterio para decidir lo que es suficientemente bueno está determinado por las respuestas del mercado a las ofertas que hacen los productores; para continuar existiendo, para garantizar empleo a su personal, para retribuir a los accionistas y aún para contribuir al desarrollo social mediante el pago de impuestos, las empresas deben ser las mejores para enfrentar a sus competidores más fuertes.

“Una empresa incapaz de compararse a sus mejores competidores será sancionada por el mercado y terminará por no estar en capacidad de crear bienestar. Si no se pone cuidado puede incluso llegar a ser un lastre para la sociedad. Conservándola artificialmente mediante subsidios, se absorbe una parte de los recursos de la sociedad, sin que ésta reciba en contraprestación algún bienestar. Es el desperdicio. Una empresa enferma sin esperanza de curación, debe desaparecer”⁸.

2. El rol de las pymes en los procesos de reestructuración

Antes de analizar propiamente el papel de las pequeñas y medianas empresas en los procesos de reconversión industrial, conviene recordar que este tipo de organizaciones ha sido, después de la crisis mundial de los años 1973-74, objeto de preocupación por parte de los responsables de las políticas económicas. La razón principal estriba en el deterioro del modelo de los años sesentas, basado en la creación y expansión de grandes empresas, donde el gigantismo de las corporaciones multinacionales se imponía como un prototipo inevitable. Adicionalmente, y contrario a lo que suponían las teorías ortodoxas del desarrollo -que concebían éste como un proceso lineal-, las pequeñas permanecían como tales, pequeñas unidades productivas, sin perder, por ello, racionalidad económica ni tender a desaparecer. Al revés, su supervivencia era prueba

8 De Wolf, Etienne: "Entreprise et compétitivité"

fehaciente de que hacían parte del engranaje productivo y, por lo tanto, cumplían una importante función social.

2.1 La función social de las Pyme

La constatación de varios fenómenos concomitantes a la existencia de las pequeñas y medianas organizaciones productivas explican la función social que cumplen en el entramado socioeconómico de diversos países.

En primer lugar, desde el punto de vista de la generación de la riqueza, las Pymes contribuyen en forma importante, bien sea independientemente o en calidad de subcontratantes de una gran empresa. Esta articulación mercantil, más que jurídica, entre grandes y pequeñas empresas, resulta muy útil en periodos como el actual, donde la globalización de la economía orienta la competencia hacia el establecimiento de nichos de mercado, para abastecer los cuales se requiere producir con alta calidad y en bajos volúmenes. Esta parece ser la base del éxito exportador del Japón.

En segundo lugar, las Pymes han sido fuente valiosa de generación de empleo; así, por ejemplo, en Bélgica las empresas medianas (de 100 a 500 trabajadores), ocupan el 18% de la fuerza de trabajo, y las pequeñas (de 1 a 99 empleados), el 37%⁹. En el caso de Colombia, cifras del Ministerio de Desarrollo Económico señalan que las Pymes generan el 68% del empleo urbano del país. Esta característica explica por qué una preocupación central de la política económica de los países en desarrollo ha sido promover las empresas pequeñas y medianas como medio para configurar un marco empresarial más amplio y capaz de generar empleo productivo.

En tercer lugar, dentro de las economías de mercado, las Pymes son el principal vehículo para fomentar el espíritu empresarial -base del crecimiento económico-. En efecto, la mayoría de las unidades productivas son de mediano y pequeño tamaño; adicionalmente, casi todas surgen de la iniciativa personal, respaldada en la propia experiencia laboral del propietario, como se ha verificado con diversos estudios sobre la génesis de las Pymes.

9 Université de Liege. Centre de Recherche et de documentation PME: THE IMPORTANCE OF SMES TO BELGIAN ECONOMY. Documento fotocopiado, sin fecha. Aparentemente publicado en 1990.

La promoción de las empresas pequeñas y medianas sirve para configurar un marco empresarial más amplio, capaz de generar empleo productivo.

Finalmente, puede decirse que las Pymes cumplen una función social en la medida en que contribuyen a formar una clase media, de pequeños propietarios, y, consecuentemente, colaboran en el proceso de democratización de la propiedad, de la economía y de la política. Por ejemplo, "en los casos de Italia y el Japón, la existencia de una amplia red de pequeñas y medianas empresas ha permitido el fortalecimiento de la articulación socioeconómica y de la cohesión social. En Italia, la difusión de la PMI y las características de este proceso han permitido una industrialización difusa, una escasa concentración en pocas áreas urbanas, la mantención de cierto equilibrio social durante el proceso de transformación de la economía y una discreta estabilidad institucional. En el Japón, la existencia de una estructura en PMI particularmente integrada con las unidades grandes ha facilitado un desarrollo económico fluido y ha creado condiciones para la necesaria transformación social."¹⁰

2.2 Reversión Industrial y pymes

A tono con las exigencias del desarrollo económico contemporáneo, aumentan las posibilidades de inserción de las Pymes en esa dinámica, a condición de que ellas mismas sean eficientes y no simples actividades de autosubsistencia más ligadas al sector informal que al formal de la economía, como habría ocurrido en algunos países latinoamericanos, en donde el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas estaría ligado a sectores de bajo contenido en valor agregado y de carácter informal¹¹.

10 Castillo, Mario y Claudio Cortellese: "La pequeña y mediana industria en el desarrollo de América Latina", en REVISTA DE LA CEPAL. No. 34. Abril de 1988, p. 142.

11 Cfr. Ruiz Durán, Clemente: "Las empresas micro, pequeñas y medianas: crecimiento con innovación tecnológica", en revista Comercio Exterior. Vol. 42, No. 2. México: Febrero 1992, pp. 163-168.

Ahora bien, las formas específicas en las que puede efectuarse la participación de las Pymes en los procesos de reconversión se derivan de las características mismas de estos programas. En primer lugar, en la medida en que se sustituye mano de obra por capital en las grandes empresas, las pequeñas pueden absorber ese personal desempleado a través de dos mecanismos diferentes: vía expansión de las Pymes existentes y vía creación de nuevas. No son incompatibles, pero en cualquier caso, sin un apoyo decidido por parte del Estado y de las propias empresas reestructuradas, no será posible lograr ninguna de estas misiones.

En Europa, las experiencias conocidas corroboran esta afirmación; así por ejemplo: en Bélgica, "decenas de Pymes reciben cada año sumas reembolsables que les permiten posesionarse en nichos prometedores, como los computadores de concepción (con empresas como Star Informatic, Sircard, Polyflow ou Samtech) y la electrónica médica (Ion Beam Applications).

"La región Wallonne ha debido, además, poner en marcha una gama diversificada de estímulos financieros (de carácter no reembolsables) específicos para las Pymes: ayuda para la vinculación de un ingeniero responsable de la innovación tecnológica, para la realización de estudios technicoeconómicos, para soporte técnico, para la preparación de colaboraciones tecnológicas internacionales", señala Marc Charlet en su artículo ya citado.

En Francia, se afirma que "se acabó la época en la que solamente el Estado asumía la reconversión de un tejido industrial deteriorado. Esta tarea corresponde ahora a una triple asociación: Estado-empresarios-comunidades locales. En la mayoría de estos casos el Estado provoca el movimiento, dejando a los otros dos socios la preocupación por la inversión financiera", se indica en el suplemento del periódico Les Echos, ya mencionado. Como ejemplo, se menciona el caso de la empresa Michelin, la cual redujo sus trabajadores de 30.000 en 1980 a 16.000 en 1992, con una supresión de 2.342 cargos en 1991. Para compensar esta acción, la empresa creó una "Sociedad de industrialización y desarrollo" (SID), a la cual le transfiere recursos destinados a favorecer el crecimiento de las Pymes.

En España son las regiones autónomas las que se encargan de este tipo de promoción. Por ejemplo, en la región de Bizkaia, el gobierno local, la Diputación Foral, tiene en marcha los siguientes programas de ayuda a las Pymes:

- 1) Programa de promoción de proyectos innovadores
- 2) Plan de medidas para el desarrollo de la innovación. Medite.
- 3) Programa de infraestructura industrial.
- 4) Programa de entidades participadas.
- 5) Plan de moda.
- 6) Programa de prácticas empresariales para jóvenes.
- 7) Plan de artesanías.
- 8) Centro de teledocumentación.
- 9) Plan de apoyo a la gestión marketing
- 10) Plan de evaluación empresarial.
- 11) Programa de diseño industrial.
- 12) Programa de difusión de los programas de investigación de la C.E. En todos estos casos se contemplan considerables subvenciones de parte del gobierno regional hacia las Pymes.

En segundo lugar, la sustitución de la producción estandarizada y masiva por la generación de bienes en pequeñas cantidades, pero altamente diferenciados, destinados a cubrir nichos de mercado, hace atractiva la creación o contratación de pequeñas unidades productivas, capaces de satisfacer con alta calidad las demandas de esos clientes específicos.

Finalmente, también en la realización de procesos de investigación y desarrollo tecnológico -indispensables para llevar a buen término cualquier programa de reestructuración industrial- se ha identificado un posible espacio de participación de las Pymes. En efecto, entre diversos investigadores existe consenso en cuanto a que las Pymes pueden cumplir un papel de gran importancia en la creación y difusión de la tecnología, como se corrobora con cifras relativas a la experiencia europea. Así, por ejemplo, "en el caso del Reino Unido, al analizar 4.000 innovaciones significativas ocurridas entre 1945 y 1983, se encontró que los mayores promedios per cápita en generación de inventos correspondían a empresas con menos de 500 ocupados o con más de 10.000. Las empresas entre 100 y 199 empleados son las que tienen el valor más alto entre la cuota de innovaciones y la cuota de empleo en la industria", afirman Castillo y Cortellese en el artículo citado.

Las Pymes pueden cumplir un papel de gran importancia en la creación y difusión de la tecnología.

3. RECONVERSION Y PYMES EN COLOMBIA

Colombia, al igual que otros países latinoamericanos, está desarrollando un programa de apertura económica que implica someter la industria nacional a la competencia internacional, tanto en el mercado doméstico como en el mundial. Esta nueva política económica obliga a los empresarios a diseñar planes de reconversión de sus industrias y al gobierno a adoptar un conjunto de medidas para estimular esa modernización industrial.

En las páginas siguientes se retoman y comentan elementos de la nueva política industrial colombiana, con base en un reciente documento oficial ¹².

Para comenzar puede indicarse que la política industrial se enmarca en un contexto compuesto de tres elementos: La globalización económica mundial; el continuo desarrollo tecnológico internacional, y el proceso de apertura mismo.

La globalización se refiere tanto a la creciente participación de la producción industrial en el comercio internacional, como a la segmentación de los procesos productivos a escala multinacional, que hacen necesario eliminar la concepción de mercado interno como fuente única de demanda.

Por su parte, la apertura -al enfrentar a la economía a un mayor nivel de competencia, no sólo propicia la transformación del aparato productivo, sino también de las exportaciones. Es decir, simultáneamente se impulsan reconversión e inserción internacional.

En cuanto a la innovación tecnológica, afirma el documento que el logro de capacidades tecnológicas de un país atraviesa por un proceso previo de adquisición, adaptación y divulgación de tecnologías foráneas; posteriormente será posible desarrollar una tecnología autóctona. Pero en ningún caso será factible la modernización productiva sin nuevos desarrollos tecnológicos, bien sea por creación o por transferencia.

Igualmente queda explícito que "la decisión final de la modernización industrial es responsabilidad del sector privado y que el Estado en ningún momento pretenderá guiar o asignar recursos de inversión"; sin embargo, se reconoce que las condiciones son

diferentes para las grandes que para las medianas y pequeñas empresas, en razón de la existencia de fallas en el sistema de mercado operante en Colombia.

Por esta razón, se considera que el conjunto de pequeñas y medianas empresas, dada su poca capacidad de gestión, se ven imposibilitadas para superar las dificultades que entrañan las fallas del mercado. Es por ello que la nueva política industrial tiene claros y directos efectos de estímulos para la Pymes.

Ahora bien, "la intención de promover, en especial, la pequeña y mediana empresa se fundamenta en el hecho de que la experiencia a nivel mundial ha demostrado en economías como Italia, Alemania, Taiwan, entre otras, que el desarrollo económico e industrial es más acelerado y sostenido si se sustenta en estos segmentos de la industria. En general, este tipo de unidades empresariales presentan una mayor eficiencia económica en la utilización de los factores trabajo, capital y conocimiento; mejor distribución del ingreso en la medida en que posibilita un mayor número de empleos y una mayor participación de los salarios en el valor agregados total; mayor flexibilidad productiva, vista por la facilidad de hacer frente a cambios imprevistos en la demanda o a las rápidas innovaciones tecnológicas; y, por último, favorecen una mayor dispersión de los centros industriales, el progreso de las comunidades regionales y la creación de una cultura y una base empresarial", reza el citado documento.

En ningún caso será factible la modernización productiva sin nuevos desarrollos tecnológicos, bien sea por creación o por transferencia.

COMENTARIOS FINALES

De los párrafos precedentes puede, entonces, colegirse que en Colombia -al igual que en otros países del mundo- se considera de carácter vital la presencia y desarrollo de las Pymes. Igualmente que éstas tienen papeles importantes en los programas de reestructuración industrial y de inserción en el mercado internacional.

Cabe, entonces, esperar que la triple alianza Estado-empresarios- colectividades acuerde acciones

12 Periódico La República: "La nueva política industrial". Bogotá: julio 10, 11 y 13 de 1992.

concretas de estímulo a las Pymes y que éstas las aprovechen. En la actividad tripartita mencionada, debe considerarse la inclusión de las universidades.

A estas últimas, especialmente si guardan vínculos con el sector productivo -como es el caso de EAFIT,

corresponde adelantar actividades de docencia -formal e informal-, investigación, asesoría y transferencia de tecnología que permitan el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas industriales tanto a nivel regional como nacional, como se sugiere en el esquema siguiente.

