

La Pequeña Empresa (PE) en el Pensamiento Económico

Tirso Suarez-Núñez*



RESUMEN

Desde fines del siglo pasado la pequeña empresa empezó a dar signos de preponderancia y de persistencia en casi todos los países. En la actualidad es justificada la importancia asignada a la PE?, ¿cómo se explica su resurgimiento?, ¿su notable presencia en la economía es temporal o es permanente? Son algunas de las interrogantes cuyas respuestas son importantes no sólo para la teoría económica sino para la políticas públicas en materia de fomento al empleo.

En este artículo se presenta a la PE como un fenómeno de múltiples dimensiones, pero enfocado a conocerlo desde el punto de vista de la economía y de los economistas, en términos de los argumentos más recientes y autorizados acerca del tema.

* Profesor Investigador de la Universidad Autónoma de Yucatán y de la UAM-Iztapalapa.

ABSTRACT

Since the end of last century the small firm began to show signals of continuance and persistence in almost every country. The importance assigned today to Small Enterprise is justified? How its re-surgence is explained? Its notable presence in economy is only temporal, or permanent? These are some of the questions arose which answers are important not only to economics theory but to public politics and employment incitement.

On this paper SE is shown as a multiple-dimension phenomenon, but faced to be known through the economy and the economists point of view, as in actualized and authorized terms about the theme.

A partir de las dos últimas décadas del siglo pasado, la pequeña empresa (PE de aquí en adelante) empezó a dar signos de preponderancia y de persistencia en casi todos los países; en consecuencia, trabajos de investigación, revistas, congresos e institutos paulatinamente empezaron a dedicar espacios para discutir el tema, simultáneamente cada vez más partidos políticos y gobiernos diseñan sus estrategias de campaña y sus programas, poniendo en un lugar importante el apoyo y estímulo a la PE, con el argumento de que es crucial para la creación de empleos y la distribución de la riqueza.

¿Es justificada la importancia asignada a la PE?, ¿cómo se explica su resurgimiento ?, ¿su notable presencia en la economía es temporal o es permanente? Son algunas de las interrogantes cuyas respuestas son importantes no sólo para la teoría económica sino para la políticas públicas en materia de fomento al empleo.

Evidentemente la PE es un fenómeno de múltiples dimensiones; sin embargo, esta entrega está dedicada a dar a conocer desde el punto de vista de la economía y de los economistas, los argumentos más recientes y autorizados acerca del tema en cuanto a: las dificultades para la definición de PE, su peso específico como objeto de estudio, las cuestiones relativas a su especificidad como ente económico y el reciente surgimiento de la PE en la economía, para finalizar con una serie de rodeos tratando de concretar una conclusión.

EN BUSCA DE UNA DEFINICIÓN

Lograr una mejor comprensión del fenómeno PE requiere una precisión del objeto de estudio, pero hasta ahora no ha sido fácil a causa de su diversidad, ejemplos extremos de tal

diversidad son los siguientes: el desempleado que con su indemnización abre una tienda de abarrotes; el estudiante recién egresado de la carrera de administración que inaugura un establecimiento de fotocopias cerca de su escuela; el antiguo y experimentado ex-trabajador de una gran firma, que funda un taller de servicio especializado; el ingeniero recién egresado que crea una empresa de alta tecnología con el apoyo de la incubadora del Gobierno de su localidad.

Por su parte Bianchi y Miller, (1999, 62 y 63) refieren que bajo la denominación de pequeña y mediana empresa es posible encontrar las siguientes categorías:

- ◆ empresas rurales, funcionando para la auto sustentación de la economía familiar.
- ◆ sub-contratistas, que se ubican en diversas etapas de producción y son controladas por empresas grandes.
- ◆ empresas independientes, que trabajan aisladas ofreciendo su producto a mercados domésticos.
- ◆ empresas especializadas, que funcionan dentro de una red de empresas complementarias.
- ◆ empresas medianas, funcionando directamente en nichos específicos del mercado internacional.

En el orden cuantitativo, el criterio del número de empleados, es el más utilizado para medir el tamaño de la empresa, sin embargo es claro que los parámetros varían de país en país y aun dentro de un mismo país, dependiendo del programa gubernamental en apoyo a la PE. Por ejemplo: en USA, Japón, Alemania, Francia y Gran Bretaña, PE es contar con menos de 500 empleados, mientras que en España y Suecia la PE es de menos de 250.

Adicional a lo anterior debe agregarse que el número de empleados como criterio de tamaño también tiene sus

dificultades, se deben contar sólo los trabajadores definitivos, sin considerar los que son temporales? se deben incluir los trabajadores de medio tiempo? Suponiendo que se aplican convenciones y definiciones para arreglar lo anterior, existe el problema de las industrias de uso intensivo de capital, donde el criterio de número de trabajadores no refleja el tamaño de la empresa y se tienen que aplicar otros criterios como tamaño de activos o monto de las ventas, siempre cuantitativos y evidentemente con sus propias dificultades, por ejemplo, las ventas pueden ser afectadas por una crisis o los activos pueden ser distorsionados para fines fiscales.

A las dificultades propias del criterio tamaño, también deben reconocerse las diferencias de diversa índole que surgen en las PE que trabajan en la industria, frente a aquellas que son de comercio u otros servicios; como también hay diferencias en las PE que no son independientes desde el momento que son franquicias, o mas aún si son filiales; para hacer frente a esta diversidad se propone usar criterios cualitativos en la definición, de manera que no haya discrepancias de país en país.

Al respecto, ciertos autores sugieren que la definición cualitativa deberá expresar la esencia de la pequeñez en las empresas, es decir el ser autónomo aunque con limitados recursos como mano de obra, tiempo, profesionales expertos y financieros, lo que implica ser dependiente del apoyo externo. La esencia de lo pequeño también es enfrentar una gran incertidumbre y un mayor riesgo mientras se tiene pocas alternativas para diversificar tal riesgo, ciertamente éste es un criterio centrado en lo gerencial (Bridge, O'Neill, & Cromie, 1998, 104).

Otra definición interesante es la propuesta por la SBA (Departamento de Pequeña Empresa, por sus siglas

en inglés) dependencia del Gobierno Norteamericano: *pequeña empresa es toda aquella dirigida por su propietario y que no es dominante en su sector, la definición anterior implica que una empresa pequeña es familiar, independiente y cuya posición en el mercado no es hegemónica, evidentemente se trata de una mezcla de criterios cualitativos de tipo económico y gerencial.*

Frente a la diversidad de definiciones Julien (1998) señala que lo cualitativo surge para compensar las limitaciones de lo cuantitativo y que un primer requisito para cualquiera de ellas es distinguir entre empresa y establecimiento, empresa concierne a unidades organizacionales con capacidad de decisión como consecuencia de la propiedad; el establecimiento, por el contrario, no tiene autonomía de decisión en cuanto a su operaciones; en consecuencia, propone que la tipología de las empresas sea una especie de continuo basado en los siguientes criterios:

- 1) tamaño, medido por núm. de trabajadores en una escala que va de más de 1 hasta más de 500.
- 2) tipo de sector o industria, que va, desde maduro con productos para consumidores, hasta modernos con productos innovadores.
- 3) tipo de mercado, que va desde mercado local y protegido hasta el internacional y abierto.
- 4) poder al interior, que va desde la centralización hasta la descentralización en varios niveles.
- 5) dependencia, que va desde la alta independencia hasta la dependencia total de la firma satélite o filial.
- 6) estrategia, que va desde la intuitiva y de bajo riesgo hasta la estrategia formalizada y de elevado riesgo.

7) tecnología: que va desde la madura, poco innovadora o de surgimiento espontáneo, de mejora incremental, hasta la de high technology, radical etc.

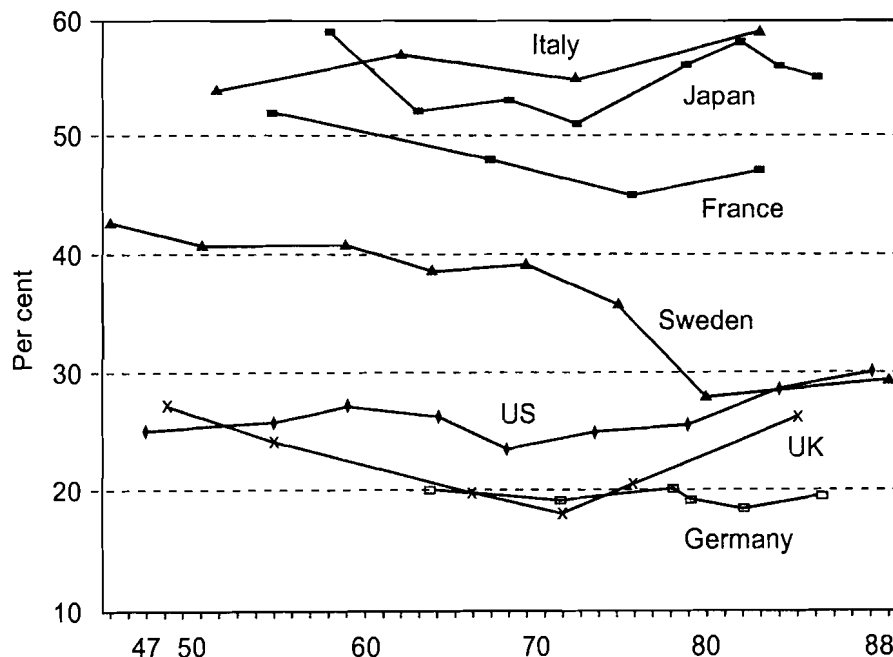
De esta manera, las pequeñas empresas tenderán hacia el lado izquierdo del continuo y las grandes y medianas del lado derecho (Julien, 1998).

Es claro que la falta de una definición de aplicación universal ha obstaculizado la comprensión de la economía y gestión de la PE, contribuyendo a que las controversias sobre el tema aún no muestren signos de convergencia como se tratará de ilustrar enseguida.

EL GRAN ASCENSO

Al menos en los países industrializados, los registros muestran que el porcentaje del empleo aportado por las PE hasta la década de los setentas, venía descendiendo como se muestra en la figura 1, adicionalmente en la misma figura se puede distinguir la tendencia en forma de "V" que siguen las cifras, desde el momento en que el porcentaje del empleo proporcionado por las pequeñas empresas industriales, deja de disminuir y empieza a ascender; vale la pena notar que particularmente en Suecia el descenso fue muy brusco, mientras que Alemania es el único país donde no se registra la forma "V" de la tendencia. (Carlsson, 1996, 64 y 65)

Figura 1. Porcentaje de empleo proporcionado por la pequeña empresa



Fuente: tomado de Carlsson (1996)

En general, es claro que a partir de la década de los ochenta, el papel de la PE medido por cualquier indicador ha repuntado, por ejemplo en la economía norteamericana, su aportación en el valor agregado total se estabiliza en 51% hasta 1992, así como también su participación en el empleo de la industria manufacturera creció firmemente entre 1987-1992 al registrar una tasa de 1.9% anual; el panorama es similar en otros países. En síntesis conforme uno se mueve al siglo 21 parece ser claro que las pequeñas empresas y el empresariado se convierten en instrumentos necesarios para la prosperidad macroeconómica a largo plazo. (Acs, Carlsson, & Karlsson, 1999, 5-12).

Pero si bien nadie duda que se ha manifestado una especie de re-emergencia de las PE, también es cierto que al incremento en la creación de empresas corresponde una tasa de mortalidad, aunque el balance neto siempre es positivo, por ejemplo se sabe que en promedio, el 50% de nuevas empresas sobrevive al menos ocho años y que a mayor creación de las mismas, mayor es el número de cierres, pero, como ya se dijo, el saldo neto siempre es positivo (Julien, 1998, 21-30).

Adicionalmente, siguiendo a Julien (1998), es necesario mencionar que la contribución de la PE no se limita solamente a la creación de empleos; en algunos países como Francia, las pequeñas empresas registran también un mayor dinamismo que sus contrapartes, específicamente en materia de exportaciones e inversiones. Debe quedar claro, por otra parte, que si bien la PE esta recuperando terreno en lo cuantitativo y en lo cualitativo, persiste la economía dual compuesta por grandes y modernas empresas, rodeadas de pequeñas y tradicionales, aunque por otra parte, es necesario reconocer la presencia de un sector de modernas y pequeñas empresas, algunas de ellas operando de manera asociativa

con otras dentro de una región o localidad. Mas aún, diversos estudios han demostrado que el dinamismo de las pequeñas empresas ha sido particularmente evidente en regiones no tradicionales donde la economía no ha sido monopolizada por las grandes, tales son los casos de Prato y Modena en Italia, o Les Beauce en Quebec, entre otros.

Influenciada por estas transformaciones, la percepción que se tenía sobre la PE empezó a modificarse, actualmente se acepta de manera amplia la idea que junto con el empresariado, las pequeñas empresas juegan un papel muy importante en el dinamismo de la economía; diversos estudios confirman la bondad de su contribución y, en consecuencia, se empiezan a cuestionar tesis muy influyentes como la que Chandler expresa en su libro: "Scale and Scope" (1990), en el que atribuye las diferencias entre las economías de Gran Bretaña, Norteamérica y Alemania, al peso de las grandes empresas.

De esta manera, las PE que apenas al inicio de la década de los setentas eran consideradas anacronismos, ahora son vistas como portadoras de cualidades innatas en cantidades superiores a las grandes empresas, principalmente en materia de competitividad e innovación, de la misma manera se les considera más flexibles, atributo que se considera importante para los nuevos tiempos.

Pronto el resurgimiento de la PE se constató en casi todo el mundo industrializado y paralelamente surgía un cúmulo de recomendaciones de expertos para impulsar su desarrollo, ponderándola como la solución para problemas de desempleo; los economistas ortodoxos, por su parte, veían en el fenómeno la emergencia de un "nuevo empresariado" cuya presencia hacia eficaz el funcionamiento del mercado, al tiempo que desalentaba toda intento de intervención y regulación del mismo.

Independiente a la cuestión de si hay o no una superioridad intrínseca de la pequeña sobre la grande ¿Cómo puede ser explicado este cambio de la tendencia de la distribución del tamaño de las firmas, sesgado hacia la pequeña empresa? Loveman & Sengenberger (1990, 43-46) aportan un conjunto de explicaciones posibles al fenómeno con comentarios sobre su viabilidad:

- i) falacia estadística: es el argumento más escéptico, es decir, que el cambio se deba a la reducción de la grande empresa, producto por ejemplo de un cambio tecnológico que requiere un menor tamaño del plantel.
- ii) ciclos económicos: si bien el ciclo económico depresivo de la década de los setentas afectó la distribución del tamaño de las empresas en los sectores, en sí mismo no es suficiente para explicar la magnitud del cambio; como dato, nótese que en el periodo de expansión económica de los ochenta la participación de las pequeñas empresas en el empleo se mantuvo.
- iii) ventajas de costo: efectivamente las estadísticas demuestran que los salarios en las pequeñas empresas son más bajos que en las grandes, aunque se duda que esto sea la principal causa del giro hacia la PE registrado en los últimos tiempos, como argumento se expone que por mucho tiempo, en muchos países, el diferencial de salarios existía, mientras que la proporción del empleo proporcionado por la PE disminuía.
- iiii) Liberalismo: durante el periodo del cambio en el empleo proporcionado por las PE, muchos países bajo liderazgos conservadores, iniciaron una serie

de medidas de desregulación económica entre ellas a promover el espíritu de empresa y a fomentar la creación de empresas. También se argumenta que el cambio puede ser parte de una estrategia de las grandes empresas para restarle poder a los sindicatos, o bien medidas para incrementar la eficiencia tales como descentralización o subcontratación y otras denominadas “downsizing” y “outsourcing”.

- iv) especialización flexible: la explicación más acabada e influyente del cambio hacia el tamaño pequeño de las empresas, es la proporcionada por Piore y Sabel quienes se la atribuyen a la crisis institucional de la producción en masa y un movimiento alternativo basado en la especialización flexible. La especialización flexible, está siendo aplicada tanto por las PE independientes como por las unidades que surgen de la descentralización de las grandes empresas.

Julien (1998, 31-34) confirma las causas anteriores y agrega otras, cuando refiere que las principales causas de la re-emergencia de la PE se relacionan con las transformaciones económicas recientes, siendo las siguientes:

- a) segmentación de mercados creciente, caracterizado por consumidores con necesidades idiosincráticas que necesitan ser atendidas de manera ágil y casi personalizada, lo que implica corridas de producción pequeñas.
- b) crisis de la mano obra, esto quiere decir que existe una preferencia de los trabajadores por emplearse en la PE, debido a un trato más humano, aunque

las condiciones económicas no sean mejores que las de las grandes empresas.

- c) la presencia de nuevas tecnologías ligadas a la computación y a la información, que facilitan la producción de pequeños lotes.

12

Otra causa de la re-emergencia de las PE, siempre de acuerdo a Julien (1998), se atribuye al hecho de que éstas son más eficientes que las grandes, lo que implica una crítica a las economías de escala, críticas que son respaldadas por estudios que descubren cómo las economías de escala, en el mediano plazo generan diseconomías. Una analogía de esto puede ser el caso de las grandes ciudades donde las economías de aglomeración son canceladas por el impacto de la polución y otras consecuencias sociales negativas. Por el impacto de las economías o diseconomías de escala, las grandes empresas se están dividiendo en unidades pequeñas para aprovechar las ventajas del tamaño reducido.

Carlsson (1996) así como Bianchi & Miller (1999) resumen las causas del resurgimiento de la PE en las últimas décadas en casi todos los países industrializados, en dos diferentes fuerzas, específicamente: a) cambios en el mercado mundial y b) cambios en la naturaleza y dirección del desarrollo tecnológico. Los cambios en el mercado mundial han sido el incremento de la competencia que obliga a las firmas a especializarse en la esencia de sus actividades, el aumento en la incertidumbre que ha llevado a un fuerte incremento en el grado de flexibilidad y la fragmentación de mercados, que ha forzado a las firmas a diferenciar sus productos. Todos estos cambios han privilegiado a las pequeñas empresas en detrimento de las grandes.

El cambio, en materia tecnológica, en particular lo relativo a la especialización flexible, es producto de

la aplicación de la microcomputadora a las máquinas herramientas, que facilitó la difusión de las de control numérico a un vasto número de pequeñas operaciones, incrementando con ello la versatilidad, flexibilidad y simplicidad en el manejo de los equipos, facilitando la diferenciación del producto y favoreciendo una nueva división del trabajo incluyendo más cooperación y menos competencia entre grandes y pequeñas empresas.

La conclusión global que se deriva del análisis del cambio tecnológico es que pasó a impulsar la especialización flexible, lo que hizo más competitivas a las pequeñas empresas de lo que antes habían sido, que a su vez impulsó el cambio en la economía de un mayor número de pequeñas empresas. Finalmente, aún cuando las dos fuerzas causales ya mencionadas son en el origen independientes, a la larga han llegado a reforzarse mutuamente en su impacto en la estructura de la industria. (Carlsson, 1996, 99-117).

Frente al fenómeno PE Acs, Carlsson, & Carlsson, aceptan que la teoría económica no ha avanzado al mismo ritmo que, por ejemplo, el estudio de las políticas públicas y, por lo tanto, las explicaciones que aportan a su estudio no son muchas ni robustas, argumentan que la microeconomía en su mayor parte se ha inclinado por analizar una empresa representativa y simple, mientras que la literatura sobre organización industrial, se ha concentrado en la gran empresa estudiando su poder monopolístico, únicamente la Teoría de la Firma se ha dedicado a estudiar la distribución del tamaño de las empresas, a partir de la cual, se pueden distinguir cuatro enfoques aplicables a la PE (1999, 12-14):

- 1) el convencional enfoque microeconómico en el que el tamaño es un asunto técnico o derivado de una eficiente asignación de recursos. En ambos casos, el objetivo

- es minimizar el costo promedio a largo plazo.
- 2) el enfoque de los costos económicos de la transacción, donde el tamaño de la empresa es proporcional a los costos de la transacción (toda transacción tiene un costo porque implica búsqueda de precios, elaboración y seguimiento de contratos, etc.). Más allá de un límite del costo de la transacción, se justifica que la empresa sustituya al mercado e internalice sus operaciones, es decir, se integre y, por ende, crezca. La crítica que se le hace a este enfoque es que no todas las decisiones de hacer o comprar se basan en medidas racionales, como el costo de la transacción; existen decisiones que no son tan racionales como lo predica el enfoque de los costos de la transacción.
 - 3) el tercer enfoque está representado por los estudios sobre la organización industrial, que predica que el poder de mercado y el tamaño mantiene relaciones de mutua causalidad, es decir, a mayor tamaño de la empresa mayor poder de mercado y viceversa.
 - 4) el último grupo de estudios se refiere a diferentes modelos dinámicos de distribución del tamaño en una industria o región. Por ejemplo, la Ley de Gibrat establece que la tasa de crecimiento de una firma es aleatoria e independiente del tamaño o su desarrollo pasado. Otro modelo explica el ciclo de vida de una firma destacando el aprendizaje del empresario como el elemento clave.

Para Julien (1998), más allá de las contingencias cuya presencia estimularon la re-emergencia de las PE en la economía, existe un conjunto de teorías que podrían ayudar a la comprensión del fenómeno. La primera de

ellas es el papel del empresario en la economía como motor del cambio y de la innovación, propuesta por Schumpeter. Otra fuente de explicación es la teoría de los intersticios propuesta por Penrose, mediante la cual se explica la existencia de nichos de mercado que las grandes empresas no pueden atender de manera económica y que son cubiertos por las pequeñas, esta teoría apoya la diferenciación de mercados como causa de la re-emergencia de la gran empresa.

Adicionalmente, se dice que la multiplicación de los nichos de mercado que estimula la presencia de la PE, es consecuencia de la velocidad del cambio y la creciente dificultad que las firmas encaran cuando intentan reducir esa incertidumbre mediante la concentración industrial. Por otra parte, la creciente dificultad de hacer frente a la incertidumbre, se argumenta, es lo que ha llevado a las empresas grandes y pequeñas a agruparse y formar redes de empresas.

Otra de las explicaciones del resurgimiento de las PE, se atribuye a la necesidad de flexibilidad que se hace necesaria por el ritmo de cambio y la incertidumbre en que se ven envueltas, así la PE tiene como una de sus ventajas la flexibilidad que le da su tamaño y la concentración de poder de decisión que mantiene el propietario y que muchas veces compensa la carencia de economías de escala. Por otra parte, la gran empresa responde a la demanda de flexibilidad cuando practica la estrategia de "outsourcing" o subcontratación de operaciones, impulsando con ello la expansión o creación de las PE.

Es claro que una economía basada en miles de pequeñas empresas se adapta mejor a la segmentación de los mercados y al cambio rápido de la economía, lo que implica más empresarios y mayor número de

pequeñas empresas operando en redes o en asociación con grandes empresas, tanto para acceder mercados diferenciados, como para apoyar o complementar la producción masiva; en cualquier caso todo parece indicar que se está frente a un nuevo equilibrio de grande y pequeña empresa, y no frente a la desaparición de la primera (Julien, 1998, 34-38).

14 Independientemente de las causas y explicaciones de la emergencia de las PE, actualmente, en grandes números la contribución de las grandes y pequeñas empresas a la economía, en la mayor parte de los países, es la que se muestra en la tabla siguiente:

Tabla 1. Los grandes números de la contribución económica de la pequeña empresa

	Número total de unidades	Empleos totales	Ingresos totales
Pequeña	90	50	30
Grande	10	50	70
Total	100 %	100 %	100 %

Fuente: estimaciones propias

En la tabla anterior es notable el número mayoritario de establecimientos pequeños y su aportación igualitaria en materia de empleos con respecto a la grande, aunque su contribución al ingreso nacional sea modesta, es por ello que se les atribuye un bajo valor agregado y una baja productividad en sus operaciones, en relación a esto Acs, Carlsson & Karlsson (1999), reportan que el valor

agregado por las empresas pequeñas a la economía norteamericana entre 1958 y 1977, había retrocedido en 7 por ciento mientras que las grandes habían aumentado en un tres por ciento, argumentando de paso que el valor agregado, es el mejor indicador para medir la aportación económica de los sectores, ya que las ventas subestiman a las pequeñas y favorecen a las grandes, que lo contrario sucede con el empleo.

Harrison atribuye el re-surgimiento de las pequeñas empresas en el mundo, a la nueva estrategia de las grandes empresas para continuar controlando la economía global, denominada "concentración sin centralización" y que todo lo demás ha sido un mito derivado de una falsa interpretación de los datos de la economía norteamericana hecho por gente como David Birch y George Gilder, adicionalmente el autor demuestra con datos que las pequeñas empresas pagan los salarios más bajos y no son tan innovadoras como se creía. En su contraintuitiva obra "Lean and Mean" Harrison intenta demostrar cómo y por qué las grandes empresas aún continúan dominando la economía global, sus principales argumentos son (1994, pp.5-8):

Salvo excepciones, las pequeñas empresas sistemáticamente están en la retaguardia en materia tecnológica, muy probablemente en cada continente es la gran empresa quien invierte, profundiza y difunde el uso de sistemas automatizados de manufactura por computadora.

- ◆ El argumento de que la proliferación de nichos de mercado está inexorablemente conduciendo a un renacimiento de las pequeñas empresas, refleja una mala comprensión de la naturaleza de los mercados contemporáneos. En el mundo postmoderno, en casi todo se traslapan diferentes estilos de diferentes

épocas, desde música, arquitectura, cine y aquéllos con dinero y tiempo suficiente pueden comparar y comprar una variedad infinita de bienes y servicios, pero esto nos dice poco acerca de la organización de la producción que está detrás.

- ◆ Como algunos expertos demuestran, las grandes empresas son capaces de fabricar artículos estandarizados y distribuirlos simultáneamente en muchos países, con los ajustes necesarios para adaptarlos a las costumbres locales, ejemplos de esto son: los impermeables ingleses, los sweaters italianos, los vinos franceses, los relojes suizos, etc. Todos estos productos tienen una variedad de estilos y precios para adaptarse a los diferentes niveles de precios e ingreso.
- ◆ Lo que los románticos defensores de la pequeña empresa ignoran es que las grandes empresas pueden producir, tanto para mercados masivos como para nichos; mas aún, la existencia de estos últimos favorecen a los altos costos y los productos clientelizados y de ninguna manera son amenaza para aquellos que acostumbran surtir los segmentos de mercado de precios bajos, precisamente por eso son llamados nichos.
- ◆ Es verdad que las empresas pequeñas e independientes sí tienen un rol que jugar en la estructura del mundo capitalista actual, donde la flexibilidad es muy importante, pero como seguidoras más que como líderes. Es más en la búsqueda de flexibilidad, que tanto las grandes como las pequeñas empresas están socavando la seguridad del empleo y el ingreso de la población trabajadora, exacerbando con ello la desigualdad y haciendo quedar mal a las políticas públicas destinadas a buscar una mayor equidad y empleo.

En el ámbito de las economías emergentes, por otra parte, aún cuando no se cuenta con estadísticas de largo alcance, todo parece indicar que, a diferencia de los países desarrollados, la PE siempre ha sido mayoritaria; primero, por ser una fórmula para resolver un problema de empleo; segundo, por la escasez de capital y la estrechez del mercado que se padece y que limita la expansión de las empresas; y tercero, por una fuerte tradición familiar que lleva a las empresas y a sus dirigentes a conservar sus formas y dimensiones. En el caso mexicano, en casi 30 años la pequeña empresa industrial ha representado el 99% de los establecimientos de este tipo (Erossa,1995; Ruiz-Duran,1995).

Otra diferencia de la PE en las economías emergentes con respecto a los países desarrollados, radica en los sectores donde la PE se ubica; en los primeros, la mayor parte de las empresas se concentran en aquellos sectores considerados como de bajo valor agregado o tradicionales; siempre para el caso mexicano Ruiz-Durán (1995:25) reporta, que del total de empresas industriales creadas entre 1988 y 1993, en su mayor parte fueron pequeñas y se ubicaron en sectores o mercados que les permiten obtener un valor agregado por persona de 6 mil dólares, lo cual es bajo comparado con los 18 mil que en promedio obtiene la empresa grande.

En los países desarrollados, en cambio, buena parte de la PE se concibe para ubicarse en los sectores tecnológicamente más modernos de la industria; por ejemplo, en los Estados Unidos del total de establecimientos clasificados como "maquinaria no eléctrica y equipo electrónico", el 96% y el 89% respectivamente, eran empresas pequeñas (Ruiz-Durán, 1995:26), aunque no se sabe cuántas de ellas son realmente independientes, es decir, si no son establecimientos de grandes empresas.

La aplicación reciente de políticas de corte neoliberal y la apertura comercial practicada en los países en vías de desarrollo, ha contribuido a complicar las diferencias comentadas; si bien, por una parte, dichas medidas provocaron la desaparición de muchas empresas tradicionales, por la otra, han dado lugar a la emergencia de empresas pequeñas y modernas de inicio, es decir, dotadas de tecnología de punta por diseño y dirigida por un empresario emprendedor que ve en el mercado externo su vocación, esta nueva PE empieza a cobrar importancia y está dando lugar a la presencia de dos grupos coexistiendo: uno tradicional y el otro moderno.

Por todo lo antes comentado hay discrepancias acerca de lo genuino de la emergencia de la pequeña empresa y sus causas, lo que para unos es una consecuencia natural de la evolución económica, para otros es algo dirigido por las grandes empresas; lo que es un hecho es que la PE tiene ya una presencia notable en la economía y en la política, ahora la cuestión es si esa presencia es permanente o nuevamente declinará con el paso del tiempo.

ESTADO TRANSITORIO O PERMANENTE

Es la PE un objeto de estudio económico específico?, ¿tiene atributos que la hacen superior a la grande? o más bien se trata de una gran empresa en desarrollo y por consiguiente se debe impulsar su crecimiento a fin de que se convierta en grande y productiva en el menor tiempo posible, lo que lleva a plantear la interrogante ¿tiene límites el crecimiento de la gran empresa? son algunos de los puntos álgidos de un debate que apenas comienza, del cual se trata de hacer un resumen en lo que sigue.

Para Torrés la PE es un tema de estudio

completamente válido en economía, los argumentos que lo justifican se exponen a continuación y son las bases para una teoría económica de la PE, (1999, 40-47):

- ◆ Las economías de escala, a mayor volumen de producción el costo promedio de producción tendera a disminuir, reza el principio de las economías de escala, pero por otra parte sus críticos advierten que ello tiene sus límites y que más allá el fenómeno se revierte, el incremento del tamaño se traduce en incremento de costos.
- ◆ La economía de alcance proviene de la capacidad de la gran empresa a diversificarse y con ello diversificar el riesgo que implica concentrarse en un solo mercado, adicionalmente logra disminuir sus costos unitarios al repartir sus costos fijos en varios mercados-productos; frente a esto se argumenta que la diversificación implica dispersión y perdida de especialización; de hecho, muchas PE basan su posición en el dominio de su mercado y sus productos, como resultado de la concentración que tiene de ellos.
- ◆ La curva de la experiencia es otro argumento en favor del crecimiento y talla de la empresa que es finalmente revertido, se trata de reconocer que al aumentar el volumen de producción hay una disminución de los costos como resultado de un aprendizaje de los trabajadores; sin embargo, este razonamiento ha sido cuestionado porque implica un medio ambiente estable, cuando este requisito no se cumple, lo que es frecuente, la experiencia se convierte en una inercia a la adaptación necesaria, por ello muchas pequeñas empresas persisten frente a los

cambios porque son capaces de experimentar, lo contrario, se argumenta, sucede en la gran empresa.

Por su parte, Williamson afirma que los argumentos acerca de los rendimientos decrecientes que se incurren más allá de un cierto tamaño de la firma no han sido demostrados lo suficiente y en consecuencia el tamaño y sus límites constituyen un enigma crónico, para enseguida agregar que hasta ahora, las diversas respuestas que se dan en ese sentido son insuficientes o imprecisas, sobre todo ante la perspectiva institucional comparada. Los argumentos del límite al tamaño impuesto por la racionalidad limitada que crece con la burocratización y la incertidumbre, que finalmente no puede ser manejada por los límites de la capacidad cognoscitiva de los directivos, parecían plausibles en su momento, pero ahora no son suficientes al no tomar en cuenta la intervención selectiva como enseguida se expone (1989):

Supongamos que dos empresas están compitiendo y se fusionan; en principio, deberán obtenerse ganancias netas debido a que las economías de escala pueden explotarse ampliamente y ciertos gastos fijos y de rivalidad pueden reducirse; la fusión de las empresas también reduce la incertidumbre al haber cooperación, en consecuencia los precios pueden reducirse al menos en el corto plazo; con la fusión se obtiene lo mejor de los mundos ya que se podrá dejar que las empresas actúen de manera semi-autónoma y solo selectivamente se intervendrá para que las decisiones sean como grupo y que rindan algo más que la suma de la optimización individual.

Por lo tanto, una empresa combinada resultante puede hacer todo lo que antes podían hacer las dos empresas autónomas y más, el argumento se aplica no sólo a las fusiones horizontales sino también a las fusiones verticales y a los conglomerados.

Según Williamson (1989) el razonamiento anterior también se aplica al argumento de Penrose (1995) que como se verá enseguida sostiene que el crecimiento de la empresa tiene un límite impuesto por la capacidad gerencial o por el capital, como opinan otros autores. Todos ellos, dice Williamson, olvidan la posibilidad que la fusión va unida a la intervención selectiva que antes se describió y por lo tanto la PE y sus ventajas siempre podrán ser eliminadas por la grande, cuando ésta las adopta e incluso las mejora. En otros términos, la empresa grande puede hacer todo lo que pueda la pequeña y mejor, en consecuencia, las industrias no se organizan en todas partes como monopolios sólo en virtud de la vigilancia y las restricciones de la política pública (1989, 139-142).

Entonces ¿por qué la distribución del tamaño de las empresas caracterizado por la preponderancia de las pequeñas se encuentra en la mayor parte de las industrias, en la mayor parte de los países, sean desarrollados o no, y adicionalmente por qué ha permanecido largo tiempo? La respuesta de la teoría económica a tal patrón de evolución, está en que las nuevas firmas arrancan con un volumen pequeño de producto motivados por el deseo de apropiarse del valor esperado que estiman tendrá dicho producto en el futuro, pero dependiendo de lo importante que sea la escala de producción requerida, la firma puede o no ser

capaz de permanecer viable indefinidamente en su tamaño inicial. Si la escala requerida es importante, la nueva firma tendrá que crecer para sobrevivir, de otro modo desaparecerá o tendrá que buscar la forma de compensar su desventaja de economía de escala, por ejemplo, mediante una mayor intensidad en el trabajo o un menor pago de salarios (Audretsch, 1999, 91).

18 Mas aún, según Audretsch (1999), cuando la diferencia entre el volumen de la producción y la escala requerida es importante, el crecimiento de la empresa para aproximarse a la economía de escala va a depender de su habilidad para ofrecer un producto viable, aquéllos que no puedan cumplir se estancaran y finalmente saldrán de la industria. En conclusión, la persistencia de la preponderancia del tamaño pequeño en las industrias, refleja un proceso continuo de entrada de nuevas empresas en las industrias y no son necesariamente las mismas pequeñas y subóptimas las que permanecen en el largo plazo, por lo tanto la preponderancia de la PE puede ser una falacia estadística.

Penrose (1995) propone su teoría de los intersticios para justificar la presencia de la PE; la teoría de los intersticios expone que como consecuencia de que existe un límite en el crecimiento de todas las empresas, llega un momento en que las grandes no toman ventaja de todas las oportunidades que se les presentan para su expansión, es por ello que si bien las grandes firmas tienen ventajas competitivas sobre las pequeñas, cuando la economía crece a una tasa que rebasa la capacidad de las grandes, surgen espacios para el crecimiento en tamaño y en número de las pequeñas empresas, sobre todo para las que están dotadas de talento directivo que incluso las lleva a dejar de ser pequeñas.

A tales oportunidades la autora los denomina los intersticios de la economía y agrega que las oportunidades

productivas de las pequeñas empresas están compuestas de aquellos intersticios que dejan abiertos las grandes empresas y que las pequeñas ven y consideran pueden aprovecharlas, concluyendo que cuando las pequeñas empresas existentes no desean o son incapaces de aprovecharlos, entonces surgen nuevas pequeñas empresas (Penrose, 1995, 223-228).

Otro punto muy relacionado es la cuestión siguiente: ¿Son las empresas grandes más eficientes que las pequeñas? Es una pregunta pertinente, partiendo de la observación de que las primeras continúan creciendo, lo cual hace suponer que las firmas son más eficientes en la medida que crecen y por lo tanto que existen economías directamente relacionadas al incremento del tamaño.

Al respecto Acs, Morck, & Yeung plantearon la pregunta, ¿quién contribuye más al incremento de la tasa de productividad de Norteamérica, la pequeña o la gran empresa?, para responderla tomaron datos oficiales de 1991 de ambas variables, para después de un amplio trabajo de correlación y regresión reportar los siguientes resultados: hay asociación entre tamaño de la empresa, medido por número de trabajadores y crecimiento de la productividad, por ello las industrias donde las grandes empresas tienen la mayor proporción de trabajadores, también registran la mayor contribución al crecimiento de la productividad (1999, 392-393).

Pero los mismos autores Acs, Morck, & Yeung (1999), admiten que se debe ser cauteloso con los resultados antes citados y su interpretación, porque si bien sugieren que las grandes empresas contribuyen más al crecimiento de la productividad que las PE, la cuestión es por qué? y la respuesta podría ser schumpeteriana, es decir que ello es así porque las grandes empresas tienen más recursos para crear y adoptar innovaciones. Pero los resultados no sugieren que las pequeñas

empresas no contribuyen a la productividad, éstas sí contribuyen pero lo hacen en menor proporción que las grandes, lo cual es obvio, y agregan que lo que el estudio no aborda, es que muchas veces la contribución de las pequeñas empresas a la productividad es cualitativa, es decir las innovaciones más radicales las genera la pequeña empresa y la grande las concreta y capitaliza, lo cual es una modificación a la explicación schumpeteriana.

Para Ruiz-Durán (1995) existe en las economías en desarrollo lo que denomina “la trampa del bajo valor agregado”. Por ejemplo, en México el valor agregado promedio por persona ocupada ascendió a 3 mil dólares anuales en 1988, que comparado con los 18 mil dólares de la gran empresa resulta una gran diferencia. Esta situación de bajo valor agregado tiene serias consecuencias en el crecimiento y modernización de la PE, sobre todo si está ubicada en mercados muy competidos, ya que ello genera rigidez en la estructura de precios dejando como alternativa para las empresas la maximización de la utilidad vía volumen, alternativa que para la PE es una restricción infranqueable, lo que la lleva a bajos márgenes de ganancia que impiden su capitalización y por lo tanto su crecimiento y modernización, lo cual a su vez la condena a mantenerse con un bajo valor agregado. (Ruiz-Durán, 1995, 24 y 25).

Aunque Ruiz-Durán (1995) plantea que la causa de la trampa del bajo valor agregado se origina en mercados muy competidos, otra causa podría ser el atender mercados de bajo poder adquisitivo los cuales, por tal característica, son poco disputados. Puede decirse que las PE se concentran a atender mercados de bajo poder adquisitivo y por lo tanto con precios rígidos puesto que en esos mercados la demanda es muy elástica, es decir un aumento de precios significa una caída de la demanda, por ello ante la inflación o un

aumento de costos el productor opta por reducir la calidad de su producto antes que aumentar el precio, luego el atender mercados de bajo poder adquisitivo, también es un factor de rigidez de precios y por lo tanto otra causa de la trampa del bajo valor agregado, lo que a su vez no incita a los productores a modernizarse para mejorar la calidad, puesto que el precio es rígido y no sería rentable hacerlo. Lo anterior condena a la gente de escasos recursos a consumir productos de segunda y a los productores a tener márgenes bajos de utilidad y tecnología tradicional, sólo el mejoramiento del poder adquisitivo del salario rompería la trampa del bajo valor agregado.

Sobre el tema del crecimiento, de nuevo resulta interesante el razonamiento de Penrose, quien de inicio cree necesario distinguir las economías de tamaño, de las de crecimiento, partiendo de que el tamaño, según ella, es un estado y el crecimiento es un proceso, mas aún que el tamaño, es una consecuencia o resultado del proceso de crecimiento, a continuación se dan a conocer sus principales argumentos (1995, 99-103):

- ◆ Las economías de crecimiento son las que surgen de la eficiente utilización de los recursos, mientras que las de tamaño están presentes cuando una gran firma, apoyada únicamente en su tamaño, es capaz de producir y vender bienes y servicios de manera más eficiente que las pequeñas, así como introducir nuevos productos.
- ◆ Las economías de tamaño se dividen en tecnológicas –derivadas de producir grandes volúmenes en grandes plantas–, y las gerenciales y financieras que surgen de una mejor organización y de ahorros por compras de insumos en grandes cantidades. En general existen

economías gerenciales ligadas al tamaño, cuando un gran volumen de producción puede ser elaborado de manera más económica que uno pequeño, sin cambiar las bases técnicas de producción, simplemente porque a gran escala es posible emplear talento gerencial especializado y con ello mejorar la eficiencia de las operaciones, así como obtener ahorros en insumos.

- ◆ Las economías de crecimiento son las economías internas disponibles para una firma individual que hace rentable una expansión en una determinada dirección; en cualquier tiempo la disponibilidad de las economías de crecimiento son resultado del proceso por el cual en la firma continuamente surgen servicios productivos sin usar.
- ◆ Las economías de crecimiento pueden existir a cualquier tamaño o escala. Las economías de tamaño no existen en una empresa grande si una pequeña es capaz de fabricar más barato un producto, y cuando una empresa determinada es capaz de fabricar un producto más barato que cualquier otra, sea grande o pequeña, esto implica que están presentes economías de crecimiento y no economías de tamaño. Pero una de la más importante característica de las economías de crecimiento, es que dependen de la particular colección de recursos productivos que la firma posee y la explotación de las oportunidades dadas por esos recursos, los cuales pueden no tener ninguna relación con el tamaño, sino con el talento de sus directivos.
- ◆ En la medida en que la expansión de una empresa proviene del uso eficiente de los recursos y no del poder de monopolio que se usa para explotar

proveedores y consumidores, el crecimiento obtenido es un proceso eficiente tanto desde el punto de vista de la sociedad como un todo, como desde el punto de vista de la empresa.

En síntesis la tesis fundamental de Penrose consiste en argumentar que hay una tasa máxima a la cual la firma individual puede crecer bajo determinadas circunstancias, tales circunstancias son extremadamente favorables para las medianas empresas en comparación con las nuevas, pequeñas y muy grandes empresas. Sin embargo la autora considera que existe o puede existir una especial oportunidad para la pequeña o nueva firma, que la vuelve capaz de crecer hasta lograr alcanzar la posición de la gran empresa y hacer frente al medio ambiente de la competencia del "big business".

De esta manera Penrose no acepta la idea que las pequeñas empresas en las economías desarrolladas, no están en posibilidad de competir con las grandes firmas y en consecuencia que no sean capaces de crecer en aquellos sectores particularmente adaptables para las operaciones de las grandes, la diferencia para ella está en sus recursos o sus habilidades emprendedoras. Sin embargo al final planteará que hay un grupo de pequeñas empresas cuyo crecimiento será limitado no por cuestiones internas, sino por las escasas oportunidades. (1995, 212-214)

Para Penrose (1995) el problema de acceso al capital es la más seria desventaja para la pequeña empresa y consiste en dos aspectos, la relativa mayor tasa de interés que la pequeña debe pagar y el límite absoluto del monto de capital al que puede acceder a cualquier tasa, ambos son resultado de que es mayor el riesgo de dar prestado a pequeñas empresas, que a grandes.

La cuestión de la mayor tasa de interés puede ser superado al buscar alternativas más rentables que cubran la tasa de interés mayor, aunque esto puede volver a las pequeñas incapaces de competir en las mismas actividades que las grandes empresas. Pero la cuestión del monto de capital puede tener un mayor impacto en ellas, ya que su expansión puede verse detenida no importa qué tan brillantes sean sus prospectos. En este caso la habilidad del empresario, para captar recursos financieros puede ser importante, aunque no hay presunción que tal habilidad tenga mucha relación con la eficiencia productiva o con la competitividad requerida en el mercado de sus productos (Penrose, 1995, 218-222).

Pero si las desventajas competitivas de la PE frente a las grandes son tan serias ¿cómo explicar su continua existencia? las explicaciones que según Penrose (1995) se ofrecen para explicar esta característica se agrupan en cuatro categorías:

- ◆ Cuando algunas actividades económicas no están adaptadas a las grandes firmas, por ejemplo aquellas que requieren un servicio personalizado o una rápida adaptación, o bien las que requieren plantas pequeñas y los costos de transporte son elevados.
- ◆ Cuando bajo algunas circunstancias las grandes empresas por estrategia permiten y protegen la existencia de pequeñas firmas, mediante el mantenimiento de un "precio sombrilla " para toda la industria.
- ◆ Cuando en algunas industrias la entrada es muy fácil y hay una elevada tasa de creación que compensa la salida y muerte de firmas pequeñas,

lo que deja ver en cualquier tiempo la existencia de un gran número de ellas.

- ◆ Cuando en el desarrollo de una industria surgen muchas pequeñas empresas porque a las grandes aún no encuentran atractivo incursionar en ella, hasta que llega un momento que lo hacen y desplazan a las pequeñas.

Pero si la existencia continua de pequeñas empresas es explicado por las causas anteriores, entonces se debe esperar una cambiante población de pequeñas empresas y una sostenida expansión de las grandes sin un cambio significativo en el número de estas últimas, sin embargo conforme las economías nacionales o regionales crecen, también crece el número de las grandes, entonces ¿cómo se explica este dinamismo de las pequeñas y nuevas, cuál es la causa que las lleva a superar su desventaja competitiva?

La respuesta a esta aparente paradoja reside en la capacidad emprendedora de los directivos, ya que gracias a este talento sobreviven muchas pequeñas e incluso las lleva a encontrar actividades o intersticios donde las grandes no pueden o no les interesa incursionar. Pero también debe reconocerse la propensión de muchos empresarios con escaso capital, preparación y ambición, a incursionar en sectores de actividad con una alta tasa de entrada y de cierre, baja tasa de utilidad y un bajo nivel de progreso técnico, condiciones que dan como resultado escasas o nulas posibilidades de crecimiento (Penrose, 1995, 220-222).

Hasta aquí se puede ver la falta de acuerdo de la economía en cuanto a la evolución de la PE, para un influyente economista como Williamson con excepción de los legales, no existen límites en el crecimiento de las

empresas porque a mayor tamaño mayor eficiencia, pero para Penrose, sí existen límites en el crecimiento de las empresas, aunque no son necesariamente diseconomías, los límites en el crecimiento de las grandes son impuesto por el talento empresarial y gerencial los cuales se convierten en oportunidades que toman las pequeñas para surgir y no obstante sus desventajas de origen, el talento empresarial suple sus carencias y las hace crecer hasta convertirse en grandes. En el caso de las economías en desarrollo, los límites al crecimiento de las empresas es impuesto por la trampa del bajo valor agregado.

Finalmente, es el talento empresarial el nuevo elemento de la ecuación que empieza a ser introducido de manera sistemática en la teoría económica y sus decisiones y acciones parece ser que hacen la diferencia entre las empresas que permanecen, las que crecen y las que se estancan o mueren.

LA PE Y EL DESARROLLO

Como ya se ha hecho notar en las secciones anteriores hay un resurgimiento de la PE en la población de empresas de la mayor parte de los países desarrollados, consignándolo como un interesante cambio en la economía y en el mundo del trabajo; adicionalmente, la proporción de pequeñas empresas, como ya se mencionó, es mayoritaria tanto en los países desarrollados como en los emergentes, lo que se trata ahora es discutir cuál es el rol de las PE en el desarrollo económico, si son instrumentos para el desarrollo o son un lastre.

De inicio, es claro que su origen y las expectativas que de ellas se tienen son diferentes en los ámbitos desarrollados y emergentes; aunque no existen sólidas cifras

en apoyo, se puede decir que en Latinoamérica el origen de las pequeñas empresas es diferente, en el sentido de que siempre han existido por ser un modo de empleo, una tradición y una expresión de la estrechez de capital y del mercado de la zona, mientras que en los países desarrollados están surgiendo como efecto del desprendimiento de las grandes empresas y otras causas como políticas de fomento muy agresivas (Harrison, 1994; Ruiz-Duran 1995).

Mas aún, si las empresas de los ámbitos desarrollados tienen un origen distinto de las nuestras, las expectativas que sobre ellas se depositan también son diferentes porque cada país asocia diferentes valores e imágenes a la pequeña empresa como explica Torres (1999, 13-37):

- ♦ en los países industrializados, dos concepciones diferentes de PE parecen coexistir, la primera simboliza el espíritu de independencia de la que los pequeños comerciantes y artesanos hacen gala particularmente frente a los grandes capitales y los poderes públicos, aunque detrás de esta concepción está una visión tradicionalista y conservadora de la economía, basada en el ultraliberalismo. Una imagen más moderna de la PE corresponde a los países de la Europa del norte y en los Estados Unidos donde la ética protestante constituye la base del capitalismo siguiendo los estudios de Weber. Por otra parte en Japón y el norte de Italia, la PE descansa menos en el individualismo y más a su pertenencia a una familia o grupo industrial, la PE es una pieza dentro de una red donde el empresariado es de tipo comunitario basado en una cultura colectivista más que individualista.

- ◆ en los países de economía planificada, a la PE se le asigna un rol importante en el proceso de transición y ajuste económico que la mayor parte de estos países están llevando al cabo, ante el desmantelamiento de la gran empresa pública se impulsa la emergencia de PE independientes, tal es el caso de Hungría, donde la PE no es solamente un vector de liberalización económica sino también de democratización social.
- ◆ en los países en vías de desarrollo, las grandes empresas y las pequeñas formales, coexisten con un gran sector de pequeñas e informales que subsisten en un estado de clandestinaje, pero que en los periodos de crisis, las últimas resisten mejor que las primeras, debido entre otras cosas al espíritu comunitario que caracteriza sus relaciones, tanto externas como internas, donde la relación de empleo muchas veces no es función del mercado laboral sino expresiones de vínculos de parentesco.

Si se acepta la idiosincrasia de la PE ¿cómo se vislumbra el panorama frente al escenario de la globalización? La respuesta de Torrés (1999) va en el sentido que es posible articular el modo de gestión particular de la PE basado en la proximidad de los clientes, proveedores, trabajadores, etc. a las exigencias de la globalización. Por ejemplo, las redes territoriales de empresas, basan su fuerza en la capacidad de los actores locales de cooperar estrechamente para aprovechar las oportunidades de mercado, de adaptarse y abandonar las tecnologías obsoletas y de orientar el sistema productivo hacia el mercado global. En esencia el modo de funcionamiento de las redes territoriales locales reposa

en una fuerte proximidad, incluso si los clientes están dispersos. Sin embargo, una cosa es cierta, la globalización cuestiona severamente la independencia de la PE, es necesario concebir e impulsar una PE anclada en el seno de un sistema de interdependencias más o menos fuerte. (Torres, 1999, 96-100, 112)

En el contexto de liberalización comercial, las PE pueden realizar la doble función de promover tanto el crecimiento económico como la estabilidad social. Tal efecto proviene de que (Bianchi & Miller, 1999, 63):

- ◆ promueven el desarrollo económico, ampliando el número y la variedad de los agentes económicos;
- ◆ contribuyen a la estabilidad social a través de toda la economía, multiplicando los centros independientes de producción y distribución de riqueza;
- ◆ interrelacionan el progreso económico y el social, mediante la creación de economías de aglomeración, basadas en la modernización de áreas urbanas.

Pero impulsar el desarrollo mediante la PE no implica necesariamente su crecimiento, si bien una gran parte de académicos, consultores y funcionarios, señalan que la estrategia por excelencia para la PE es el crecimiento ¿cuál es el interés del crecimiento de la PE? la respuesta para Bridge, O'Neill, & Cromie (1989) está en que si crecen las PE, crecen los empleos considerando que ellas son las que más contribuyen a la creación de los mismos. Frente a esto es necesario comprender que de manera global las PE pueden dividirse en tres grandes grupos, el primero y el más numeroso es el de corta vida (fallos), en el segundo grupo están las que sobreviven pero no crecen, y el tercero y más reducido incluye las

que sí crecen. Por lo anterior se argumenta que sólo un reducido número de PE –las de rápido crecimiento, las denominadas gacelas– son las que crean el mayor número de empleos, por lo tanto existe la tentación de concentrarse en ese pequeño grupo, sobre todo si los recursos de apoyo son escasos, pero la tendencia a concentrar los apoyos en las empresas más dinámicas inevitablemente lleva a menos recursos para la creación de empresas. Son dos opciones: o crear más empresas o impulsar el crecimiento de las que existen, sobre todo las pequeñas. La mezcla de ambas opciones es posible, evidentemente.

Pero existe también quienes piensan que la creación de empresas es lo importante aún si luego ellas no crecen, dado que son el soporte o apoyo de las que sí crecen y como normalmente sólo un pequeño grupo de pequeñas empresas crece, mientras más grande sea la base, es decir el número de empresas nuevas, mayor, en números absolutos, será el de las empresas que crezcan. Mas aún, existe evidencia de que las empresas de hasta veinte empleados son las que más empleos crean, dado que ese es el rango más numeroso porque la mayor parte de las nuevas empresas nacen de ese tamaño.

Otra discusión interesante es ¿qué significa crecimiento? Para los funcionarios públicos el crecimiento en empleos es la meta principal, pero para otros pueden ser las exportaciones; para los accionistas, la rentabilidad de las acciones o activos será la forma de medir el crecimiento; mientras que para el propietario puede ser el valor de los activos si busca transmitir un patrimonio, o la cantidad de empleos que mantiene, como imagen de poder en la comunidad. etc. Por lo demás, existe la creencia de que promover las pequeñas empresas en

función a la creación de empleos, puede ser distorsionante, en vez de eso se sugiere promover la competitividad que debe, a su vez, llevar a empleos pero de mejor calidad. (Bridge, O'Neill, & Cromie, 1998, 162-166)

Adicionalmente, Bridge, O'Neill, & Cromie (1998), argumentan que el crecimiento o expansión de las pequeñas empresas es para algunos su aspecto más importante debido a sus efectos económicos en la economía tales como empleos, ingresos, exportaciones, quizás por esa razón es tradicional considerar el crecimiento o expansión como la etapa que sigue al arranque de una empresa pequeña; sin embargo, el crecimiento no es siempre la norma ya que a veces esta etapa viene después de un periodo de estabilidad, incluso de declinación, pero aunque una etapa de estabilidad en el desarrollo de la empresa puede no parecer muy excitante, en realidad caracteriza el estado de la mayor parte de las pequeñas empresas y muchas veces es la etapa previa al crecimiento, pero aún si no lo es, las empresas que permanecen estables juegan un papel importante; por ejemplo, juntas representan un buen número de empleos, pueden ser proveedoras importantes de las empresas que crecen, pueden representar diversidad y posibilidad de selección para clientes y demandantes de empleo, en todo caso no deben ignorarse.

Para Penrose el crecimiento del tamaño de la empresa es importante en la medida en que mientras más grande es ésta, es menor el grado en el que la asignación de recursos productivos a diferentes usos, es gobernado por el mercado y mayor es el alcance de la planeación consciente de la actividad económica, sin embargo, en el debate sobre la deseabilidad social de la grandes empresas, el principal desacuerdo es respecto a si la planeación consciente de la producción y distribución que llevan al cabo las grandes empresas, tiene "buenos"

o “malos” resultados, así como si la gran empresa que logra “buenos” resultados debe estar en manos privadas y dirigida con fines lucrativos o no (1995, 5).

Parece claro que el papel de la PE en el desarrollo económico pasa por la mejora de su capacidad competitiva para preservar su presencia, por ser gran empleadora y que la capacidad competitiva implica la expansión para el aprovechamiento de la capacidad instalada, la modernización tecnológica y la actualización de sus formas de organización y gestión.

CONCLUSIONES

En la mayoría de los países la tendencia del empleo proporcionado por la pequeña empresa, después de mostrar una continua caída empieza a registrar un cambio en la tendencia dibujando un patrón en forma de “V”. Las causas descubiertas van, desde el cambio tecnológico y las nuevas tendencias de consumo, mientras que en los países en vías de desarrollo la tendencia de empleo proporcionado por la PE puede ser horizontal, por restricciones a su crecimiento impuesto por la trampa del bajo valor agregado o por su mantenimiento como tal, por razones sociales e ideológicos.

Pero la evidencia empírica del resurgimiento de la PE, no encuentra en la economía una explicación sólida, pese a esto las pequeñas empresas son mayoritarias y aún cuando las estadísticas demuestran que registran baja productividad y bajo valor agregado, se acepta que su contribución es más cualitativa que cuantitativa ya que las innovaciones más radicales, las suministran las pequeñas.

Las cuestiones relativas a la conducta empresarial sobre la cual la economía empieza apenas a introducir como elemento explicativo, parecen estar en el núcleo

de la discusión sobre la relación pequeña y a la gran empresa. Asimismo los debates sobre las contribuciones de la PE, como baja productividad y bajo valor agregado se ven enriquecidos cuando se introducen elementos cualitativos como la innovación y flexibilidad de las pequeñas frente a la rigidez de las grandes

Otro aspecto interesante resulta la diversidad y complejidad de las PE y las dificultades para clasificarlas únicamente por una dimensión (tamaño) y un criterio (número de empleados), frente al cual se proponen múltiples criterios y varias dimensiones para mejorar su comprensión y manejo. Otro tópico fundamental resulta la cuestión sobre qué hacer con la PE, conservarla en su dimensión reducida o estimular su crecimiento y por lo tanto perder su esencia, el debate, aunque inconcluso, es ineludible porque muchas políticas públicas no resuelven la contradicción y caen en incongruencias. Como opción a esto se sugiere impulsar el desarrollo competitivo de la PE donde el crecimiento sería una alternativa más, pero no la única.

El rol de la PE en los países en vías de desarrollo es la defensa de la economía nacional frente a las transnacionales, el mantenimiento de las tradiciones y la solidaridad social; por ello, un buen número de ellas debe de ser transformada de sus formas tradicionales a formas modernas, por ser muy importantes para el desarrollo regional, mientras que paralelamente se deberá promover el surgimiento de otras, modernas desde su origen; en otros casos, se deberá promover el encadenamiento de las pequeñas con las grandes, para fortalecer las cadenas productivas exportadoras.

Las anteriores son apenas algunas de las alternativas de política pública que se vislumbran como posibles para impulsar a la PE en los países latinoamericanos, al

considerarlas como artífices del desarrollo y no una simple falla del capitalismo.

Curiosamente, al impulsar el Estado la modernización de las PE, pretende lograr su adaptación y en consecuencia a que se ajusten a las nuevas reglas dictadas por las grandes empresas, lo que las lleva a su desnaturalización. Por ejemplo, cuando se refiere a la necesidad de trabajar en red se olvida que se está poniendo acento en la cooperación, lo que choca con el modelo de gestión de PE clásico, centrado alrededor del dirigente propietario; por otra parte, la certificación de calidad, al final de cuentas, pretende pasar de un modo de gestión procesal e informal, a un modelo formal y planificado donde los procedimientos escritos tienen mucha importancia.

En definitiva, las nuevas prácticas gerenciales

promovidas a partir de la globalización implican la instrumentación de modos de gestión que substituyen lo informal por lo formal, el proceso por el procedimiento, la intuición por la planificación, lo oral por lo escrito, la independencia por la interdependencia...., en todo caso se trata de modos de gestión que son pérdidas de especificidad para la PE y por lo tanto la desnaturalizan.

Finalmente, hay autores que apuestan a la especificidad de las PE y las ven como unidades económicas, mientras que otros ven en ellas opciones de política económica o ideologías que los Estados esgrimen para la defensa de sus intereses porque están conscientes que aún si las grandes empresas tienen ventajas económicas innegables, el problema está en el poder que acumulan y que las vuelve un riesgo en lo político y social.

BIBLIOGRAFÍA

- Acs, Z. J., Carlsson, Bo, & Karlsson, Ch. (1999). *Entrepreneurship, Small and Medium-Sized Enterprises and the Macroeconomy*. New York: Cambridge.
- Acs, Z., Morck, R., & Yeung, B. (1999). Productivity Growth and Firm Size Distribution. In Acs, Z.; Carlsson, B.; Karlsson, Ch., *Entrepreneurship, Small and Medium-Sized Enterprises and the Macroeconomy* (367-396). USA: Cambridge.
- Audretsch, D., B. (1999). Entrepreneurship and Economic Restructuring: an Evolutionary View. In Acs, Z.; Carlsson, B.; Karlsson, Ch., *Entrepreneurship, Small and Medium-Sized Enterprises and the Macroeconomy* (79-96). USA: Cambridge.
- Bianchi, P., & Miller, L. (1999). *Innovación y Territorio, políticas para las pequeñas y medianas empresas*. México: Jus.
- Bridge, S., O'Neill, K., & Cromie, S. (1998). *Understanding Enterprise, Entrepreneurship and Small Business*. London: Macmillan.
- Carlsson, Bo. (1996). Small Business, Flexible Technology and Industrial Dynamics. In Admiraal, P.H., *Small Business in the Modern Economy* (63-125). Great Britain: Blackwell.
- Chandler Jr., Alfred D. (1990). *Scale and Scope, The Dynamics of Industrial Capitalism*. USA: The Belknap Press of Harvard University Press.
- Erossa, V. (1995). Obstáculos y oportunidades para la modernización tecnológica de la pequeña y mediana industria. en: P. Mulas (coord.) *Aspectos tecnológicos de la modernización industrial de México*. México: FCE.
- Harrison, B. (1994). *Lean and Mean*. New York: Guilford.
- Julien, P. A. (1998). *The State of the Art in Small Business and Entrepreneurship*. Great Britain: Ashgate.
- Loveman, G., & Sengenberger W. (1990). Introduction: Economic and social reorganization in the small and medium-sized enterprise sector. In Sengenberger, W.; Loveman, G.; Piore, M., *The re-emergence of small enterprises* (1-61). Geneva: International Institute for Labour Studies.
- Penrose, Edith. (1995). *The theory of the growth of the firm*. Great Britain: Oxford University Press.
- Ruiz-Durán, C. (1995) *Economía de la pequeña empresa*, México, Ariel
- Torrés, O. (1999). *Les PME*. France: Flammarion.
- Williamson, O. E. (1989). *Las instituciones económicas del capitalismo*. México: Fondo de Cultura Económica.

