

No. 96-01

1996

LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA DURANTE EL PROCESO DE APERTURA ECONÓMICA EN COLOMBIA

Alberto Jaramillo

Documentos de trabajo

Economía y Finanzas

Centro de Investigaciones Económicas y Financieras (CIEF)



UNIVERSIDAD
EAFIT
Abierta al mundo

LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA DURANTE EL PROCESO DE APERTURA ECONOMICA EN COLOMBIA¹

Alberto Jaramillo
Universidad EAFIT

INTRODUCCION

Durante el segundo semestre de 1995, la Universidad EAFIT financió la realización de un estudio tendiente a medir el impacto que la apertura económica había tenido en algunos sectores manufactureros del Valle de Aburrá². Para el efecto, se escogieron las actividades productoras de alimentos procesados, textiles, confecciones, cuero-calzado y bienes metalmecánicos. Estos sectores tienen en común el uso intensivo de mano de obra, una contribución importante en el empleo y el producto regionales, el desarrollo de experiencias exportadoras y, por último, gran participación de las pequeñas y medianas empresas.

La muestra fue establecida de acuerdo con los resultados del Censo Económico del Dane en 1990, el cual identificó un total de 9820 establecimientos manufactureros en el Valle de Aburrá. De ellos, el 75.5% correspondía a microempresas (menos de 10 personas ocupadas), el 23.5% a pequeñas y medianas empresas (entre 10 y 199 personas ocupadas) y el 1% restante a grandes empresas (más de 200 personas ocupadas). Cuando se excluyen los establecimientos microempresariales, el universo se reduce a 2330 unidades, cifra superior a la identificada por el mismo DANE en la Encuesta Anual Manufacturera de ese año, donde se fijó en 1623 el total de establecimientos manufactureros -con más de diez empleados por unidad- existentes en el área metropolitana de Medellín-Valle de Aburrá.

Tomando como base un universo de 2330 establecimientos industriales, se observa (cuadro No. 1)

¹ Artículo publicado en REVISTA ANTIOQUEÑA DE ECONOMIA Y DESARROLLO. No. 50, agosto de 1996; pp. 112 – 119. ISSN 0121 - 0017.

²Cfr. Jaramillo, Alberto; Carlos Montoya y Mauricio Ramírez: APERTURA E INDUSTRIA EN EL VALLE DE ABURRA. Alimentos, Textiles, Confecciones, Cuero, Calzado, Metalmecánicas. Medellín: Universidad EAFIT, 1996.

que en las cinco actividades manufactureras escogidas se agrupa el 58.8% de los establecimientos industriales de la región, equivalente a 1369 organizaciones empresariales. Entre ellas, las confecciones son las más representativas, pues equivalen al 39.3% de los establecimientos censados, seguidas por los productos metalmeccánicos con el 20.5%.

Por tamaños de empresa según número de trabajadores, las pequeñas -es decir, las que generan entre 10 y 49 empleos por unidad productiva- son las predominantes, al cubrir el 78.7% de los establecimientos existentes en el Valle de Aburrá, contra 17% de las medianas -definidas como las que ocupan entre 50 y 199 trabajadores- y 4.2% de la grandes o establecimientos con más de 200 personas ocupadas. Por sectores, entre los seleccionados sobresale el textil por disponer -en el Valle de Aburrá- del mayor número de empresas grandes.

CUADRO No. 1
ESTRUCTURAS PORCENTUALES DE LOS UNIVERSOS POBLACIONAL Y MUESTRAL
SEGÚN TAMAÑOS DE EMPRESA

SECTORES	PEQUEÑAS		MEDIANAS		GRANDES		TOTAL	CANTIDADES	
	POB.	MUES.	POB.	MUES.	POB.	MUES.	%	POB.	MUES.
ALIMENTOS	75.5	20.7	18.9	41.4	5.6	37.9	100.0	196	29
TEXTILES	71.9	30.8	17.0	38.4	11.1	30.8	100.0	171	26
CONFECCIONES	78.6	36.2	19.0	46.6	2.4	17.2	100.0	538	58
CUERO-CALZADO	78.8	26.3	19.6	52.6	1.6	21.2	100.0	184	19
METALMECANICO	85.4	25.7	10.7	40.0	3.9	34.3	100.0	280	35
TOTALES	78.8	29.3	17.1	43.7	4.2	27.0	100.0	1369	167

Fuente: Elaborado por EAFIT con base en información magnética sobre el Censo Manufacturero (DANE, 1990), para el Valle de Aburrá, y los resultados de la encuesta "La gestión empresarial frente a la apertura económica" (EAFIT, septiembre 1995).

Las cifras precedentes merecen dos aclaraciones: en primer lugar, la distribución de la muestra no se hizo en términos proporcionales al tamaño de empresa, sino claramente sesgada hacia la gran empresa, como se pone de presente en el último renglón, en el cual se observa que mientras la pequeña empresa constituye el 78.8% del universo, su participación en la muestra fue de 29.3%; en el otro extremo, la gran empresa contribuye con el 27.0% de la muestra, mientras que sólo representa el 4.2% del universo poblacional escogido. Este sesgo se adoptó con el criterio de que la capacidad de

respuesta a los cambios en el entorno -como es el caso de la apertura- aumenta con el tamaño de empresa. En segundo lugar, la cobertura muestral, definida por la relación entre el tamaño de la muestra y el de la población fue, en promedio, del 12.2%, si bien fue más alto para los sectores de alimentos y textiles. Finalmente, el intervalo de confianza escogido fue del 95%.

En el presente artículo se analizan -desde la perspectiva de la estructura industrial- algunos de los resultados obtenidos en dicha investigación, mientras que las cifras a nivel sectorial quedaron analizadas en el libro ya mencionado. En particular se expondrán tres aspectos: el desempeño global y sus determinantes durante la apertura; un análisis de la actividad comercial desarrollada y, por último, un examen acerca del proceso de reconversión tecnológica.

1. EL COMPORTAMIENTO Y SUS DETERMINANTES DURANTE LA APERTURA

La investigación estuvo orientada al conocimiento del desempeño -y sus determinantes- alcanzado por todas y cada una de las empresas de la muestra durante el lapso 1991-1994. El punto de partida fue la autoevaluación de los resultados obtenidos, mediante la escogencia de uno de los cuatro calificativos que aparecen en el cuadro No. 2. Según estas cifras, puede decirse que al sector manufacturero del Valle de Aburrá le ha ido apenas regular durante el proceso de apertura económica³.

En efecto, si se examina la última columna se encuentra que apenas una décima parte de los establecimientos encuestados declara resultados excelentes y -sumando las dos primeras filas- sólo un poco más de la mitad de ellos habrían tenido un desempeño positivo, considerando como tal a quienes califican de excelente y/o buena la actividad realizada durante el período de apertura económica.

³Las cifras incluidas en los cuadros siguientes deben leerse como porcentajes de respuestas en cada estrato de empresas, lo que significa que se buscó identificar las tendencias generales u opiniones predominantes entre los entrevistados.

CUADRO No. 2: DESEMPEÑO GENERAL DURANTE LA APERTURA

CALIFICACION	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	MUESTRA
EXCELENTE	10.2	8.2	13.3	10.2
BUENO	32.7	45.2	64.4	46.7
REGULAR	42.9	38.4	20.0	34.7
MALO	14.2	8.2	2.3	8.4
TOTALES	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: EAFIT: "La gestión empresarial frente a la apertura económica", septiembre 1995.

Aún más, si se ponderan las cifras, mediante una escala que vaya de menos uno (-1), para quienes sólo han tenido un mal desempeño, hasta más uno (+1) para quienes declaran resultados excelentes, sobre un óptimo de +100 puntos la calificación global, es decir, la suma de valores -aplicable para cada columna- sería sólo de 7.8 para el total de la muestra (última columna). En esta escala, los valores intermedios serían +0.5 y -0.5, para las evaluaciones de buenas y regulares, respectivamente.

Sin embargo, cuando se consideran los valores individualmente, se encuentra que sólo a la gran empresa le ha ido bien durante el proceso de apertura, mientras que las Pymes (pequeñas y medianas) han tenido resultados muy desfavorables, según se deduce del cálculo de las calificaciones globales para cada estrato industrial: +33.2 para las grandes, +3.4 para las medianas y - 9.1 para las pequeñas. Esta disparidad de comportamientos también se evidencia al comparar los datos por categoría con los de la muestra y el valor de los dos primeros registros -de cada columna- con los dos segundos.

Cabe, entonces, formular una primera conclusión: en términos generales, el proceso de apertura habría sido más perjudicial para las Pymes que para las grandes empresas, lo cual puede considerarse paradójico si se tiene en cuenta los atributos generales de las Pymes: mayor flexibilidad -que los establecimientos grandes- para modificar su estructura de producción, tanto en términos de empleo como de capital físico, como para ajustarse a cambios en la demanda⁴. Es decir, al menos en teoría, las Pymes se encontrarían en condiciones estructurales más propicias para adecuarse -sin grandes traumatismos- a cambios en el entorno. El análisis de los determinantes de la autocalificación otorgada permitirá develar la realidad de esta aparente contradicción.

⁴Cfr. 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, pp. 139-164.

CUADRO No. 3: DETERMINANTES DEL DESEMPEÑO

DETERMINANTES	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	MUESTRA
CAPITAL DE TRABAJO	20.4	16.4	4.4	14.4
CAPITAL DE INVERS.	4.1	1.4		1.8
COSTOS FINANCIEROS	14.3	6.8	4.4	8.4
CONDICIONES LABORALES	4.1	4.1	17.8	7.8
EQUIPOS INSTALADOS	4.1	9.6	11.1	8.4
DECISIONES ADMVAS.	20.4	16.4	28.9	21.0
POLITICA ECONOMICA	6.1	11.0	20.0	12.0
CONTRABANDO	16.3	13.7	4.4	12.0
COMPETENCIA NACIONAL	10.2	12.3	6.7	10.2
COMPETENCIA EXTRANJ.		2.7	2.3	1.8
OTROS		5.6		2.2
TOTALES	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: EAFIT: "La gestión empresarial frente a la apertura económica", septiembre 1995.

En cuanto a los factores que incidieron en dicho desempeño, las cifras del cuadro No. 3 permiten identificar algunas diferencias estructurales entre Pymes y grandes empresas, las cuales constituirían la base para entender las disparidades en las autoevaluaciones realizadas. En efecto, si se reagrupan los ítems del cuadro anterior, correspondientes a las alternativas planteadas en la pregunta sobre factores determinantes del desempeño obtenido, se pueden identificar tres grandes áreas: el financiamiento empresarial (falta o disponibilidad de capital de inversión ó de trabajo, y los costos financieros), el entorno -constituido por la política económica y las condiciones del mercado, evaluadas con base en las incidencias del contrabando y de la competencia nacional- y las fortalezas (o debilidades) internas, medidas por la importancia atribuida a los equipos instalados, a las decisiones administrativas y a las condiciones laborales.

La suma de las tres primeras líneas del cuadro No. 3 identifican la importancia atribuida al financiamiento. Para un 38.8% de los empresarios de las pequeñas empresas la (poca) disponibilidad de recursos financieros explica, en primera instancia, el desempeño logrado durante la apertura; mientras que el 32.6% de ellos atribuye a factores del entorno esos resultados. Finalmente, un 28.6% considera que su situación interna -reflejada en las condiciones laborales, el equipo instalado y las decisiones administrativas adoptadas- explica la calificación otorgada a su desempeño durante la apertura.

Cuando se consideran estos mismos grupos de factores para las medianas y grandes empresas, se llega a los siguientes los datos: la disponibilidad (alta o baja) de financiamiento justifica para un 24.6% de los medianos empresarios sus logros durante la apertura, mientras que sólo el 8.8% de las grandes empresas le atribuyen a este recurso la responsabilidad de su desempeño. El entorno explica -para el 29.7% de los medianos empresarios- la evaluación concedida al desempeño durante la apertura; mientras que las condiciones internas constituyen, para el 30.1% restante, la causa principal de sus resultados durante la apertura. Por su parte, en las grandes empresas se justificó la calificación otorgada al desempeño, de la siguiente manera: en un 28.9% a las decisiones administrativas tomadas; igual importancia se atribuyó a la incidencia conjunta de las condiciones laborales y el equipo instalado; mientras que los factores del entorno recibieron una tercera parte de la responsabilidad, pues el 33.3% de los encuestados así lo manifestó.

En síntesis, la distinta importancia asignada a cada uno de los factores determinantes del desempeño sí permite reconocer algunas diferencias estructurales entre Pymes y grandes empresas: las primeras carecen de recursos financieros propios -lo que las hace resentirse con los vaivenes del mercado financiero- y tienen escasa o nula capacidad de manipulación de los mercados en los que son oferentes. Las grandes empresas, por su parte, cuentan con fuentes propias de financiamiento o, alternativamente, con una gran facilidad de acceso al mercado financiero. Además tienen la posibilidad de incidir en el mercado de bienes, lo que reduce su exposición a la competencia bien sea nacional o extranjera, legal o ilegal. Finalmente, sus condiciones laborales y tecnológicas son determinantes, positiva o negativamente, en el logro de sus resultados; es decir, en un momento dado, su tecnología, por ejemplo, puede caracterizarse como atrasada o de vanguardia, lo que afectará sus logros, pues no será fácil realizar una reconversión rápida.

En cualquier caso, llama la atención otorgada a las decisiones administrativas, pues la gestión empresarial puede convertirse en un punto crítico en el desempeño de las empresas. Una gestión eficaz permite aliviar diversos problemas que de otra forma se acumulan y refuerzan entre sí, creando cuellos de botella que pueden paralizar el funcionamiento de la empresa⁵. En el caso de los sectores

⁵Cfr. Willmore, Larry y Jorge Máttar: "Reconversión Industrial, apertura comercial y papel del Estado en Centroamérica", en REVISTA DE LA CEPAL, No. 44, agosto de 1991, pp. 7-20.

manufactureros del Valle de Aburrá, la capacidad gerencial frente a la apertura económica habría sido un factor positivo más que negativo, para el conjunto de las empresas encuestadas, independientemente de su tamaño relativo (pequeña, mediana o grande).

La discrepancia en los resultados alcanzados durante el proceso de apertura, parece originarse, entonces, en las diferencias estructurales existentes entre Pymes y grandes empresas, pues mientras las primeras se benefician de una mayor flexibilidad para modificar sus plantas de personal y de equipamiento tecnológico -ya que ambas serían relativamente baratas-, las segundas gozan de los privilegios financieros y de mercado derivados de una inversión cuantiosa, la cual, sin embargo, puede transformarse en obstáculo para alcanzar mejores resultados cuando se trata de reducir costos vía contracción salarial, o de diversificar la producción vía reconversión tecnológica.

Al parecer, al menos durante el primer quinquenio de apertura, la calidad del desempeño empresarial ha dependido más de estos aspectos estructurales que de la posibilidad de flexibilizar el aparato productivo. En este sentido, y en lo que a las Pymes se refiere, un estudio anterior ya había identificado esta limitación: "en las pymes se registran grandes problemas de liquidez, no solamente por la carencia de líneas de crédito al sector, sino también porque la mayoría no reúne las condiciones para ser beneficiarias del crédito institucional por falta de avales y garantías físicas, ya que desconocen en gran parte las funciones del fondo nacional de garantías. Consideran los pequeños empresarios antioqueños que ninguna gestión en favor de la apertura y modernización sería efectiva para ellos, en tanto exista en el país un sistema de crédito que frena el deseo de obtener moderna tecnología, lo que constituye un obstáculo al desarrollo".⁶

⁶ SENA-ACOI: LOS RETOS DE LA APERTURA ECONOMICA EN LAS PYMES ANTIOQUEÑAS. Universidad de Medellín, Centro de Estudios Industriales, 1991. Policopiado, p. 128.

2. LA GESTION COMERCIAL DURANTE LA APERTURA

El proceso de internacionalización y modernización de la economía colombiana ha sido definido como uno de exposición de la industria nacional a la competencia extranjera tanto en el mercado local como en el externo. En el primero, a través de la eliminación de las restricciones cuantitativas y la reducción de aranceles para los productos importados al país. En el segundo, mediante la eliminación total o parcial de los subsidios a las exportaciones en razón las normas internacionales sobre el comercio mundial. En esencia, se concibe que la competitividad del sector manufacturero se logra creando un ambiente de mayor competencia para las empresas que allí participan.

Los cuadros siguientes, números 4,5, y 6, caracterizan la gestión comercial adelantada por cada uno de los grupos de empresas durante los primeros cinco años de apertura. Se destacan los siguientes hechos: si descartan los casos de no variación en el volumen de ventas, las pequeñas empresas han tenido una pérdida neta de participación en el mercado local, fenómeno contrario habrían vivido las medianas y grandes empresas, quienes declararon -en mayores porcentajes- haber tenido aumentos en sus ventas anuales en el mercado interno. En su conjunto, las cifras son ampliamente favorables para las grandes empresas, lo cual ratifica la idea general de que estos establecimientos gozan de un amplio poder de mercado que les permite enfrentar -con beneficio- la competencia de productores tanto nacionales como extranjeros.

CUADRO No. 4: VARIACION VENTAS ANUALES EN EL MERCADO LOCAL

VARIACION	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	MUESTRA
INCREMENTOS	42.9	64.4	77.8	61.7
REDUCCIONES	49.0	28.8	15.6	31.1
CONSTANTES	8.1	6.8	6.6	7.2
TOTALES	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: EAFIT: "La gestión empresarial frente a la apertura económica", septiembre 1995.

Esta afirmación se corrobora al examinar los determinantes de la actividad comercial, donde se observa que los precios de los competidores -tanto nacionales como extranjeros, legales o de contrabando- tienen mayor importancia en la gestión comercial de las Pymes que en la de las grandes

empresas. En efecto, la agregación de los tres primeros renglones del cuadro No. 5, demuestra que, por orden de importancia, el segmento más vulnerable a la competencia ha sido el de la mediana empresa, donde el 72.6% de los empresarios atribuyó a los precios de la competencia y al contrabando la determinación principal de los resultados alcanzados en la gestión comercial (la reducción o el aumento de las ventas en el mercado local).

Los pequeños empresarios, por su parte, en un 67.3% identifican en la competencia legal e ilegal la causa de los resultados obtenidos en las ventas anuales. Para la gran empresa, este factor es importante, pero notoriamente inferior con respecto a los otros segmentos, pues a él se atribuye el 46.7% de la responsabilidad de las variaciones en las ventas realizadas anualmente, desde que se adoptó el modelo de apertura.

CUADRO No.5: DETERMINANTES ACTIVIDAD COMERCIAL

DETERMINANTES	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	MUESTRA
PRECIOS NACIONALES	36.7	45.2	26.7	37.7
PRECIOS BIENES IMPORT.	10.2	15.1	8.9	12.0
CONTRABANDO	20.4	12.3	11.1	14.4
REVALUACION		2.7	6.7	3.0
COSTOS DE PRODUCCION	22.4	15.1	24.4	19.8
OTROS	10.3	9.6	22.2	13.1
TOTALES	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: EAFIT: "La gestión empresarial frente a la apertura económica", septiembre 1995.

Estos balances comerciales pueden considerarse normales si se acepta que las grandes empresas disponen de un valioso poder de mercado, mientras que las medianas y pequeñas son aceptantes de precios; es decir, al margen de sus costos, las Pymes no pueden pretender modificar los precios del mercado, sin el riesgo de ver incrementar sus inventarios de productos terminados.

Aparte del rubro "otros", en el cual se agregan múltiples respuestas dispersas, en el cuadro anterior también sobresale el aspecto de los costos de producción, como un determinante básico de la gestión

comercial durante la apertura (ocupa el segundo lugar, después de los precios nacionales, para la muestra en su conjunto, con un valor de 19.8%, según la última columna del cuadro anterior). En este caso, cabe recordar las cifras del cuadro No. 3, para señalar que en este aspecto, el término "costos" debe comprender distintos componentes de acuerdo con el rango de empresas considerado, pues mientras para las Pymes sobresalen los condicionantes derivados del financiamiento, para las grandes se destacan los aspectos laboral y tecnológico. Es decir, aun cuando todas las empresas locales encuestadas registran limitaciones para reducir sus costos, la restricción tiene orígenes diferentes, de acuerdo con la capacidad económica de cada unidad productiva.

CUADRO No. 6: POLITICAS COMERCIALES IMPLEMENTADAS

POLITICAS	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	MUESTRA
MEJORAR CALIDAD	36.7	45.2	26.7	37.7
MANEJAR PRECIOS VENTAS	10.2	15.1	8.9	12.0
FINANCIAR CLIENTES	20.4	12.3	11.1	14.4
CREAR NUEVOS PRODUCTOS		2.7	6.7	3.0
DESARROLLAR PUBLICIDAD	22.4	15.1	24.4	19.8
OTROS	10.3	9.6	22.2	13.1
TOTALES	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: EAFIT: "La gestión empresarial frente a la apertura económica", septiembre 1995.

En cuanto a las políticas comerciales -presentadas en el cuadro No. 6- sobresale la homogeneidad de tendencias, pues todos los encuestados declararon estar interesados, en primer lugar, en mejorar la calidad de sus productos; en segundo lugar, en desarrollar publicidad -posiblemente como mecanismo de diferenciación-; en tercer lugar, en financiar a sus clientes y, finalmente, en manejar los precios de venta. Lógicamente los porcentajes por rangos de empresas no son idénticos, pero sí reflejan las mismas prioridades. En este caso, puede decirse que en el sector industrial se desarrolla un claro efecto demostración, pues las Pymes imitan las acciones emprendidas por las grandes empresas, lo cual resulta apenas comprensible en un ambiente inundado por un espíritu de emulación a los países del sudeste asiático, a quienes se les ha atribuido la capacidad de vender "bueno, bonito y barato".

Por último en lo relativo a la gestión comercial cabe destacar (aun cuando no se presentan en este artículo los tabulados), que los sectores encuestados -alimentos, textiles, confecciones, cuero-calzado y metalmecánico- se caracterizan por una baja vocación exportadora, pues el 53.3% de los entrevistados manifestó que no hacía exportaciones, mientras que el 24.6% de ellos dijo vender en el exterior menos del 10% de su producción y únicamente el 5.3% reconoció que exportaba más de la mitad de su oferta. Por grupos de empresas, debe indicarse que los grandes establecimientos son los que más participan en el comercio exterior, pues de ellos únicamente el 22.2% señaló que no exportaba y el 13.3% que destinaba a tal actividad más del 51% de su producción.

En esta misma perspectiva, sobre los acuerdos comerciales de Colombia con otros países la opinión generalizada es la de que son poco favorables para el desarrollo de las empresas encuestadas. En efecto, las respuestas generales acerca de la conveniencia de los diferentes acuerdos firmados fueron las siguientes: un 46.7% (menos de la mitad de los entrevistados) consideró útil -para sus empresas- los acuerdos con Venezuela; la vinculación al Pacto Andino serviría para el 43.7% de ellos; convenios con Chile, Estados Unidos y el Grupo de los 3, sólo sería útiles para la cuarta parte de las empresas encuestadas (25%).

Es decir, el propósito de internacionalizar la economía colombiana, y en particular su industria, está muy lejos de ser alcanzado, según se desprende de la escasa importancia otorgada a los procesos de integración binacionales y regionales por la totalidad de los entrevistados, independientemente del tamaño de su empresa. A esta actitud debe agregarse el bajo grado de compromiso exportador ya descrito.

3. CARACTERISTICAS DE LA RECONVERSION TECNOLOGICA

Tradicionalmente se ha confundido reconversión industrial con reconversión tecnológica. Aún más se han hecho equivalentes reconversión empresarial y reconversión industrial. Sin embargo, mientras que la reconversión industrial puede definirse como la reestructuración interna de los sectores en crisis, para ajustarlos a las nuevas condiciones del entorno económico internacional, la reconversión

empresarial es un proceso realizado exclusivamente al interior de cada organización. Es decir, la reconversión industrial es un fenómeno social, pues involucra a muchas firmas, mientras que la reconversión empresarial es una decisión individual que compete a cada establecimiento en particular⁷.

Por su parte, la reconversión industrial y la empresarial se diferencian de la simple reconversión tecnológica porque la segunda constituye sólo uno de los aspectos de las primeras; es decir, los procesos de reconversión industrial o empresarial abarcan a todas las áreas de las organizaciones comprometidas: recursos humanos, financieros, esquemas administrativos, sistemas de comercialización, equipos instalados y técnicas de producción. Precisamente la introducción de cambios en estos últimos elementos es lo que se ha denominado reconversión tecnológica, la cual se ha identificado con fenómenos tales como la adquisición de maquinaria más eficiente, la automatización del proceso productivo y aún la reorganización de éste.

En esta sección se analizará, entonces, la forma en que se ha dado este proceso de reconversión tecnológica entre los diferentes estratos de empresas. Para ello se abordarán cuatro temas: la antigüedad de las últimas inversiones, los objetivos de las mismas, los cambios realizados en el proceso productivo y la incidencia de la política económica.

CUADRO No. 7: PERIODOS ULTIMAS INVERSIONES EN MAQUINARIA Y EQUIPO

PERIODO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	MUESTRA
DURANTE 1995	38.8	49.3	60.0	49.1
ENTRE 1993 Y 1994	32.7	34.2	31.2	32.9
ENTRE 1992 Y 1991	4.1	8.2	4.4	6.0
ANTES DE 1990	16.3	4.1	4.4	7.8
SIN INFORMACION	8.1	4.2		4.2
TOTALES	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: EAFIT: "La gestión empresarial frente a la apertura económica", septiembre 1995.

En primer lugar, en lo que a la antigüedad de las inversiones se refiere, en el cuadro No. 7 se presenta la distribución de las inversiones realizadas durante el primer lustro de apertura económica. Sobresale

⁷Cfr. Jaramillo, Alberto: "Reconversión industrial o reconversión empresarial?", en REVISTA UNIVERSIDAD EAFIT, No. 96. Medellín: diciembre de 1994, pp. 55-64.

el hecho de que sea 1995, año de la encuesta, el que concentra las últimas inversiones. Esto revela la existencia de una preocupación general por acceder a una renovación tecnológica, pues las respuestas solicitadas no excluyen la posibilidad de que haya habido otras inversiones a lo largo del período considerado.

Las distribuciones porcentuales, por grupo de empresas, pueden entenderse como el reflejo de las diferencias en las condiciones económicas ya descritas: el acceso al financiamiento y la capacidad de manejo del mercado. Mientras que esta última constituye un estímulo para realizar nuevas inversiones, la disponibilidad y el costo de los recursos financieros representa la condición *sine qua-non* para hacer efectivos los cambios tecnológicos requeridos. De esta manera, se hace comprensible que el 60.0% de los grandes empresarios haya identificado a 1995 como aquel año en el cual realizaron sus últimas inversiones en maquinaria y equipo, mientras que una sexta parte de los pequeños reconoció que sus últimas inversiones tecnológicas tuvieron lugar antes de 1990.

Es decir, aun cuando existe una conducta generalizada entre los empresarios consultados, en el sentido de pretender modernizar permanentemente sus plantas, este proceso sólo es posible para aquellos que cuentan con la capacidad financiera para hacerlo y con una demanda atractiva. Sin embargo, aquí podría existir un círculo vicioso: las Pymes enfrentan un mercado adverso porque no cuentan con la mejor tecnología (que les permita aumentar eficiencia y reducir costos) y carecen de ésta porque no disponen de los recursos financieros para adquirirla.

CUADRO No. 8: OBJETIVOS DE LA INVERSION

POLITICAS	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	MUESTRA
AUMENTAR EQUIPO	8.2	6.8	4.4	6.6
AMPLIAR CAPACIDAD	38.2	38.4	42.2	39.5
CREAR NUEVOS PRODUCTOS	8.2	6.8	4.4	6.6
MEJORAR CALIDAD	16.3	17.8	6.7	14.4
INCREMENTAR PRODUCTIVIDAD	8.2	16.4	22.2	15.6
CAMBIAR MAQUINARIA	2.0	2.7	2.2	2.4
RECONVERTIR LA EMPRESA	2.0	6.8	15.6	7.8
OTROS	16.9	4.3	2.3	7.1
TOTALES	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: EAFIT: "La gestión empresarial frente a la apertura económica", septiembre 1995.

Sobre los objetivos buscados con la realización de nuevas inversiones -presentados en el cuadro No. 8- hay que destacar la preferencia unánime por ampliar la capacidad instalada, pues denota la existencia de un espíritu optimista respecto al crecimiento de las demandas de cada empresa. A nivel agregado (cifras para la muestra) sobresalen en segundo lugar la preocupación por incrementar la productividad y por mejorar la calidad de los bienes ofrecidos al mercado.

Por rangos de empresas, se observan algunas diferencias notables, pues mientras las grandes aparecen interesadas en reconvertir sus sistemas de producción, las pequeñas desean ampliarlo. Es decir, las grandes empresas desean sustituir equipos antiguos por nuevos y las pequeñas piensan en aumentar su capacidad instalada, mediante la adición de otras máquinas. También cabe destacar que -al menos en este aspecto- el comportamiento de la mediana empresa es más similar al de la grande que al de la pequeña, de acuerdo con los objetivos resaltados por unas y otras.

Finalmente, puede afirmarse que la disparidad de objetivos es una expresión de las distintas alternativas de supervivencia consideradas por cada tipo de empresas, de acuerdo con las condiciones en las que han afrontado y vivido la apertura económica.

En tercer lugar, entre las características de la renovación tecnológica hay que mencionar los cambios realizados en el proceso productivo (cuyos tabulados no se incluyen a fin de no fatigar al lector). En orden de importancia fueron resaltados cinco: la reorganización, la automatización parcial, la contratación de asesorías, la sustitución de materias primas nacionales por extranjeras y, finalmente, la delegación del proceso mismo a través de la subcontratación parcial.

La reorganización del proceso productivo habría merecido mayor atención de parte de la pequeña empresa (28.9% de empresarios así lo manifestó) que de las medianas (25.6%) y grandes (19.4%). Esto puede explicarse por la dinámica de aparición y crecimiento de las pequeñas empresas, caracterizada por el empirismo tanto administrativo como tecnológico. Bajo condiciones de economía cerrada es probable que este empirismo no genere graves problemas, pero no ocurre lo mismo cuando se actúa en una economía abierta caracterizada por parámetros internacionales de eficiencia.

La introducción de actividades automatizadas es quizás sólo el reflejo del desarrollo tecnológico a nivel de la producción de bienes de capital. Es decir, en la medida en que se ha producido la adquisición de maquinaria nueva resulta oportuno acceder a la más moderna, a la que ahorra mano de obra, pues -en términos de ingeniería industrial- la automatización puede definirse como la generación de un producto sin la intervención directa del hombre. Este proceso -que habría sido realizado en el 16.8% de las empresas encuestadas- encuentra su complemento natural en la contratación de asesorías, tercero -en importancia- de los cambios introducidos al proceso productivo. De hecho, el promedio de empresas que introdujo asesorías en los últimos cinco años fue de 14.3%, cifra muy cercana a la de aquellas que han automatizado, en alguna proporción, el proceso productivo.

La sustitución de materias primas por nacionales puede interpretarse como la consecuencia natural del proceso de liberación comercial, realizado al inicio del proceso de apertura y consistente en la eliminación de las licencias previas y la reducción de aranceles. También en este caso el comportamiento de los tres segmentos empresariales es muy similar, con un promedio muestral de 12.7% de las empresas encuestadas.

Por último, entre los cambios realizados en el proceso productivo debe anotarse que el fenómeno de la subcontratación tiene dos interpretaciones: para las grandes empresas se trata de delegar la ejecución de algunas actividades, para las pequeñas empresas se trata de aceptar esa delegación. Es decir, son dos aspectos de la misma problemática: para las grandes puede ser un mecanismo de reducción de costos, para las pequeñas una fuente de ingresos.

CUADRO No. 9: DECISIONES DE POLITICA ECONOMICA CONSIDERADAS

POLITICAS	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	MUESTRA
REDUCCION DE ARANCELES	34.8	32.7	36.2	34.4
POLITICA CAMBIARIA	30.4	24.8	22.5	25.1
ESTATUTO INVER. INTERN.	2.2	4.0	2.5	3.1
ESTIMULOS TRIBUTARIOS	8.7	11.9	10.0	10.6
CREDITO FOMENTO RECONV.	21.7	16.8	17.5	18.1
ACUERDOS SECTORIALES	2.2	9.8	11.3	8.7
TOTALES	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: EAFIT: "La gestión empresarial frente a la apertura económica", septiembre 1995.

El cuadro No. 9 sirve para apreciar la influencia de la política económica en el proceso de reconversión tecnológica. De acuerdo con las cifras, ha sido la transformación del sector externo -a través de la reducción de aranceles y la modificación de la política cambiaria- el principal estímulo originado en la política económica, lo cual resulta comprensible si se tiene en cuenta que el abastecimiento de tecnología se hace principalmente del exterior. Es decir, las reformas del sector externo habrían reducido los costos de la renovación tecnológica.

Por otra parte, sobresale la dependencia de los estímulos fiscales y del crédito de fomento para la reconversión. Estos dos elementos igualmente contribuyen a abaratar el costo de la reposición y ampliación de la maquinaria; además, mejoran la rentabilidad al disminuir los costos financieros y los impuestos a pagar. En síntesis, la renovación tecnológica a nivel empresarial sigue siendo un proceso más dependiente de los estímulos estatales que de los provenientes del mercado.

UNA REFLEXION FINAL

Durante la vigencia del modelo aperturista, el desempeño de las Pymes no ha sido afortunado, de acuerdo con las calificaciones dadas por sus protagonistas. Sin embargo, cabe preguntarse si estos resultados han sido el fruto del proceso de apertura mismo o si obedecen a las características estructurales de estos grupos de empresas. En principio, esta última sería la respuesta, pues en una economía regida por las leyes del mercado, los empresarios más débiles sólo subsisten gracias a la creación y utilización de unos instrumentos de política económica favorables a su desarrollo, los cuales parecen no existir -o al menos, no estar operando- en Colombia.