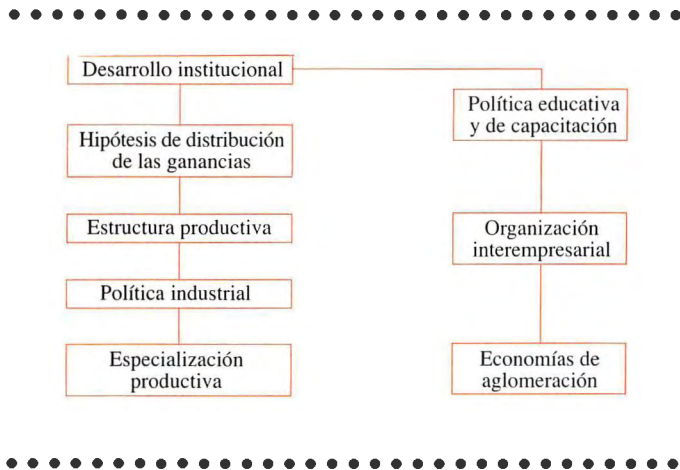


Se evita la tentación neoclásica de postular que el mercado por sí solo es el que promueve esta organización de cambio; en su lugar, se plantea la hipótesis de que ésta se deriva del desarrollo de las sociedades, de la conformación del Estado y de los acuerdos sociales que dan lugar al surgimiento de instituciones en el más amplio sentido de la palabra. Para efectos del análisis se explica de qué manera la creación de las instituciones desvía el destino de la acumulación hacia cierto tipo de sectores (hipótesis de distribución de las ganancias). Esto se enmarca en la formulación de la política industrial, lo que da por resultado cierta especialización productiva que determina la competitividad de las empresas en escala mundial y se modifica por la organización que asuman los empresarios, lo que depende de la calidad de la educación durante el proceso.

F I G U R A 1

EL EMPRESARIO COMO ORGANIZACIÓN DE CAMBIO



LA HIPÓTESIS DE DISTRIBUCIÓN DE LAS GANANCIAS

Que el empresariado se establezca como una organización del cambio no es cuestión simplemente del mercado, el cual motiva el desarrollo empresarial en abstracto. Por el contrario, resulta de un modelo de transformación inducido por el desarrollo institucional; en este sentido se puede considerar que la creación de instituciones condiciona el proceso de generación de ganancias, pues propicia cierta distribución de éstas y con ello se genera un circuito de acumulación que favorece en mayor o menor medida a ciertas ramas de la actividad económica. En este sentido, las instituciones determinan el tipo de organización de cambio que aparecerá en las sociedades. Por ello, se puede argumentar que en las sociedades en donde las instituciones promuevan la perspectiva de largo plazo se incentiva la inversión en los sectores manufactureros, mientras que en los países en que prevalece una de corto plazo se tiende a promover a los sectores más especulativos, las actividades financieras y los bienes raíces.

Aun cuando es difícil caracterizar a un país a partir de alguno de estos dos extremos, puede plantearse que los del Pacífico

asiático han promovido, por medio de sus instituciones de planificación (ministerios de industria y comercio exterior), una perspectiva de largo plazo. En las naciones latinoamericanas, con la preeminencia de los ministerios de finanzas y del banco central, se ha privilegiado un enfoque de corto plazo. Como consecuencia de la diferente acumulación que lleva aparejada la especialización productiva, las economías asiáticas están en mejores condiciones para competir con mayor dinamismo en el mercado mundial. En América Latina se ha alentado una especialización con menores ventajas competitivas, en algunos casos sobre la base de productos básicos. De esta forma se supone que la distribución de las ganancias en un país está directamente ligada al tipo de instituciones. Así, se puede suponer que el crecimiento está determinado por el marco institucional que define la distribución de las ganancias y la organización de los empresarios. Si las instituciones promueven la interrelación de los empresarios, el producto será mayor que en un país donde aquéllas fomentan el aislamiento y la maximización de las ganancias de manera independiente. Aunque se reconocen los efectos acumulativos del capital en el crecimiento, en este marco lo que realmente importa es el tipo de acumulación que se tiene, y ésta se vinculará directamente a la estructura institucional de una sociedad. Esto cambiará el tipo de producto que se obtiene de la acumulación de capital y se reflejará en la relación producto/capital de cada economía en particular. Como resultado habrá un proceso acumulativo en el largo plazo que beneficiará a los países en que los sectores generadores de ganancias son los que aprovechan el capital humano (por medio de políticas de educación, salud y seguridad social, que constituyen lo que se puede denominar salario social). Todo esto guiará la especialización productiva de una sociedad; es decir, establecerá el tejido institucional de la operación cotidiana de una economía. Asimismo, las utilidades se reinvertirán en los sectores con alta relación producto-capital, con lo que el proceso de crecimiento, en vez de converger, según el supuesto de Barro, tiende a divergir. En este ámbito la acumulación no puede explicarse en tan sólo dos dimensiones, pues es multidimensional, ya que la lógica de operación difiere de la que postula la macroeconomía tradicional, es decir, que una variable define el ajuste como en los sistemas de equilibrio general. En cierta forma, las instituciones crean un sistema de desequilibrio que da por resultado sendas de crecimiento diferenciales.

Es difícil establecer un ordenamiento institucional que incentive las capacidades empresariales, pues no hay fórmulas. Como Chang y Kozul Wright señalan, "una red de instituciones económicas en apoyo al desarrollo empresarial incluirá muchas reglas, regulaciones y vinculaciones formales (como derechos de propiedad, compra de información técnica, contratos gubernamentales y acuerdos financieros entre bancos y empresas) o bien de entendimientos más tácitos y de naturaleza abierta, establecidos por medio de la experiencia e incorporados en una diversidad de vinculaciones y legados que constituirán la herencia industrial y tecnológica, los perfiles de capacidades y la distribución geográfica de los activos productivos". Reconocer la diversidad institucional y los cambios evolutivos desafía muchos de los supuestos tradicionales acerca del empresariado. Estos autores señalan algunos elementos para sistematizar los planteamientos:

1) Aunque la voluntad de acometer grandes iniciativas comerciales y afrontar los riesgos implícitos son capacidades empresariales, éstas no son suficientes. El empresariado requiere de diversas capacidades sociales para lograr el mejoramiento de la actividad económica. En particular, para obtener información y generar nuevo conocimiento se requiere del aprendizaje constante y de la experimentación de los agentes económicos, ya sea de manera individual o en grupo. Más aún, como a este tipo de acciones no se les puede identificar sólo con un individuo o una empresa, las capacidades empresariales sólo se desarrollarán y concretarán en un marco de relaciones institucionales en escala nacional.

2) El empresario productivo adopta el nuevo conocimiento o combina el antiguo en formas radicalmente novedosas, con lo que mejora el desempeño económico. No obstante, debe considerarse al empresariado improductivo que recurre a información asimétrica, establece barreras legales a la entrada o refuerza su posición monopólica mediante restricciones políticas, financieras u organizacionales al ingreso de competidores potenciales. A la luz de este comportamiento rentista, las empresas deben estar sujetas a monitoreos de dependencias del gobierno y de los bancos o a otras presiones selectivas.

3) El empresariado improductivo contribuye directamente a destruir las capacidades y las rutinas institucionales. Asimismo, pone en riesgo la subsistencia de grupos e individuos que han invertido en empleo, capital fijo, activos, habilidades específicas e interrelaciones locales.

Ciertos apoyos institucionales fomentan la innovación continua mediante una red de vinculaciones institucionales, tanto públicas como privadas, que alientan la asunción de riesgos, el aprendizaje, la imitación, la experimentación y que permiten atemperar los componentes destructivos del empresariado. Estos apoyos constituyen el sistema nacional de capacidades empresariales.

LA POLÍTICA INDUSTRIAL COMO GUÍA PARA EL DESARROLLO DE LAS CAPACIDADES EMPRESARIALES

El desarrollo empresarial ha seguido sin duda la dirección impuesta por las instituciones de fomento del sector industrial. En Asia éstas han promovido acuerdos con el sector privado para lograr consensos sobre el largo plazo. Para ello han recurrido a un proceso de planeación estratégica, como el de Japón, el cual implica un análisis prospectivo para los siguientes 25 años del que se derivan escenarios de las ramas industriales que prevalecerán en el mundo. A partir de ello se busca inducir la especialización productiva en las ramas que serán más dinámicas.²

De igual forma los países del Sureste Asiático han impulsado un desarrollo industrial fundamentado en planes quinquenales, en los cuales se acuerdan patrones de especialización productiva. Así, se definen criterios precisos para el crecimiento

2. Véanse National Institute of Science and Technology/Science and Technology Agency (Japón), *The Institute for Future Technology, Future Technology in Japan Toward the Year 2020*, The Fifth Technology Forecast Survey, Japón, 1993.

industrial, en los que el apoyo a la generación de las ganancias se dirige a los sectores manufactureros y no a los comerciales o de servicios. Como resultado, en Corea la participación del sector manufacturero se mantuvo en 29% del PIB de 1980 a 1994; en Taiwan se elevó de 29.1 a 31.6 por ciento; en Tailandia de 22 a 29; en Malasia de 21 a 32, y en Indonesia de 13 a 24 por ciento.³

Otro elemento clave en el desarrollo de las fuerzas empresariales han sido las acciones gubernamentales, mediante la política de compras del Estado. Ello ha permitido consolidar un sector empresarial directamente vinculado a la evolución del gasto público. En Taiwan esta política se instauró en las primeras etapas de la industrialización, lo que resultó en un modelo de subcontratación flexible impulsado por el Estado. En el cuadro 1 se presentan las principales medidas de la política industrial en Asia desde la posguerra, en particular los puntos clave del consenso entre el Estado y el sector privado. Las políticas se han agrupado por períodos históricos, en una matriz de doble entrada. En el primer recuadro aparecen las medidas que promovieron el impulso inicial; a éstas se sumaron otras de maduración de las iniciales (segundo recuadro a la derecha); luego se implantaron políticas más elaboradas (de maduración final) y finalmente (en el cuarto recuadro) las medidas de política industrial para las sociedades que han madurado y muestran un alto desarrollo industrial, como es el caso en Japón.

En comparación América Latina optó por un modelo abierto de política industrial, según el cual la inversión se induce de manera general. En ello se basó la fuerte influencia que los bancos centrales y los ministerios de hacienda o de finanzas ejercieron en las decisiones de la política económica. En consecuencia el sector industrial se expandió más de acuerdo con las señales del mercado, que con una visión definida. Como resultado, de 1980 a 1994 la participación manufacturera en el PIB disminuyó de 22 a 20 por ciento en México, de 29 a 20 en Argentina, de 33 a 25 en Brasil, y 23 a 18 en Colombia.⁴ Esta desindustrialización redujo la capacidad de penetración en los mercados mundiales e internamente motivó una menor generación de valor agregado. Asimismo, se expandieron el comercio y los servicios, especialmente en el sector informal o en industrias de menor valor agregado.

INSTITUCIONES, CAPACIDADES EMPRESARIALES Y ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVA

La política industrial de Asia permitió que el sector empresarial tuviera la perspectiva de transitar de una industrialización tradicional con baja tecnología a una de alta tecnología. De 1980 a 1990 en el Pacífico latinoamericano hubo una especialización productiva en sectores de tecnología intermedia, como la industria del papel y la refinación del petróleo. En cambio, los países del Pacífico asiático se concentraron en sectores que empleaban nuevas tecnologías, como la maquinaria eléctrica, la no eléctrica, el equipo profesional y científico. En este caso la política industrial guió a los empresarios asiáticos

3. Banco Mundial, *World Development Report 1996*, pp. 210-211.

4. *Loc. cit.*

C

U

A

D

R

O

1

MEDIDAS DE POLÍTICA INDUSTRIAL PARA IMPULSAR LA MODERNIZACIÓN

Iniciales	Maduración
<p><i>Primera etapa</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Reforma agraria exitosa • Sistema educativo con visión empresarial • Política monetaria y fiscal congruente • Selección de ramas industriales mediante esquemas de protección temporales y con metas específicas • Ramas de tecnología tradicional (<i>low tech</i>) • En Corea y Japón industrialización con base en grandes grupos industriales • Esquemas financieros para el arranque, entre otros nacionalización de la banca, con el fin de impulsar el crecimiento del sector industrial 	<p><i>Primera etapa</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Sesgo exportador • Financiamiento para la expansión • Subcontratación privada • Capacitación • Selección de ramas para la industrialización pesada (bienes de capital y petroquímica) • Política monetaria y fiscal congruente
<p><i>Segunda etapa</i></p> <p>Esquema de visiones prospectivas</p> <p>Investigación y desarrollo para la producción de alta tecnología (<i>high tech</i>)</p> <p>Desarrollo de sistemas de información</p> <p>Política monetaria y fiscal congruente</p>	<p><i>Segunda etapa</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Ecología para el desarrollo sustentable • Internacionalización • Redes de producción • Política monetaria y fiscal congruente

a tomar ventaja de una especialización productiva dinámica, en vez de dejarlos que se concentraran en tecnologías tradicionales. Lo anterior muestra las ventajas de la política industrial vertical sobre la horizontal, puesto que permite la especialización en sectores más dinámicos, con lo cual se crea un empresariado más acorde con la globalización.⁵

Una política industrial vertical también contribuye a crear un empresariado que invierte más y que por lo mismo obtiene una mayor productividad por hombre empleado, la cual creció considerablemente en Asia, en tanto que en la América Latina del Pacífico lo hizo menos, e incluso hubo un caso negativo (Ecuador).

La política industrial con base institucional también permite generar una dinámica empresarial proclive a intensificar la reinversión de utilidades, lo que incrementa el ahorro interno bruto. En el período 1970-1974 se elevó en forma muy considerable en los países asiáticos mientras en América Latina siguió un patrón dispar, pero con niveles inferiores en todos los casos a Asia. La reinversión de utilidades en Asia elevó el coeficiente de ahorro en este lapso de 21.4 a 34.2 por ciento del PIB y en América Latina lo mantuvo en 18 por ciento.

LAS RELACIONES INTEREMPRESARIALES COMO ORGANIZACIÓN PARA EL CAMBIO

Un aspecto esencial en el proceso de crecimiento es la forma en que se organizan los empresarios. La hipótesis que se maneja en este apartado es que entre más vinculado esté el tejido empresarial, mayor será el efecto de la actividad de este sector en el crecimiento. Esto se refleja en las distintas sendas en Asia y América Latina.

5. Todo lo anterior se estimó con base en UNIDO, *Industry and Development. Global Report 1993-1994*, Viena, 1993.

$$\partial \text{ PIB} = a * b(K, L * C)$$

donde:

$\partial \text{ PIB}$ = variación del producto

a = relación interempresarial

b = desarrollo tecnológico

K = acervo de capital

L = trabajo

C = capacitación del trabajo.

Poco se ha analizado en la teoría del crecimiento la relación interempresarial y su repercusión en el crecimiento. Si se considera, se observa que en los países en desarrollo ha predominado el aislamiento empresarial y que en los países donde se inducen mayores eslabonamientos con prácticas como la subcontratación, se propicia un mayor crecimiento. Los casos más exitosos en este sentido son los del Este Asiático.

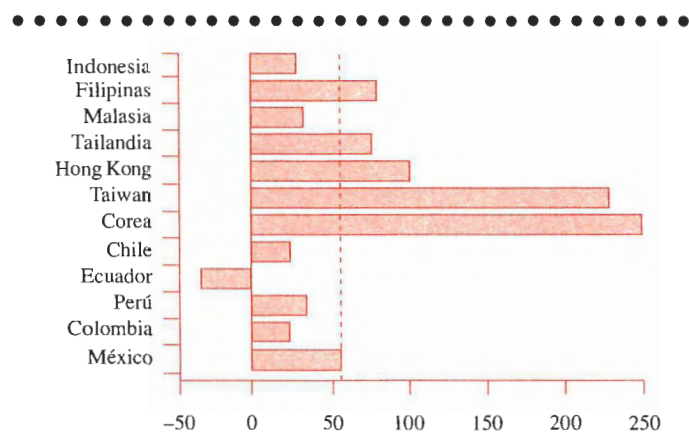
Japón y Corea optaron por fomentar pequeñas empresas a partir de grandes conglomerados, los *zaibatsu* en el caso del primero y los *chaebol* en el segundo. Ambos se instituyeron en la segunda mitad del siglo y en la actualidad la estructura económica de esas naciones está determinada en buena medida por este tipo de negocios. Para incentivar la creación de pequeños negocios se recurrió a la subcontratación, que permitió establecer relaciones de largo plazo entre la gran empresa y las pequeñas. De los aproximadamente 700 000 establecimientos manufactureros que hay en Japón, 99% son pequeñas y medianas empresas y alrededor de 388 000 subcontratan. La gran empresa japonesa fue capaz de crear una red de producción apoyada en las pequeñas, en particular en los sectores textil, del vestido, de maquinaria en general, de maquinaria eléctrica y en la industria del transporte (véase el cuadro 2).

Una situación similar aconteció en Corea, aunque en una escala diferente. Sólo había diez grupos corporativos que absor-

bían dos terceras partes de las ventas de la economía; obligados por la política industrial establecieron un sistema de subcontratación con los pequeños negocios. Esto fue apoyado por una legislación que estipulaba que las empresas públicas debían adquirir parte de sus insumos de las pequeñas. Tal política comenzó a aplicarse en los años sesenta, sin que tuviera efectos sino hasta los ochenta, cuando el grupo de las pequeñas y medianas empresas creció a una tasa promedio de 14.7% anual, respondiendo por 40% del valor agregado manufacturero y 60% del empleo industrial.

G R Á F I C A 1

CRECIMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD MANUFACTURERA, 1980-1990



Aumentaron considerablemente su presencia en los sectores textil y del calzado, así como en la industria de autopartes y componentes. Para promover este tipo de negocios, el gobierno coreano emitió en 1986 una nueva legislación y creó varios fondos de financiamiento. Adicionalmente, se realiza un importante esfuerzo de coordinación entre el Ministerio de Industria y Comercio Internacional, la Federación Coreana de Pequeñas Empresas y una organización no gubernamental. El éxito del programa de promoción se evidenció a principios de los años noventa: el Ministerio de Industria y Comercio Internacional tiene un padrón de 337 grandes empresas como subcontratistas y 2 188 empresas como subcontratadas, en 41 ramas industriales.

El tercer caso exitoso en vinculaciones interempresariales ha sido Taiwan, en donde los pequeños negocios representan el 98% de las empresas, 62% de las manufactureras, ocupan a 70% de la población empleada, responden por 55% del PIB y por 48% del valor agregado. Cabe señalar que en los años cuarenta el sector privado contribuía únicamente con la tercera parte de la producción total; y el resto provenía de cuatro empresas públicas (Cemento de Taiwan, Papel de Taiwan, la Compañía Minera y la Compañía Agrícola y Forestal). En 1949, cuando se llevó a cabo la reforma agraria, estas empresas se ofrecieron como pago a los terratenientes y se privatizaron. Sin embargo, el gobierno decidió conservar algunas entidades públicas, entre ellas

C U A D R O 2

JAPÓN: DESARROLLO EMPRESARIAL CON BASE EN LA SUBCONTRATACIÓN

Rama	Empresas	Empresas de la rama que subcontratan (%)
Alimentos	74 982	8.2
Textil	82 457	79.7
Vestido	46 372	79.5
Madera	33 143	21.7
Muebles	40 953	38.5
Papel	14 467	41.3
Editorial	43 772	42.0
Industria química	4 732	22.5
Petróleo	743	18.4
Plástico	16 699	68.7
Hule	7 964	65.6
Piel	12 307	64.7
Cerámica	28 392	35.5
Acero	7 340	52.6
Metales no ferrosos	5 109	62.3
Productos metálicos	81 082	71.0
Maquinaria en general	66 294	74.8
Maquinaria eléctrica	35 318	80.1
Equipo de transporte	18 812	79.9
Equipo de precisión	10 491	70.4

Fuente: National Association for Subcontracting Enterprises Promotion, International Business Partners Information Center, *Structure of Subcontracting Production in Japan*, marzo de 1993.

la industria del acero, la petroquímica y la construcción de barcos, que han sido claves para dotar de competitividad a la actividad empresarial. Estas empresas optaron por contratar a pequeños negocios como parte de su política de abastecimiento. En la evolución de la pequeña empresa en este país, la escasez de divisas desempeñó un papel importante, pues obligó a instrumentar dos políticas: la tradicional de sustitución de importaciones (1953-1961), seguida por un período de promoción inicial de exportaciones (1962-1973).

A diferencia de otras economías, en Taiwan no se siguió el modelo tradicional de sustitución de importaciones, sino que se estableció un mecanismo de subasta para adquirir materias primas extranjeras, dirigido a las empresas más competitivas; además, se sujetó a las empresas a un calendario de protección temporal. Con este mecanismo, que impedía el monopolio de unas cuantas empresas, se alentó la competencia entre las pequeñas y con ello su desarrollo. De esta forma, al implantarse la segunda etapa de promoción había un núcleo de empresas capaces de competir en el mercado internacional. A lo anterior se sumó un grupo de comercializadores que organizaron a los productores pequeños. Cabe destacar que la dirección estatal impidió que se formaran monopolios y reguló la competencia, a fin de garantizar cierta rentabilidad en cada rama de la economía, en particular en las que se buscaba alentar la acumulación. Es decir, se logró una estrecha vinculación de las ganancias con la inversión con el propósito de alentar un vigoroso crecimiento de la economía. En 1992 había 872 000 empresas pequeñas y medianas que representaban 97% del total. Éstas generaban 49.8% del valor agregado y respondían por 56% de las exportaciones.

EDUCACIÓN Y CAPACITACIÓN COMO INDUCTORES DE LA ORGANIZACIÓN DEL CAMBIO

Del análisis anterior queda claro que la organización de cambio se vincula directamente con las instituciones que orientan el desarrollo empresarial. Esto se debe a que las capacidades empresariales en los países en desarrollo están vinculadas en la mayoría de los casos a un propósito de subsistencia y no a la dinámica de globalización. De esta forma, se busca promover empresas que pueden incorporarse a ésta.

En América Latina, por la falta de instituciones adecuadas, el sector moderno está ligado a las empresas grandes y los sectores de subsistencia a las pequeñas. Este fenómeno acarrea la peor parte de ambos mundos: las pequeñas empresas, que emplean a la mayor parte de la mano de obra, utilizan métodos de producción técnicamente anticuados y tienen bajos ingresos; por su parte, el sector moderno usa de manera excesiva el capital y recibe la mayor parte de los fondos de inversión, pero crea pocos empleos. Esta estructura es contraria a la eficiencia y también a la equidad.

Se requiere entonces definir claramente el tipo de desarrollo institucional deseado. Para ello es importante partir de la concepción de que las empresas se constituyen de recursos humanos. Entre las bases del elevado rendimiento de las economías asiáticas destacan la inversión en diversas formas de educación y su tendencia a fomentar y perfeccionar las industrias nacionales, algunas de las cuales realizan actividades de alta tecnología y elevado valor agregado.

En materia educativa, cabe mencionar que al invertir en la enseñanza básica universal y en la ampliación de la escolaridad obligatoria a por lo menos seis y a veces nueve años, han obtenido mano de obra semiespecializada barata. Esto ha sido fundamental en el crecimiento de industrias competitivas orientadas a la exportación, como los textiles y los productos electrónicos. En el Sudeste Asiático se ha asumido que la educación es la base de la movilidad social. La educación básica tiene una cobertura cercana a 100% y actualmente se promueve con intensidad la educación superior. En países de esa región los porcentajes del grupo de edad correspondiente son mayores que los que prevalecen en América Latina. Así, Corea tiene un porcentaje tres veces mayor que el de México en lo que concierne a educación superior; sólo Chile tiene un porcentaje similar al de los países de la ASEAN.

Esta mayor educación ha contribuido a aumentar los ingresos y a reducir las desigualdades gracias, entre otras cosas, a las mejores remuneraciones en las actividades manufactureras orientadas a la exportación. También ha proporcionado una importante base industrial para diversificar y perfeccionar la producción, en especial porque en esos países, gracias a políticas adecuadas, se ha podido generar un alto nivel de acumulación interna de capital y de inversiones y, en algunos casos, han atraído un elevado monto de inversiones extranjeras. Además, a medida que mejora la situación económica y aumentan los ingresos individuales, es posible el ahorro y la inversión. Asimismo, las familias pueden dar a sus hijos una educación superior o técnica en universidades o en instituciones especializadas.

C U A D R O 3

FRUTOS DEL DESARROLLO EMPRESARIAL EN EL PACÍFICO

	Porcentaje del PIB mundial, 1994	Crecimiento medio del PIB por habitante, 1985-1994	Ingreso del 20% más alto entre el 20% más bajo
Brasil	2.2	-0.4	32.1
Chile	0.2	6.5	19.3
Colombia	0.3	2.4	15.5
Ecuador	0.1	0.9	9.7
México	1.5	0.9	13.6
Perú	0.2	-2.0	10.3
<i>Promedio de América Latina</i>	4.4	1.38	16.75
Corea	1.5	7.8	5.7
Filipinas	0.3	1.7	7.4
Hong Kong	0.5	5.3	8.7
Indonesia	0.7	6.0	4.9
Malasia	0.3	5.6	11.7
Tailandia	0.6	8.6	8.3
Taiwan	1.0	13.2	5.0
<i>Promedio de Asia</i>	4.8	6.88	7.37

Fuente: Banco Mundial, *World Development Report 1996*, y *Taiwan Statistical Data Book 1995*.

Por otra parte, conforme se consolidan las redes entre empresas y mercados, las personas autoempleadas que proporcionan servicios o productos a grandes empresas, así como quienes trabajan en las compañías, pueden adquirir nuevos conocimientos gracias a los programas de capacitación de la empresa o el aprovechamiento de los beneficios del "efecto demostración" o del "aprendizaje en el trabajo", derivado de la colaboración con otras empresas que cuentan con conocimientos y tecnologías más avanzados.

Todo esto ha contribuido a aumentar la especialización y las capacidades que, a su vez, en un entorno económico confiable, han ayudado a atraer nuevas inversiones, las que incluyen acuerdos para fabricar equipo original. Éstos han permitido generar tecnologías y especializaciones, habida cuenta de que suponen la estrecha supervisión de quien cede la licencia, la capacitación intensiva del personal y la adquisición de conocimientos prácticos de comercialización internacional por parte del concesionario. Además, es preciso desarrollar capacidades para dominar técnicas, lo que no sólo supone "saber cómo" sino también "saber por qué", y para llevar a cabo la gestión y concepción de proyectos, la internalización de la tecnología y la generación de innovaciones (no se trata tanto de obtener inventos como de dominar la tecnología adquirida y adaptarla a las necesidades del usuario local).


Por consiguiente, para evitar que el empresariado de los países en desarrollo permanezca en una situación de equilibrio de baja tecnología se requieren conocimientos prácticos y capacidades, así como competir en una economía mundial cada vez más basada en los conocimientos. El elevado porcentaje de estudiantes universitarios matriculados en ciencia y tecnología en las economías asiáticas de elevado rendimiento (60% en Singapur,



os empresarios son la
organización de cambio
que ha generado el
desarrollo más
acelerado en el Pacífico
asiático

46% en Hong Kong y 48% en Corea) constituye un ejemplo de la importancia que se otorga al desarrollo de la capacidad tecnológica. No obstante, como se señaló, los conocimientos prácticos básicos en la fábrica son tan importantes como la capacidad de dominar la tecnología adquirida y la innovación.

A MANERA DE CONCLUSIÓN

La organización de cambio propulsada por los empresarios permite no sólo un mayor crecimiento, sino que dependiendo de las características de ésta puede tornarse autosostenido o bien desacelerarse. Para que lo primero ocurra deben establecerse fuertes vínculos empresariales, lo que genera lazos con el crecimiento. En cambio, en los países en que se descuida la inversión en capital humano el proceso de cambio se reduce, tienen menores vinculaciones sociales y el crecimiento es menor en el largo plazo. Esto se traduce en mayor concentración del ingreso y por lo mismo en un crecimiento menos estable y con mayores presiones para el gobierno, ante demandas sociales insatisfechas. En este artículo se ha intentado revalorar las capacidades empresariales en el marco de la teoría del crecimiento. En el cuadro 3 se resumen indicadores económicos que dan cuenta de las ventajas de desarrollar un empresariado más capacitado y apoyado por un fuerte desarrollo institucional. 

BIBLIOGRAFÍA

- Abegglen, C. J., *Sea Change. Pacific Asia as the New World Industrial Center*, The Free Press, Nueva York, 1994.
- Abeliuk Manasevich Rene, *La experiencia de Chile*, ponencia en el seminario internacional El Papel de la Micro, Pequeña y Mediana

- Empresa en el Proceso de Globalización de la Economía Mundial, México, marzo de 1993.
- Acs Z., J., y B.D. Audretsch, *Small Firms and Entrepreneurship. An East-West Perspective*, Cambridge University Press, 1993.
- Aoki, M., "The Japanese Firm as a System of Attributes: A Survey and Research Agenda", en Masahiko Aoki y Ronald Dore (eds.), *The Japanese Firm. Sources of Competitive Strength*, Oxford University Press, 1994.
- APEC-HURDIT, *Final Report APEC-HURDIT Workshop on Small Business*, Bali, 21-22 de octubre de 1993.
- Banco Mundial, *World Bank Support for Small and Medium Industry in Selected Countries*, Washington, 22 de abril de 1991.
- Bank of Thailand, *Annual Economic Report 1993*.
- Berry, Albert, "Small and Medium Enterprise under Trade Liberalization: Canadian and Latin American Experiences and Concerns", Department of Economics, University of Toronto, preparado para el IDB-ECLAC Project on Trade Liberalization, mimeo., Toronto, 1-2 de junio de 1992, revisado en noviembre de 1993.
- Berry, Albert, *Creating and Enabling Policy Environment for Promotion of Small Enterprises: Traditional and Innovative Approaches*, Center for International Studies, University of Toronto, FOCAL/CIS Discussion Papers, FC 1995-10.
- Bolsa Mexicana de Valores, *Anuario Financiero 1993*, p. 20.
- Business Week*, "These Days, Goldstar is Burning Bright", 26 de septiembre de 1994.
- CEPAL, *El financiamiento de la pequeña y mediana industria*, LC/R 1179, Santiago, 31 de julio de 1992.
- Chan Onn Fong, "Small and Medium Industries in Malaysia: Economic Efficiency and Entrepreneurship", *The Developing Economies*, vol. XXVIII, núm. 2, Tokio, junio de 1990.
- Comunidad Económica Europea, *Libro blanco sobre crecimiento, competitividad, empleo-retos y pistas para entrar en el siglo XXI*, Bruselas, 1993.
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, Grupo Especial de Trabajo sobre el Papel de las Empresas en el Desarrollo:
- *Cooperación técnica en apoyo del desarrollo de políticas para potenciar el papel de las pequeñas y medianas empresas*, TD/B/WG.7/7, 3 de mayo de 1995.
 - *Cuestiones relativas al acceso de las pequeñas y medianas empresas a la financiación*, TD/B/WG.7/6, 28 de abril de 1995.
 - *Función del Estado en la creación de un entorno propicio para la promoción del espíritu empresarial y el desarrollo viable de las empresas, especialmente las pequeñas y medianas empresas*, TD/B/WG.7/2, 23 de enero de 1995.
 - *Informe del Grupo Especial de Trabajo sobre el Papel de las Empresas en el Desarrollo sobre su primer período de sesiones, celebrado en el Palacio de las Naciones, Ginebra, del 3 al 7 de abril de 1995*, TD/B/WG.7/4.
 - *Papel de las pequeñas y medianas empresas en el desarrollo de las exportaciones*, TD/B/WG.7/3, 23 de enero de 1995.
- European Network for SME Research, *The European Observatory for SMES*, First Annual Report, 1993.
- Fondo Monetario Internacional, *Government Finance 1993*.
- Grupo de Trabajo de Empleo, Capacitación y Productividad, *Por una economía que genere empleos, Estrategia 1994-2000*, mimeo., julio de 1994.

- Harrison, B., *Lean and Mean. The Changing Landscape of Corporate Power in the Age of Flexibility*, Basic Books, 1994.
- Hitachi, *Annual Report. Year Ended March 31, 1994: Hitachi Global Purchasing Network; Promoting Partnership. Our Global Procurement Activities*.
- Hsu, Robert C., *The MIT Encyclopedia of the Japanese Economy*, The MIT Press, 1994.
- Inoue, R., H. Kohama y S. Urata, *Industrial Policy in East Asia*, Japan External Trade Organization, 1993.
- Instituto Nazionale per il Commercio Estero, *The Italian Model of Industrial Organization and Production*, 1988.
- Invernizzi, B., y Riccardo Revelli, "Small Firms and the Italian Economy: Structural Changes and Evidence of Turbulence", en J. Acs Zoltan y David B. Audretsch (eds.), *Small Firms and Entrepreneurship. An East-West Perspective*, Cambridge University Press, 1993.
- Kao Yuch-shi, Carol, y Huei-chu, "The Development of Small and Medium Sized Enterprises in the Republic of China", *Industry of Free China*, marzo de 1994, pp. 71-87.
- Kozul, Wright R., y P. Rayment, *Walking on Two Legs: Strengthening Democracy and Productive Entrepreneurship in the Transition Economies*, mimeo., Ginebra, julio de 1995.
- Levy, Brian, *Obstacles to Developing Small and Medium Sized Enterprises. An Empirical Assessment*, Working Papers, núm. 588, febrero de 1991.
- Lim Peng, Chee, "Promoting Small Industries: The Malaysian Experience", en *Promotion of Small Scale Industries and Strategies for Rural Industrialization. The Malaysian Experience*, Fundación Friedrich Ebert Stiftung, 1990.
- Mattar, Jorge, "Fomento a la industria mediana y pequeña en México, 1983-1988", *Economía Mexicana*, núms. 9-10, 1987-1988.
- Meyanathan, Dhevan Saha, *Industrial Structures and the Development of Small and Medium Enterprise Linkages. Examples from East Asia*, Economic Development Institute, Banco Mundial.
- Ministerio de Economía, Dirección de Pequeña y Mediana Empresa, *Reporte de la Encuesta Nacional de Pequeña y Mediana Empresa 1992*, Instituto de Investigación Económica de Taiwan, 30 de junio de 1992.
- MITI, Japan Small Business Corporation, *Outline of the Small and Medium Enterprise Policies of the Japanese Government*, marzo de 1990.
- Nacional Financiera, *El Mercado de Valores*, año LIII, núm. 7, abril de 1993.
- Nakki Baek, *Development Policy and Incentive Schemes for Small and Medium Korean Enterprises*.
- National Association for Subcontracting Enterprises Promotion. International Business Partners Information Center, *Structure of Subcontracting Production in Japan*, marzo de 1993.
- Nissan, *Corporate Profile 1994*.
- Okimoto I., Daniel, *Between MITI and the Market. Japanese Industrial Policy for High Technology*, Stanford University Press, 1989.
- Phillips, Till, "La administración de pequeñas empresas en Estados Unidos: programas para la creación y expansión de pequeñas empresas", *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 6, México, junio de 1993.
- Porter, Michael, *The Wealth of Nations*.
- Pratten, C., *The Competitiveness of Small Firms*, Cambridge University Press, 1991.
- Rayman, Ruth, *Small and Medium Sized Enterprises in Canada: Trends and New Directions for the 90's*, ponencia presentada en el III Congreso Internacional sobre Dirección Empresarial, Querétaro, México, 15 de octubre de 1992.
- Ruiz Durán, Clemente, "México en la Era del Pacífico. Ensayo sobre las raíces del crecimiento diferencial", *Investigación Económica*, núm. 92, abril-junio de 1990.
- , "El comercio en la Cuenca del Pacífico", *Comercio Exterior*, vol. 40, núm. 6, México, junio de 1990.
- , "México: crecimiento e innovación en las micro y pequeñas empresas", *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 6, México, junio de 1993.
- , "Innovación financiera en el Pacífico Asiático. El paradigma de la diversificación institucional", *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 12, México, diciembre de 1993.
- , *Economía de la pequeña empresa. Hacia una economía de redes como alternativa empresarial para el desarrollo*, Ariel, 1995.
- y M. Kagami, *Potencial tecnológico de la micro y pequeña empresa en México*, Biblioteca de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, núm. 5, Nacional Financiera, México, 1993.
- y C. Zubirán, *Cambios en la estructura industrial y el papel de las micro, pequeñas y medianas empresas en México*, Biblioteca de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, núm. 2, Nacional Financiera, México, 1992.
- Schumacher, J.S., *Small is Beautiful*, Harper and Row Publishers, 1973.
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, *Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña*, México, 1985.
- Shieh, G.S., *Boss Island. The Subcontracting and Micro Entrepreneurship in Taiwans Development*, American University Studies, Series xi, Anthropology and Sociology, vol. 60, Peter Lang Publishing Inc., Nueva York, 1992.
- Signorini, Federico, "The Price of Prato or Measuring the Industrial District Effect", mimeo., noviembre de 1991.
- Siricharoen, Munchula, "Some Interesting Aspects of Small Business in Thailand", en *Seminar on Policy for Financial Assistance System to Small and Medium Business*, Taiwan, 2-18 de mayo de 1994.
- Smith, L.H., K. Dickson y L.S. Smith, "There Are Two Sides to Every Story: Innovation and Collaboration within Networks of Large and Small Firms", *Research Policy*, núm. 20, 1991.
- Statistics Bureau Management and Coordination Agency, *Japan Statistical Yearbook 1992*, pp. 120-121.
- Su, Chin-ho, "How to Make a Good Communication among Up, Middle and Down Stream Industries", documento presentado en el seminario How to Assist Small and Medium Enterprises to Get Efficient Management Skill and Method for the Top Managers of Government or Semiprivate Organization, Industrial Coordination Center, 10 de enero a 6 de febrero de 1994.
- Taiwan Institute for Economic Research, International Economic Cooperation Development Fund, Ministry of Economic Affairs, *Seminar on the Development of Small and Medium Enterprises in Republic of China*, 4 a 17 de mayo de 1992.
- The European Observatory for SMES, *First Annual Report 1993, The State of Small Business: A Report of the President*, US Government Printing Office, Washington, 1982.
- Wu Hui, Lin, y Tein-Chen Chou, "Small and Medium Enterprises and Economic Development in Taiwan", *Industry of Free China*, marzo de 1988.
- Yokohama City, *Kanazawa Industrial Complex 1990*.