

La **micro, pequeña y mediana empresa** en **China: retos** ante la **OMC**

JUAN GONZÁLEZ
GARCÍA *

La teoría económica tradicional dicta que la empresa, esté en una estructura socialista o capitalista, es la base de la producción de bienes y servicios en cualquier país u organización económica. Los principios rectores de la empresa están ligados con el manejo óptimo de los recursos escasos (materiales, financieros, humanos, etcétera) y la selección de técnicas económico-tecnológicas y se guían siempre por criterios de maximización económica. Los principios de la teoría de la empresa plantean la importancia del entorno económico, político y social en el mejor desempeño de la empresa.

En la práctica, sin embargo, no siempre es posible obtener y mantener los máximos beneficios económicos ni desde el punto de vista de la teoría económica ni de la empresa, en especial cuando los criterios que rigen la producción social no sólo son económicos sino también políticos y sociales y más aún cuando las estructuras de mercado son imperfectas.

A principios del siglo XX China poseía un sistema económico con características precapitalistas y semicoloniales y cerca de 90% de su población vivía en condiciones de pobreza y marginación absolutas, pero tras la revolución socialista pudo emprender una modernización de su sistema y su estructura económica con base en el modelo socialista de producción. Éste se fundamenta en la propiedad pública de los medios de producción y en la planificación económica como medio para cumplir su máxima: el progreso social en un sentido amplio de desarrollo económico.

Para lograr el crecimiento económico con un progreso social equitativo fue crucial el papel de las empresas, en particular el de la gran industria pesada, la empresa artesanal y la manufacturera, tanto en el sector industrial y la cooperativa agrícola como en el sector primario.

La empresa china se convirtió en el eje motriz del sistema de reproducción global en el período entre 1949 y 1978. Cumplió su función cuando las metas económicas eran realistas, pero no lo logró cuando éstas eran exageradas o cuando se presentaron problemas económicos (cuellos de botella e infraes-

* Universidad de Colima <gogar@cgic.ucol.mx>.

estructura insuficiente), políticos (luchas internas del Partido Comunista Chino) y militares (guerras de Corea y Vietnam).

Para fines del decenio de los sesenta, con la reforma económica y el cambio al modelo de desarrollo orientado hacia el exterior, de nuevo la empresa fue la unidad básica de producción y reproducción del sistema social; pero en esta ocasión con la conducción no sólo del Estado sino también del mecanismo de mercado y sus leyes de oferta y demanda como determinantes del equilibrio económico y de una mayor eficiencia factorial.

En la actualidad China se encuentra ante el desafío de lograr mayor eficiencia como consecuencia de su ingreso en la Organización Mundial de Comercio (OMC),¹ por lo cual la empresa estará sujeta a mayores presiones internas y externas para mejorar su competitividad. Ante ello, la empresa estatal y privada retoma una importancia superlativa en el proceso de crecimiento chino. De su buen desempeño dependerá en gran parte el logro de los objetivos de desarrollo a mediano y largo plazos. Con base en las anteriores consideraciones, en este artículo se presenta un panorama general de la importancia de la empresa, en particular la micro, pequeña y mediana, en el proceso de transformación de la economía china en su modelo socialista; en su primera etapa (1949-1978), la "versión I" o "pura" de la época maoísta, y en especial en la segunda (1979-2000), la "versión II" o de "mercado" de la etapa Deng y post Deng.

La perspectiva teórica empleada se sustenta en la teoría del desarrollo económico neoinstitucional (TDEN). Ésta se centra, además de los factores netamente económicos para lograr el desarrollo (ahorro, comercio, tierra, trabajo, capital, tecnología, etcétera), en los factores institucionales formales e informales en tanto fundamentos complementarios. Las condiciones *sine qua non* del crecimiento son la transformación estructural de la economía y su repercusión social.

Si bien esta propuesta teórica destaca la función de las instituciones en el desarrollo, su sola presencia no garantiza éxito alguno. Por el contrario, las fallas e ineficiencias institucionales, principalmente de los gobiernos, muy probablemente causarán un rezago en el crecimiento económico de sus poblaciones.²

La clave para el éxito será, por tanto, estimular el surgimiento de instituciones eficientes o bien promover el cambio institucional. Éste puede darse de manera discontinua o sostenida. Tanto una como otra posibilitan el desarrollo, pero la diferencia entre ellas es su profundidad y duración. Mientras el cambio discontinuo tiene efectos inmediatos y espectaculares, el cambio constante es menos perceptible, pero de efectos más contundentes y duraderos.³

China experimentó ambos cambios y conforme a la teoría con el cambio discontinuo los efectos inmediatos fueron mayores, pero con el sostenido tuvieron mayor duración.

LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN LA PRIMERA ETAPA DEL MODELO SOCIALISTA CHINO

El modelo socialista puro, desde el punto de vista de la teoría del desarrollo económico neoinstitucional de largo plazo, buscaría transformar las estructuras institucionales chinas, en particular la propiedad de los medios de producción y de organización de la producción.⁴ De ser una economía con bajos niveles de desarrollo e ingreso, se pretendió volverla una economía socialista moderna.

La economía china antes de la reforma socialista de 1949 estaba constituida fundamentalmente por un sector industrial que no abarcaba más de 10% de la producción total; pero en ésta la industria ligera generaba alrededor de tres cuartas partes de la producción manufacturera. Entre las actividades más importantes estaban la de artesanía, del calzado, la textil y del vestido, así como los pequeños talleres de reparación. Esta incipiente base industrial estaba constituida por numerosas microempresas y unas cuantas empresas grandes. Su tecnología era rudimentaria, con equipos simples, técnicas atrasadas y productividad baja.⁵

Con el triunfo de la revolución socialista en octubre de 1949 se intentó crear una base industrial sustentada en la industrialización estilo soviético: la industria pesada desempeña un papel central, mientras que la ligera y agrícola, un papel secundario. Con el Estado al mando de la estructura de la propiedad, la unidad básica de producción recayó en la industria grande y mediana y en la cooperativa y comuna

1. La admisión a la Organización Mundial de Comercio le llevó a China 15 años de negociaciones tanto bilaterales como multilaterales (desde 1986 hasta 2001). En 2001, gracias al Acuerdo de Postulación logrado con México el 14 de septiembre de ese año y al acuerdo de la 18ª reunión con el grupo de trabajo China-OMC del 17 de septiembre del mismo, este país logró su incorporación en la reunión ministerial de Doha, Qatar, en noviembre y su calidad de miembro a partir del 11 de diciembre de dicho año.

2. Douglass C. North, *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, FCE, México, 1993, y Oliver E. Williamson, "The Institutions of Governance", *The American Economic Review*, 1998, pp. 75-79.

3. Samuels J. Warren, "Institutional Economic after One Century", *Journal of Economic Issues*, vol. 34, núm. 2, 2000, pp. 305-315.

4. Susan Shirk, "Internationalization and China's Economic Reforms", en Robert O. Keohane y Helen Milner, *Internationalization and Domestic Politics*, Cambridge University Press, 1996.

5. Liu Suinnian y Wu Qunan, *Breve historia de la economía socialista de China (1949-1984)*, Beijing Informa, Pekín, 1984.

popular en el sector agrícola, lo cual excluyó de la gran planificación a la micro y pequeña empresa.

Por el lado de la estructura formal de la propiedad, la industria pública eliminó a la privada en tan solo seis años (de 1949 a 1955). A partir de entonces, toda la industria pasó a manos del Estado o, en forma de fusión, asumió una condición público-cooperativa. En teoría, cada empresa se organizaba según sus propias necesidades; es decir, cada una tenía autonomía financiera y de decisión, además de su propio registro contable. Sin embargo, esto no implicaba que se administrara con un modelo de pérdidas y beneficios o de maximización de beneficios. Por el contrario, la empresa pública continuaba operando con pérdidas, pues sus activos eran propiedad del Estado y de sus órganos subordinados. Su administración, por tanto, no seguía los criterios de mercado o científicos, sino lineamientos políticos en los que el plan económico se sujetaba a los designios del supervisor del partido comunista chino y a la planificación del Estado, que fijaba metas para la producción que el administrador tenía que cumplir.⁶

La empresa estatal en realidad no determinaba los precios, salarios, ventas, compras, mano de obra, inversiones, proveedores, etcétera. Esa decisión la tomaban los órganos centrales y locales de planificación que establecían de manera vertical las metas anuales.⁷ A la empresa socialista sólo le competía cumplir las metas y patrones establecidos. En tanto unidad económica y contable independiente, se le pedía que entregara un beneficio ideado y calculado sobre los costos determinados por los planificadores. De acuerdo con su cumplimiento, se otorgaban premios o castigos. En general, la dirección de la empresa socialista se sujetaba a las siguientes reglas:

a) Inexistencia de una demarcación de la responsabilidad para cada directivo y obrero.

b) Inexistencia de métodos de estandarización de operación técnica.

c) Inexistencia de patrones de calidad.

d) Carencia de responsabilidad para el mantenimiento del equipo.

e) Mínimas medidas de seguridad y salud.

f) Estricta contabilidad, pero apegada al control político.⁸

Según esta estructura, las pequeñas y medianas empresas se sujetaban a los requerimientos de la gran industria. En tal sentido, la pequeña artesanía, empresas familiares y empresas colectivas contribuían para la consolidación de la gran industria.

6. Joan Robinson, *La gestión económica en China*, Editorial Periferia, Buenos Aires, 1975.

7. Alexander Eckstein, *China's Economic Revolution*, Cambridge University Press, 1977.

8. Jan Deleyme, *La economía China*, Editorial Planeta, México, 1976.

Desde 1949 y hasta 1978 prevaleció esta forma de producción y organización de la producción en la empresa socialista, que a la larga generó problemas. En primer lugar, con la planificación las empresas se manejaron más como apéndices que como unidades independientes. Su objetivo era cumplir las metas del Estado, y a la postre careció de los incentivos económicos suficientes para la producción. En segundo lugar, se dieron una mala asignación y un desperdicio de recursos, lo que contribuyó al fracaso del modelo industrial, pues no se cuidaban ni el uso ni la distribución de los recursos. En tercero, al no tener la empresa responsabilidad alguna sobre la producción y debido a que la compraba el Estado en su totalidad, no se atendió el criterio de calidad y mucho menos se le incentivó para desarrollar nuevos productos. En cuarto, los administradores no tuvieron control alguno sobre los recursos humanos. Si existían trabajadores excedentes y no generaban incrementos de productividad, no se les podía despedir, por lo que también hubo dispendio de recursos humanos. Además, éstos no tenían incentivo material para incrementar la producción y los motivos ideológicos resultaban insuficientes.

Sólo cuando por decisiones políticas se utilizaron incentivos materiales, como en la fase de mercado imperante de 1961 a 1965, la forma de organización de la micro y pequeña empresa se estimuló para incrementar la producción y responder a las demandas del sistema económico y social.

En general, a pesar de la inexistencia de una política industrial dirigida a estimular a la empresa micro o pequeña, durante el período entre 1949 y 1978 este tipo de empresas dominaba la estructura económica, pues de 437 200 empresas, sólo 6 000 eran medianas y grandes. Es decir, 98.6% de las empresas eran de micro y pequeña escala. La mayoría de éstas se dedicaba a la producción primaria (cooperativas y comunas populares), artesanal e industrial con una baja intensidad de capital.⁹

Así pues, durante la primera etapa del modelo socialista puro el papel de la pequeña y mediana empresa sólo fue marginal, debido al manejo centralizado de la economía y a que el entorno de aquélla no le permitió desarrollar sus capacidades organizativas ni motivar a los trabajadores. Como resultado, la empresa micro y pequeña no cumplió la función que le correspondía pues, aunque contribuía a los logros del modelo de manera general, los costos materiales y humanos fueron superiores, mientras que los beneficios sociales y económicos no fueron los esperados. De hecho, hubo un retroceso en los grados de bienestar en la etapa maoísta.¹⁰

9. Susan Shirk, *op. cit.*

10. Juan González García, *China. Reforma económica y apertura externa. Transformación, efectos y desafíos. Un enfoque neoinstitucional*, Instituto Politécnico Nacional, México, 2000.

RESURGIMIENTO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN LA ETAPA DEL MODELO SOCIALISTA DE MERCADO

El sometimiento de la empresa a los designios políticos sólo se redujo cuando se reorientó el modelo de desarrollo económico. En efecto, a fines de 1978 y luego de grandes disputas por el poder,¹¹ China decidió cambiar su modelo y pasar de una economía semiautárquica a una de apertura, de una socialista pura a una socialista de mercado.

De hecho, la base del gran éxito económico de la economía china en los dos últimos decenios (1980-2000) fue sin duda, junto con el manejo correcto de la política económica y de desarrollo, la reforma económica institucional que mediante la transformación de los derechos de propiedad y la reorientación del modelo de desarrollo económico introdujo los incentivos necesarios para el despegue de la economía china con otros apoyos además de la sola planificación.

Con los incentivos materiales y el mecanismo de mercado tanto para los agentes económicos en general como para las empresas en particular, se modificaron las reglas del quehacer económico, lo que permitió el reposicionamiento de la empresa pública y de la privada en especial, en el nuevo modelo de desarrollo económico con orientación externa.

Reforma institucional: transformación de la propiedad y reorganización de la empresa

Con la reforma económica institucional incremental y la introducción del mecanismo de mercado, la descentralización, la apertura y la liberación económicas, se incentivó la competencia y se estimularon la producción, la distribución y el intercambio de bienes y servicios.

Para el caso en estudio, la reforma institucional incremental permitió la creación de diversas modalidades de propiedad y de empresa privada. De hecho, la reaparición de la propiedad privada en los medios de producción implicó la instrumentación del sistema de contratos de responsabilidad como uno de los aspectos fundamentales de la reforma de las empresas del Estado.¹²

En efecto, así como en 1949, en 1978 se volvió a impulsar la organización con base en la empresa privada como motor del desarrollo económico chino. La nueva concep-

ción del desempeño de la empresa transformó a la sociedad china y redefinió el papel de los sectores pequeño y mediano. Junto con la reorientación del modelo de desarrollo y la reforma institucional, la función asignada a la pequeña y mediana empresa sería vital. Para que ésta cumpliera su cometido, se incentivó a la antigua empresa estatal y se estimuló el surgimiento del sector privado. A la par, se elaboró una política industrial y comercial que creó las condiciones para su fomento.¹³

La base del gran éxito económico de la economía china en los dos últimos decenios (1980-2000) fue la transformación de los derechos de propiedad y la reorientación del modelo de desarrollo económico

El Estado otorgó a las empresas la facultad de definir sus planes de producción, la posibilidad de abastecer sus insumos en el mercado, libertad para fijar sus precios, derecho para utilizar sus fondos y para reinvertir recursos en la producción e innovación técnica, así como para otorgar bonos de productividad y contratar trabajadores individuales conforme a las necesidades de la empresa. Esto es, se les permitió controlar sus planes de empleo y expansión.¹⁴

A la par de esta política de estímulos a la producción, se promovió la propiedad privada y otras formas de propiedad. El sistema de responsabilidad se guió por el principio de separar la administración de la empresa y de la propiedad. El grado de responsabilidad y autoridad lo determinó el Estado, en tanto que el de la empresa se rigió por los principios de garantías de cumplimiento.

11. Eugenio Anguiano, *China, de las relaciones económicas recientes a la era post Deng*, El Colegio de México, México, 1997.

12. Gegory Chow C., "China Economic Reform and Policies at the Beginning of the Twenty-first Century", *China Economic Review*, núm. 11, 2000, pp. 427-431.

13. *Ibid.*

14. Ghongwoo Choe C. y Yin Xiangkang, "Contract Management Responsibility System and Profit Incentive in China's State-owned Enterprises", *China Economic Review*, núm. 11, 2000, pp. 98-112.

Con la reforma a las empresas del Estado, en los dos últimos decenios, sobre todo en el de los noventa, se reestructuró el manejo de la empresa en todos sentidos: productivo, fiscal, financiero, de precios, propiedad, administración, inversiones, contratación de personal, quiebras, etcétera.

De esta manera, la estructura de la propiedad cambió de manera radical, pues aunque el Estado la siguió controlando, mediante los contratos permitió y alentó otras modalidades de propiedad además de las estatales: fusiones, colectivas, sistema de acervos y socios conjuntos, propiedad de fondos sociales, de responsabilidad de administración de la propiedad y de organización masiva privada.¹⁵

Con esta transformación las empresas se organizaron en grupos o redes de diversa índole: administración de fondos (para unificar fondos comunes, fusionarse o practicar el sistema de participaciones, como sucedió con compañías de hierro, acero, ingeniería y electrónica), cooperación tecnológica productiva en la manufactura de productos líderes (motores, automóviles) y responsabilidad proporcional para el desarrollo tecnológico (ciencia, tecnología e investigación científica en la producción). También se planearon programas exhaustivos que aprovecharon la apertura internacional del mercado (equipos de energía eléctrica, maquinaria y plantas eléctricas, calentadores, turbinas y transmisiones eléctricas).¹⁶

Hoy en día existen alrededor de 1 630 grupos empresariales, de los cuales han crecido más el de maquinaria, con 282 grupos (17.5%), la industria ligera con 164 grupos (10%), la textil con 130 grupos y la electrónica con 82. Todos ellos se localizan principalmente en la región costera. Guangdong encabeza la lista con 240 grupos y los siguen Shanghai con 163, Jiangsu con 109 y Shanndong con 81.

Organizada de esta forma la pequeña y mediana empresa aprovecha mejor las ventajas regionales y de la apertura, eleva su eficiencia y flexibilidad para generar economías de escala y rompe con las limitaciones regionales para crear producción especializada. Es decir, con la división del trabajo se concentra la producción de ciertos componentes y se producen grandes cantidades de motores, vehículos, aparatos eléctricos, refrigeradores, etcétera que impulsan economías de escala. La promoción de la competitividad interna los capacita para competir en los mercados internacionales.

La evolución de los grupos industriales ha sido determinante para lograr los objetivos de la reforma económica, en

especial porque se han incorporado al comercio internacional y algunas se han transformado en corporaciones internacionales. Algunos han formado un marco administrativo basado en tres niveles, con la corporación como centro de inversión. En ellos, por lo general las decisiones sobre el crecimiento de largo plazo y la utilización de fondos las toman las corporaciones financieras, lo que de alguna manera influye en los beneficios. En tal sentido, la mayor tarea de las fábricas es producir bienes de calidad a bajo costo para ser competitivas en escala internacional.

Asimismo, gracias al surgimiento de los grupos empresariales, se ha dado una mayor vinculación entre las compañías del interior y las de la zona costera. También han sido el punto de convergencia entre el modelo de apertura externa de China y la economía interna, en un proceso de retroalimentación de desarrollo regional (véase la figura 1).

La pequeña y mediana empresa en la transformación económica y la apertura externa

Si bien la importancia de la empresa pequeña y mediana radica en su contribución a la transformación de la producción industrial, también ha aportado a la del sector rural. En efecto, para 1995 existían alrededor de 25 millones de empresas rurales en ramas como ganadería, agrícola, forestal, construcción, transporte, comercio y manufacturera, entre otras. Esta última tuvo un peso preponderante pues contribuyó con alrededor de 30% del valor de la producción total de las empresas rurales.¹⁷

La influencia de estos sectores en el medio rural se observa también en la evolución del empleo, que pasó de 318.86 millones de trabajadores en 1980 a 446.54 millones en 1994.¹⁸ Así pues, la pequeña y mediana empresa¹⁹ como base de la reorganización industrial, de la propiedad privada y de su vinculación externa actual ha sido fundamental para apuntalar el modelo de desarrollo económico y su estrategia externa en esta segunda fase.

En sí, no se puede entender la transformación económica de China en los dos últimos decenios del siglo XX sin compren-

15. Jueichi Wang J., "The Evolution of the PRC's Policies Governing Colleges Graduates Employment", *Issues and Studies*, vol. 34, núm. 23, 1997, pp. 23-50.

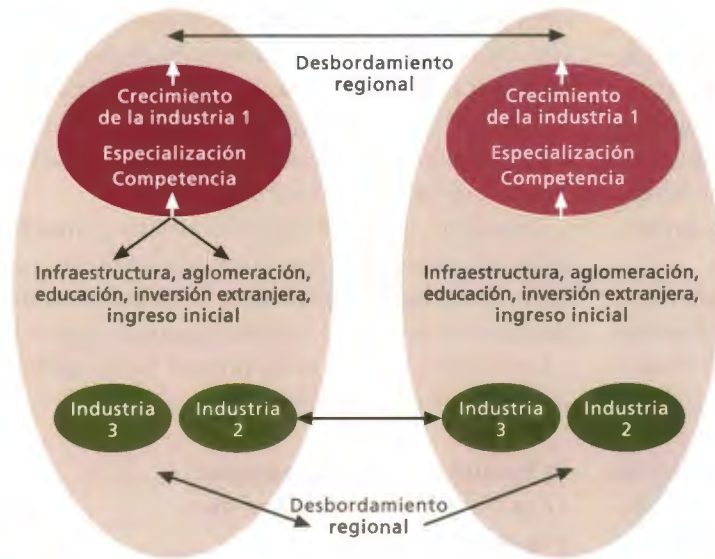
16. Gao Shangquan, "China's Economic Restructuring, Structural Adjustment and Social Stability", *China Economic Review*, 1997, pp. 83-98.

17. Liu Xue Dong, "Autosuficiencia alimentaria y sistemas de producción agrícola. Estudio comparativo entre México y China", *Aportes de la Universidad de Colima*, vol. 7, núm. 12, Colima, México, 1997.

18. Ma. Teresa Rodríguez y Rodríguez, "Industrialización de zonas rurales en China", *Investigación Económica*, núm. 223, UNAM-FE, México, 1998, pp. 77-123.

19. La estructura de la empresa china de acuerdo con el número de trabajadores es: microempresa, menos de 50 trabajadores; pequeña empresa, de 50 a 100 trabajadores; mediana empresa, de 101 a 500 trabajadores, y gran empresa, más de 500 trabajadores.

CHINA: ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL EN LA REGIÓN COSTERA



Fuente: Víctor F. S. Sit, "Industries in Shenzhen; An Attempt at Open-door Industrialization", en Y.C. Jao y C.K. Leung, *China's Special Economic Zones (Policies, Problems and Prospects)*, Oxford University Press, Nueva York, pp. 77-123.

der la evolución y el cambio institucional de la empresa. Entre los rasgos más sobresalientes de dicha transformación se encuentra que el fundamento de la economía interna sigue siendo el sector industrial, que contribuye con alrededor de 55% del PIB; en segundo lugar, el sector privado tiene cada vez más participación en la economía y alcanzó un millón más de empresas en 1998 (véase el cuadro 1).

De acuerdo con Tung²⁰ la participación de la economía privada dentro del PIB total será de 30.8% hacia el año 2010

C U A D R O 1

CHINA: PARTICIPACIÓN DE LAS EMPRESAS ESTATALES, PRIVADAS, INDIVIDUALES Y OTRAS, 1994-1999 (PORCENTAJES)

Tipo de empresa	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Estatales	37.30	33.97	28.48	25.52	28.24	27.50
Colectivas	37.72	36.59	39.39	38.11	38.41	38.40
Individuales	10.09	12.86	15.48	17.91	17.11	n.d.
Otras	14.84	16.57	16.64	18.44	22.90	n.d.
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: "China's Economic and Financial Indicators, 1994-1999" <<http://uschina.org/press/econmarch99.html>>.

20. Ricky Tung, "Possible Development of Mainland China Private Enterprises", *Issues and Studies*, vol. 33, núm. 6, 1997, pp. 1-16.

(véase el cuadro 2). De hecho, para 1998 la tasa de crecimiento del sector privado de la economía fue de 27%.²¹ Es decir, poco a poco la empresa privada va desplazando a la empresa pública, de ahí que sea conveniente que ésta se subordine a las formas de producción, organización y gestión modernas. En cuanto a la participación en el empleo, el sector no estatal genera alrededor de 80% del empleo total y en lo que concierne a la pequeña y mediana empresa ésta genera 78 por ciento.²²

Conforme avanza el proceso de transformación de la economía china, las estructuras de la industria y la empresa van cambiando. Así, en 1995 la estructura y el tamaño de las empresas chinas se formaban por 118 000 empresas estatales, 1 475 000 colectivas, 5 882 000 micro y pequeñas, 60 300 de otras denominaciones y 220 000 de capital externo. Para 1998 se registraron mínimos cambios, pero

hubo un incremento global: 100 000 empresas estatales, 1 200 000 colectivas y 8 millones (86.1%) de compañías micro y pequeñas. Por su parte, las grandes empresas (se podría decir gigantescas) oscilan entre 1 000 y 1 600, localizadas principalmente en el sector pesado.²³ Lo más importante es que éstas responden por más de 40% de la producción industrial.

C U A D R O 2

CHINA: PARTICIPACIÓN DE CADA SECTOR ECONÓMICO EN EL PRODUCTO INTERNO BRUTO, 1978-2010 (PORCENTAJES)

Año	Sector económico		
	Estatal	Colectivo	No estatal
1978	56.0	43.0	1.0
1993	42.9	44.8	12.3
1995	41.5	43.9	14.6
2000	38.5	41.3	20.2
2010 ^a	34.7	34.5	30.8

a. Estimado.

Fuente: Ricky Tung, "Possible Development of Mainland China Private Enterprises", *Issues and Studies*, vol. 33, núm. 6, 1997, p. 7.

21. Gregory Neil y Teney Stoyan, "China's Home-grown Entrepreneurs", *China Business Review*, vol. 28, núm. 1, 2000, pp. 14-18.

22. Gregory Chow C., *op. cit.*

23. Banco Asiático de Desarrollo, "Peoples Republic of China", *Key Indicators of Developing Asian and Pacific Countries*, 2000, pp. 82-91.

Ahora bien, en lo que se refiere a su participación en el modelo de apertura externa, la pequeña y mediana industria ha sido fundamental para vincular las provincias del centro e interior con la zona costera. Es decir, se han creado formas de organización industrial hirschmaniana, donde las provincias de la región costera han servido de enlace entre los productos locales y las economías de Hong Kong y Taiwan, principalmente. Para tales eslabonamientos ha sido determinante el modelo de organización industrial de estas dos ciudades, dominado por las empresas pequeñas con base en la exportación de productos de la industria ligera, que presenta una relación trabajo-capital intensiva en trabajo, además de sistemas de contratación y subcontratación del proceso productivo.

Para alcanzar los objetivos de vinculación de las empresas manufactureras chinas, en las que predominan las pequeñas y medianas, el ambiente generado tanto por éstas mismas, como por los gobiernos central, provincial y municipal de los países de la región propició una cultura de competencia y eficacia que alentó la productividad. Ello fomentó formas características de integración con la economía mundial y distintos patrones de estrategias industriales entre ambos tipos de industria no sólo del interior, sino también del exterior.²⁴

Las empresas de Taiwan y Hong Kong han creado flujos para abrir redes de transacciones y mecanismos de contratación y subcontratación que dotaron de una dinámica particular a las empresas chinas, lo que propicia una alta flexibilidad y tasas de extinción y fundación, así como altos flujos de empleo y desempleo con base en las densas redes de transacciones, contratos y en especial de relaciones personales, lo que ha estrechado aún más los nexos económicos entre la población del interior y la del exterior.

LOS RETOS DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA ANTE EL INGRESO A LA OMC

China acaba de lograr su ingreso a la OMC y los desafíos que esto implica están ligados con el modelo de desarrollo y la estrategia de apertura externa, pero muy en particular con la pequeña y mediana empresa que, como se destacó, se está perfilando como el predominante del sistema económico de reproducción chino.

Algunos de los efectos inmediatos, de acuerdo con las proyecciones de los principales organismos económicos inter-

nacionales, son el incremento de la participación de China en el comercio mundial, que se espera aumente entre 10 y 15 por ciento en los próximos 20 años, en especial los productos textiles, el calzado, las nuevas tecnologías, la ropa y los artículos electrónicos, entre otros.

Con tal expectativa de crecimiento del comercio chino (hacia el año 2001 se convirtió en la sexta economía exportadora a escala mundial) el PIB se verá afectado hasta en dos o tres puntos porcentuales. También debido a su entrada a la OMC se calcula un incremento del comercio chino de alrededor de 120 000 millones de dólares en el período de 2001 a 2005 y también se espera que la inversión extranjera directa repunte, luego de los decrecimientos sufridos en 1999 y 2000, y que se ubique cerca de los 50 000 dólares anuales.

Otro de los efectos colaterales será la certidumbre que se le dará a la política comercial china y al manejo de sus instrumentos arancelarios y no arancelarios. Por último, la economía internacional estará completa por la inclusión en su estructura formal de una de las principales potencias exportadoras en escala mundial.

En general, los efectos que se esperan en la economía china en el mediano y largo plazos son:

- Crecimiento de su participación en el comercio mundial.
- Mayores montos de captación de inversión extranjera.
- Certidumbre en el exterior y en el interior.
- Transformación estructural de la economía encabezada por el sector de servicios.
- Crecimiento económico alto y sostenido de 7% promedio anual en los próximos 10 años.
- Estabilidad macroeconómica.
- Aceleración o conclusión de la reforma económica institucional.
- Casi total apertura económica.
- Normatividad económica acorde a la internacional.
- Reconversión industrial y de la estructura comercial.
- Incremento de la competitividad de la economía.
- Consolidación del sector privado.
- Posibilidad del cambio institucional continuo.
- Saneamiento de las empresas estatales.
- Aceleración de la reforma al sistema financiero.
- Ampliación de la demanda interna.
- Creación de fuentes de trabajo.
- Prosperidad de la economía de mercado.
- Incremento de los niveles de bienestar y disminución de la pobreza.

Como se ve son diversos los efectos y grandes los desafíos que tendrá que enfrentar China a su entrada a la OMC. La importancia de la micro, pequeña y mediana empresa se ha destacado por el gran crecimiento y desarrollo en los últimos años

24. Barry Noughton, "China Reforms Structural and Welfare Aspects. Chinese Institutional Innovation and Privatization from Below", *The American Economic Review*, vol. 74, núm. 5, mayo de 1984, pp. 266-270.

que la han convertido en una importante fuerza para contribuir a la evolución rápida y sostenida de la economía. Sin embargo, también es cierto que estas empresas presentan una problemática propia:

- En general, se encuentran dispersas y padecen deseconomías de escala.
- Cuentan con un bajo nivel tecnológico y equipo obsoleto.
- Tienen trabajadores poco calificados.
- Su nivel de operación es bajo y tiene una incipiente experiencia administrativa.
- Su acceso al mercado internacional en forma directa es reducido aunque esté vinculada a las redes de exportación.
- Su legislación es imperfecta y tendrá que mejorarse.
- Las políticas de incentivos son poco eficaces.
- Sufre escasez de financiamiento.²⁵

Ante esta problemática el gobierno planeó algunas medidas e incentivos para promover el crecimiento de las empresas privadas e individuales:

a) Otorgó permisos para operar en todos los tipos de industria y comercio, excepto ciertas clases de productos industriales y materias primas.

b) Asumió amplios compromisos con las empresas.

c) Facilitó la cooperación con los socios externos.

d) Creó varias instituciones para promover su desarrollo: el Centro de Cooperación y Coordinación Empresarial de China; la Asociación para la Cooperación Internacional de las Pequeñas y Medianas Empresas, y el Departamento de Propiedad de la Empresa, que depende del Ministerio de Agricultura y de la Comisión del Estado de Ciencia y Tecnología para promover el desarrollo de la propiedad de la empresa.

Como se observa, ante el desafío de pertenecer a la OMC no son pocos los problemas que China tendrá que resolver. De acuerdo con lo establecido en este trabajo sobre la trascendencia de los factores institucionales en la reforma china, en esta segunda etapa del modelo de desarrollo económico socialista de largo plazo la propia reforma habrá de transitar del cambio continuo característico de hoy día a una semiaceleración y conclusión de la misma. Con ello se daría paso a la consolidación de dicho modelo con una estructura económica fincada en la empresa, en especial la privada, como fundamento de la tercera fase que inicia con su ingreso a la OMC.

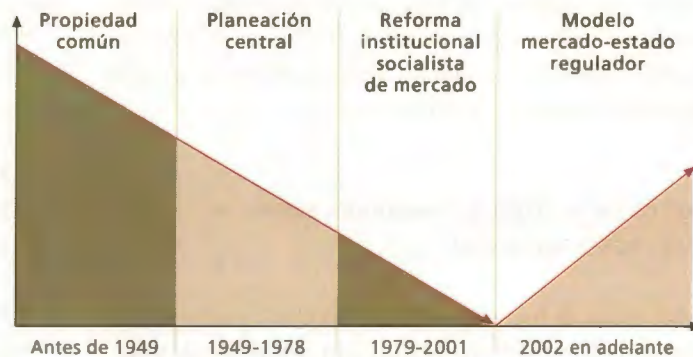
En este sentido, la reforma institucional de los dos últimos decenios deberá transitar de un sistema económico dirigido por el Estado y complementado por el mercado, a uno de mayor equilibrio entre ambas partes regido no sólo por las leyes de la oferta y la demanda sino también por la regulación y la operatividad de mercado por parte del Estado (véase la figura 2).

Ello significa que uno de los retos más importantes para la economía china es la apertura casi total a los grandes flujos comerciales, industriales, tecnológicos, humanos, de telecomunicaciones y financieros que a su vez habrán de generar problemas de toda índole. La estructura institucional será determinante para llevar a buen fin los objetivos de la apertura, que no son otros que aprovechar las ventajas comparativas chinas en cada uno de estos grandes rubros y sacar ventaja de la pertenencia al principal organismo rector del comercio mundial.

Éste será, pues, el escenario donde tendrá que progresar la pequeña y mediana empresa china; dependiendo de su respuesta a dichos retos contribuirá o no a la consolidación del modelo de desarrollo económico de su país en este siglo XXI.

F I G U R A 2

CHINA: TRANSFORMACIÓN INSTITUCIONAL CONTINUA



Fuente: elaboración propia con base en William Kerr y MacKay, "Is Mainland China Evolving into a Market Economy?", *Issues and Studies*, vol. 33, núm. 9, p. 38.

25. APEC, *Perspectives on SME's in China*, análisis especial, Singapur, 2000.



CONCLUSIONES

En este breve estudio se ha revisado *grosso modo* el papel de la empresa micro, pequeña y mediana en la transformación económica de China en las dos grandes etapas de su modelo de desarrollo de los últimos 50 años. De ahí se comprobó que los factores institucionales y el ambiente externo e interno han sido determinantes para la transformación económica china, en particular en lo relacionado al manejo de la empresa.

Si bien en la primera etapa del modelo de desarrollo socialista la empresa no tuvo las condiciones necesarias para su desarrollo, principalmente por factores institucionales y de dirección, en la segunda etapa su contribución a la transformación económica fue en verdad determinante.

La reforma económica institucional de fines del decenio de los setenta tuvo la virtud de introducir nuevas reglas al quehacer económico mediante cambios al marco normativo y a la apertura económica. Ello generó los incentivos económicos necesarios para incrementar la productividad y transformar la estructura y el tamaño de la empresa y convertirla así en el motor interno del crecimiento que, en complemento a la apertura, le ha permitido a China alcanzar cierto éxito en su modelo de desarrollo.

La administración de la producción guiada por el mecanismo de mercado y el surgimiento de eslabonamientos productivos internos y externos permitieron el progreso del sector privado y están creando mejores expectativas para la población, lo que alienta la consolidación de esta nueva estructura y de la organización de la producción.

No todo está resuelto, pues si bien China ha tenido grandes logros, el proceso de construcción de una estructura económica sólida, eficiente y competitiva como la que deberá tener ante su entrada a la OMC aún habrá de aplicarse en escala organizacional, ya que gran parte de su reciente éxito macroeconómico se explica por los bajos precios de sus productos en los mercados internacionales, en los que a su vez se le acusa de prácticas desleales de comercio.

En la OMC deberán ofrecer bajos precios y además adquirir una cultura de calidad y competencia. Es sabido que muchos productos chinos carecen de suficiente calidad, pero también que sus precios son competitivos y que cumplen con las expectativas de los consumidores de bajos ingresos.

Como sus débiles ventajas comparativas y competitivas no podrán mantenerse por siempre, principalmente por la aparición de nuevos competidores internacionales con menores costos salariales, China se verá obligada a buscar nuevas fuentes de ventajas comparativas que se prevé encontrará en la empresa privada y sus ventajas competitivas reales. 