

Empresa, innovación y desarrollo

Hernández Umaña, I. D. (2008). *Empresa, innovación y desarrollo*. Bogotá: Unibiblos.

El libro del profesor Iván Hernández y del equipo de colaboradores de su grupo de investigación (*Empresa, innovación y desarrollo*) constituye una mirada nueva y refrescante sobre la estructura organizacional de la economía colombiana. El análisis tradicional de esta última, incluso en las miradas heterodoxas, tiende a ignorar el papel que desempeñan las pequeñas unidades económicas tanto en el mundo de la producción como en el de la distribución. En el mejor de los casos, se les considera como un fenómeno marginal que, con un desarrollo sostenido, basado en las grandes unidades de producción, tendería a desaparecer en el tiempo.

El trabajo de Hernández, por el contrario, centra su análisis en “por qué y cómo emergen las firmas –las pequeñas unidades de producción y cómo se integran en el contexto de una economía en la cual existen firmas avanzadas conectadas a los mercados mundiales y una masa de productores que se esfuerzan por sobrevivir, con bajos recursos, en un vigoroso sector informal”.

El texto parte de la taxonomía desarrollada por el Global Entrepreneur-

ship Monitor (GEM), para clasificar las pequeñas unidades económicas (PUE): basadas en la necesidad y en la oportunidad. Las primeras surgen, en los países en desarrollo, principalmente para escapar del desempleo y de la miseria, mientras que las segundas nacen para aprovechar una oportunidad identificada por el potencial empresario para desarrollar una nueva actividad en el mundo de la producción, bien sea de bienes o de servicios. Taxonomía más adecuada que la tradicional de formal o informal, que hace referencia al cumplimiento de ciertos requisitos de carácter regulatorio y no a la naturaleza misma de la firma; o la más antigua, de los años cincuenta y sesenta del siglo pasado, en la cual se contraponía sector moderno y sector tradicional. Esta última concepción pretendía que las unidades económicas del sector moderno se guiaban por decisiones racionales, mientras que las del sector tradicional lo hacían recurriendo a la costumbre y, por tanto, no tenían un carácter racional.

Dicha clasificación sirvió de fundamento metodológico para la construcción de las teorías del dualismo estructural en los países en desarrollo, en boga en los años cincuenta y sesenta, según las cuales estos sectores eran independientes entre sí, sin conexión, sin comunicación y que sólo el desarrollo económico –que es por supuesto para esta concepción el desarrollo del sector moderno–, irían reduciendo paulatinamente, hasta su desaparición, el sector informal.

La concepción formal/informal, profundamente anclada en el pensamiento del Banco Mundial, no está en el fondo muy alejada de la concepción dualista, especialmente en materia de política económica, en particular cuando recomienda que para desarrollarse los países deben formalizar su sector informal, confundiendo los medios con los resultados. Por el contrario, para Hernández las pequeñas unidades económicas, tanto las de necesidad como las de oportunidad, se guían por decisiones racionales, y están profundamente incrustadas (encajadas) en el ámbito de las grandes empresas. Hacen parte importante del conjunto de la economía colombiana. Así, por ejemplo, las tiendas de barrio (informales y en gran parte basadas en la necesidad) distribuyen por lo menos

70% de la producción de las grandes empresas de alimentos procesados, bebidas (cerveza, gaseosas) y artículos de aseo. “Para la gran industria las tiendas representan la puerta de entrada a una gran masa de consumidores de bajos recursos que está alejada, tanto física como económicamente, de los grandes supermercados modernos. En un país como Colombia, el acceso al mercado de las personas más pobres o a la ‘fortuna en el fondo de la pirámide’ es uno de los problemas fundamentales de las grandes empresas”. Las pequeñas unidades económicas son dominantes en la distribución de bienes, comercio minorista, transporte terrestre de carga y urbano, talleres de reparación y una parte considerable de los servicios personales.

A raíz de la apertura comercial, a inicio de los años noventa, y la consiguiente reestructuración del sector manufacturero, las pequeñas unidades de producción han empezado a representar un nuevo papel en relación con las grandes unidades de producción, como proveedores de partes y piezas, y como prestadoras de ciertos servicios industriales (mantenimiento, logística, etc.). Continúan envueltas en las antiguas relaciones entre las pequeñas unidades de producción y las grandes firmas, las primeras como productoras de insumos –en general producidos en condiciones oligopólicas–, y las segundas como utilizadoras, en una relación de dominación/subordinación, situación corriente en metalmecánica, transformación de plásticos, calzado de cuero, productos químicos, confecciones y ciertos alimentos.

Dos temas principales son objeto de investigación por parte de Hernández, que van, a su turno, a estructurar el conjunto del libro: i) la determinación de la naturaleza y de las características de los empresarios de las pequeñas unidades económicas, diferenciando los *entrepreneur* de unidades surgidas de la necesidad, de aquellos de las unidades surgidas de la oportunidad, y ii) la naturaleza de las relaciones que se establecen entre las pequeñas firmas, con altos grados de informalidad y las grandes empresas.

Hay diferencias cualitativas importantes dentro de las pequeñas unidades económicas, según las capacidades y las habilidades del empresario, distin-

ciones que les permiten a unas permanecer en el tiempo, crecer, adaptarse a las condiciones cambiantes del entorno, mientras que otras, por el contrario, desaparecen o terminan marchitándose. Capacidades y habilidades que van a depender del capital escolar adquirido por el empresario, de su experiencia laboral, del capital social que dispongan, aspectos que le permiten movilizar recursos (económicos, técnicos, sociales, entre otros) para la realización de sus proyectos. Igualmente, el reconocimiento social por parte de su entorno y su capacidad de liderazgo son factores favorables para el éxito de la empresa. Por el contrario, la ausencia de muchos de los elementos antes señalados compromete el éxito de la misma. Infortunadamente, en nuestro medio, los empresarios surgidos de la necesidad, en su mayoría carecen de los factores que facilitan el éxito.

El éxito de Italia en la segunda mitad del siglo XX fue, en gran medida, el resultado de la consolidación de una densa red de pequeñas y medianas empresas comprometidas con el cambio técnico y la innovación. Un papel crucial desempeñaron en la consolidación de la tercera Italia –como lo llama la literatura especializada– los sindicalistas despedidos en las grandes huelgas del inicio de los años cincuenta, que enfrentaron su licenciamiento creando pequeñas empresas, que posteriormente (una parte apreciable de ellas) se consolidaron, crecieron y dieron lugar a ese proceso de crecimiento.

Esos nuevos empresarios, en gran parte miembros del Partido Comunista italiano, se caracterizaban por su liderazgo, conocimientos técnicos, habilidades políticas, y gozaban de gran simpatía en su entorno social. En suma, disponían de importantes volúmenes de capital social que utilizaron para movilizar recursos económicos, financieros, técnicos y sociales para establecer sus empresas. La confianza arraigada en su entorno social, familiares y amigos fue tal, que la creación de este enorme número de empresas fue financiado por la comunidad directamente, sin pasar por el sistema financiero (los bancos) ni ser objeto de políticas gubernamentales.

Cómo hacer, en nuestro medio, para desarrollar en los empresarios de las

PUE (particularmente en los que surgieron por la necesidad), capacidades para asimilar y desarrollar innovaciones, es una de las preocupaciones del trabajo de Hernández. Íntimamente ligado a lo anterior está la elucidación del tipo de relaciones que tienen las grandes empresas con las de tamaño inferior. Mientras que un cierto tipo de relaciones permite "... la generación de capacidades organizacionales para la construcción de densas redes de confianza, inclusión e integración de fuerzas productivas marginales como lo son las empresas por necesidad al circuito del sistema económico de las empresas por oportunidad", otro tipo de relación no lo permite.

En nuestro caso, las densas relaciones que se han establecido durante décadas entre las grandes firmas, de ciertas ramas industriales y las tiendas de barrio (sus principales canales de distribución), no han conducido a estas últimas, de forma perceptible, a mejorar sus capacidades administrativas o a introducir innovaciones que les permitan mejorar su eficiencia. Igualmente, en el sector manufacturero no abundan los ejemplos de relaciones que hayan llevado a las pequeñas unidades de producción a generar capacidades de innovación que les den la posibilidad de ser más competitivas.

El gran interrogante, desde el punto de vista de las políticas públicas, es cómo formar redes que permitan mediante el aprendizaje, la adaptación, la generación y la absorción, generar procesos de innovación para alcanzar la cohesión social y la equidad. Para Hernández esto es posible sólo si se modifica la visión que tiene el Estado, a través de la administración pública, acerca del papel que representan las PUE dentro de la economía nacional, y de la articulación de estas con las grandes empresas.

En este sentido, la administración pública debe convertirse en articuladora y organizadora de los distintos actores sociales que participan en los procesos de innovación; en animadora de esas redes socio-técnicas que unen desde los actores dedicados a la investigación científica abstracta hasta aquellos dedicados a la difusión tecnológica y su aplicación en el campo productivo. En estas redes extensas, las relaciones entre los actores son muy variadas; algu-

nos de ellos se vinculan bajo el signo de la cooperación, mientras otros lo hacen a través del mercado. La cooperación entre pares, los acuerdos y los contratos, la jerarquía y el mercado son las principales formas de relacionamiento de los actores que conforman las redes tecno-económicas o socio-técnicas que unen a los actores que participan en los procesos de creación, difusión, valorización y aplicación de innovaciones tecnológicas.

En consecuencia, los incentivos que requieren los agentes para llevar a cabo las interrelaciones son igualmente variados, lo cual exige al animador de la red –en este caso, la administración pública– una gran capacidad de negociación con los diferentes actores sociales. Convencer y negociar son las acciones clave; la administración debe estar en capacidad de argumentar y convencer a los diferentes actores sociales de que los cambios en sus conductas, en sus patrones de actuación, en sus rutinas no sólo benefician al conjunto de la sociedad sino también a ellos mismos. No es un problema de altruismo: los actores se movilizan únicamente en la medida en que el cambio de la conducta les sea beneficioso. Como señala Hernández, "los lazos de los burócratas estatales con los grupos sociales son fundamentales para un desarrollo social eficaz".

La consolidación de la gran empresa y la estructuración de un mercado mundial de bienes acontecida en la segunda mitad del siglo XIX requirió "funcionarios públicos más capacitados y con conocimientos técnicos que respondan a las crecientes demandas de las actividades productivas", razón por la cual se da una coevolución de la empresa y la expansión burocrática. Tiene lugar la gran transformación, como llamó Karl Polanyi a este proceso. Infortunadamente, la expansión de los aparatos estatales, en nuestro medio, tomó un cariz distinto, una tonalidad diferente.

La comparación que lleva a cabo el profesor Hernández de la administración pública de Corea del Sur y la colombiana, a la luz de los trabajos de seminales de M. Weber (1922) y de J. Shumpeter (1943), le permite aprehender las diferencias entre una y otra, y señalar las debilidades en la estructura organizacional de la administración

pública de Colombia, las cuales impiden emprender, de forma exitosa, proyectos de gran complejidad como la construcción de las redes socio-técnicas antes señaladas, redes de cooperación que son indispensables para la transformación de la estructura productiva, que permitan desarrollar, entre los diferentes actores sociales, capacidades para asimilar el cambio técnico y coordinar acciones con otros miembros de la sociedad.

Se requiere, en consecuencia, cambios profundos, como lo señala Hernández, en las instituciones de la ad-

ministración pública para diseñar políticas públicas que superen las falsas dicotomías mercado/Estado, regulación/desregulación, público/privado, y conduzcan a la construcción de capacidades sociales para asimilar y promover las innovaciones tecnológicas, que faciliten el desarrollo de actividades tecnológicas más complejas. El paso de las ventajas heredadas de carácter estático, a las ventajas construidas de carácter dinámico.

El trabajo del profesor Hernández es una grata invitación a replantear, desde un punto de vista original, cómo

han sido algunos procesos de nuestro desarrollo, al mismo tiempo que se formulan preguntas sobre el qué hacer para lograr un desarrollo económico y social más incluyente y equitativo, a través de un sutil análisis dialéctico entre empresa y desarrollo.

AUTOR DE LA RESEÑA**Gabriel Misas Arango**

Magíster en Ciencias Económicas, profesor titular de la Universidad Nacional de Colombia, director del Instituto de Estudios Políticos y Relaciones Internacionales (Iepri).
Correo electrónico: gmisasa@unal.edu.co