

rado. La indemnización, no sobra agregar, es apenas compensatoria.

Si bien estas acciones no han tenido efecto real apreciable, su valor psicológico ha sido inmenso y ha aumentado considerablemente la eficacia de las asociaciones, que suelen intimidar a los productores con la simple posibilidad de mellar su reputación.

Harto más importante que la minucia jurídica me parece hacer resaltar la realidad social que subyace en este libro: un "recortado enfoque social que se le da al derecho privado desde las mismas aulas de la universidad" (pág. 55). Se ha creado un curioso antagonismo imaginario. "Cuando por alguna circunstancia se originan simultáneamente agravios contra el interés privado y público, las gentes se ocupan del primero y hacen caso omiso del segundo". Y esta afirmación amargamente rotunda: "Nadie en Colombia suele pelear o preocuparse por las cosas del vecino". Bienvenida sea, pues, la nueva y prestigiosa figura del abogado del interés público.

LUIS H. ARISTIZÁBAL

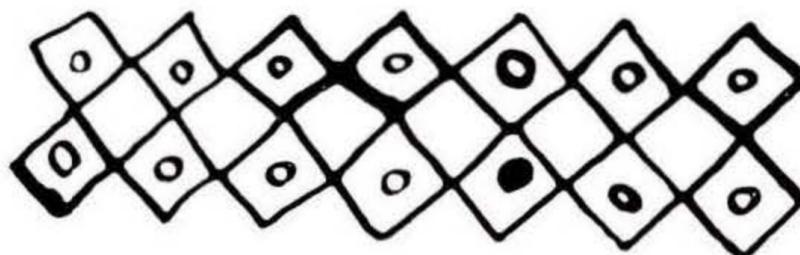
Cómo crear y hacer crecer industrias pequeñas y medianas

Success in small and medium-scale enterprises. The evidence from Colombia
Albert Berry, Mariluz Cortés, Ishfag Ashfag
The World Bank Research Publications,
Washington D.C., 1987, XIII-289 págs.,
2 apéndices, 77 tablas

Constituye un documentado estudio del comportamiento de la pequeña y mediana industria colombiana en la década iniciada a fines de los años setenta. Se hizo con el objetivo de establecer el papel desempeñado por las empresas de escala menor en el incremento de la producción y el empleo, así como con el de examinar

los problemas y perspectivas a partir de un estudio de caso. Este libro resume así el interés del Banco Mundial por ofrecer también modelos de éxito sectorial empresarial para los países en desarrollo en los años ochenta.

La colaboración de varios autores permitió integrar una recopilación muestral, adelantada por M. Cortés y A. Ishfag, con las series estadísticas cronológicas compiladas por Albert Berry. En la bibliografía (pág. 275) se comprueba la importante sustentación investigativa de estos autores —todos del equipo del Banco Mundial—, en especial del economista Berry, quien ya desde 1972 había presentado estudios sobre la pequeña industria en Colombia.



La consulta de materiales bibliográficos que orientó esta investigación giró en torno a diversas fuentes de información sobre la industria "menor" colombiana, entre las cuales se destacan las producidas en inglés, que aventajan notoriamente los escasos estudios serios producidos en el país sobre el particular. Aunque básicamente se trata de los trabajos del Economic Growth Center y del World Bank Staff Working Papers, adicionalmente se citan otros documentos editados por varios centros de estudios latinoamericanos pertenecientes a universidades estadounidenses, los cuales versan específicamente sobre la industrialización en Colombia y sobrepasan en número los estudios citados como colombianos.

Efectivamente, de 136 entradas por autor y título incluidas en la bibliografía, únicamente veinte corresponden a documentos originados en Colombia. De estos veinte, aproximadamente la mitad son artículos aparecidos originalmente en publicaciones periódicas como Coyuntura Económica (dos), Revista de Planeación y Desarrollo (tres), Revista del Banco de la República (tres) y Desarrollo y Socie-

dad (uno). De los diez títulos restantes, cuatro constituyen aislados estudios de diagnóstico sobre la industria menor, con la autoría de la Corporación Financiera Popular, y de Rudolf Hommes para el Sena, y de Hernando Gómez, R. Villaveces y Lino Jaramillo para el Incomex. Los otros son clásicos en la historiografía empresarial y de la cultura económica: Lipmann, Ficitec y Nieto Arteta.

La anterior consideración cuantitativa acerca del estado en que se halla la técnica de la investigación sobre aspectos tan fundamentales para el desarrollo colombiano, hace surgir varios interrogantes. ¿Cuál es la calidad y utilidad de la investigación sobre la organización productiva colombiana, adelantada por institucio-

nes y centros de estudios multinacionales como los mencionados? ¿En qué nivel —teórico, metodológico, financiero y administrativo— se sitúa nuestra investigación respecto de aquellos trabajos? ¿Estarán aprovechándose debidamente la información, la interpretación y los hallazgos contenidos en los estudios elaborados por tales centros? Cabe anotar cómo la investigación económica "made in Colombia" no comprende estudios en el nivel de doctorado en economía, y se limita significativamente a cumplir requisitos académicos en maestrías y especializaciones. En cambio, muchos trabajos hechos en el exterior sobre la realidad económica de Colombia corresponden a tesis de Ph.D. o equivalentes, lo cual es un buen indicador de su fundamentación, rigor y aportes.

Las características destacables de esta obra están asociadas a la perspectiva de un enfoque relativamente original del tema de la gestión empresarial —micro y macroeconómica— en el país. El método empleado implicó la elección del sector manufacturero mediano y pequeño en Colombia, con base en el supuesto de su notable

dinamismo en la década ya mencionada. Se planteó, entonces, que, mediante la exposición de los pormenores de aquella experiencia y la comprobación de algunos indicadores, se juzgaría cuál había sido el éxito del sector. Durante aproximadamente un año, se entrevistó a 79 firmas en el sector metalmeccánico y a 42 en el de procesamiento de alimentos, para medir niveles de eficiencia económica, así como para determinar los factores de productividad y crecimiento. En términos de crecimiento, se utilizaron las series cronológicas en empresas manufactureras medianas y pequeñas, comparando particularmente su dinámica con aquella que es propia de la gran industria, y también con la que es propia de la producción que usualmente se clasifica como informal, artesanal o de microempresas familiares, y a las cuales se alude en la obra como establecimientos manufactureros con menos de cinco trabajadores (*cottage shop activities*). En lo que hace al punto del tamaño, el estudio no intenta resolver el problema de la inexistencia de definiciones claras y consistentes de las fronteras del sector pequeño industrial, asunto dejado al margen al presentar como características definitorias de la pequeña y mediana industria (en el texto, *SMI*) su simplicidad organizativa y sus dimensiones relativamente reducidas.

El propósito del estudio es —y así se anuncia— es contribuir al amplio debate sobre la política económica y el papel potencial de la pequeña y mediana industria (pág. 3), lo cual supone tratar detalladamente cinco cuestiones: la relación entre tamaño e intensidad en capital y eficiencia; los determinantes de eficiencia entre las empresas pequeñas; la capacidad de innovación de las mismas; los determinantes de su viabilidad y su contribución al crecimiento de la rama manufacturera moderna. Se enmarcará tal consideración en un preestablecido referente internacional, que es la relación, generalmente negativa, entre el nivel de desarrollo de un país y la importancia relativa de los pequeños productores (tabla 1.1, pág. 11). Se retoma, en primera instancia, el hecho de que la proporción de micro-

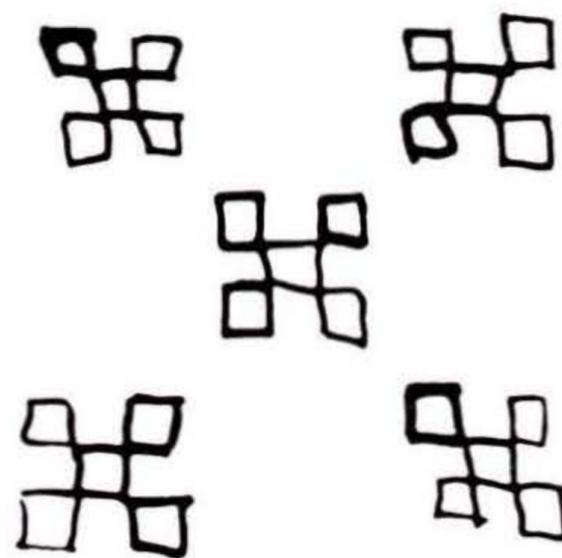
empresas, en el empleo y los rendimientos del sector manufacturero, decae con el nivel de desarrollo adquirido —y eventualmente desaparecen— y que la proporción de la gran industria creció históricamente de niveles muy bajos en los países pobres, en tanto que mostró predominio en los desarrollados. En cambio, las tendencias en la importancia relativa y absoluta de la industria pequeña y mediana son menos categóricas, con considerables variaciones en las experiencias de distintos países.

Los autores consideran inicialmente (pág. 18) que, como punto de partida, se debe intentar explicar el cambiante papel de la SMI, determinando por qué tiende a crecer el tamaño de los establecimientos industriales. También consideran importante entender qué determina la distribución de tamaños de las mismas. La expansión inicial estaría asociada con el *tamaño del mercado* y las *economías técnicas de escala*, reflejando el primer factor un alto ingreso nacional junto a la mejoría en las redes de transporte y comunicaciones. La exposición insistirá en cotejar, en la experiencia colombiana, el peso causal de los *factores estáticos* y *dinámicos* en la distribución de tamaños.

Los autores consideran como su aporte más importante el introducir los conceptos de eficiencia técnica y eficiencia x , para establecer diferencias entre empresas que ocasionarían variaciones significativas en el desempeño económico de las mismas (págs. 230-231). La eficiencia técnica explicaría casos de pobre entrenamiento administrativo, educación inadecuada o carencia de información. La eficiencia x añadiría otra fuente no explicada bajo el postulado de la teoría neoclásica de la maximización de beneficios. La *motivación del empresario* constituye una de las "áreas inertes" que los autores explican brevemente en el apéndice metodológico (especialmente págs. 231-232).

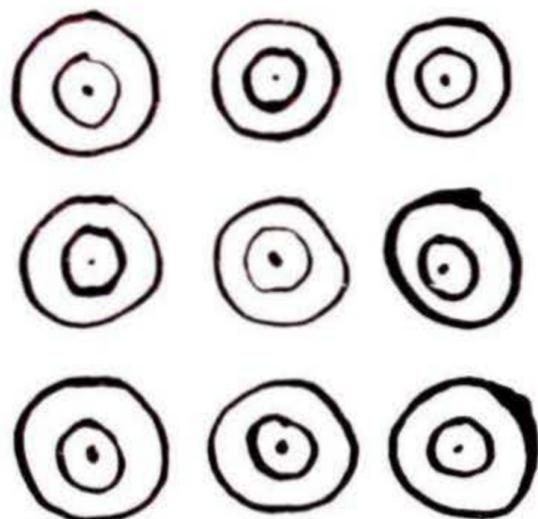
Los capítulos analizan la iniciación y evolución de la SMI en Colombia, a partir de información histórica, que se reconoce como incompleta, sobre el sector como totalidad, y de datos detallados en cuanto a las

diversas empresas. El capítulo 2 (págs. 40-88) describe en amplios términos económicos el sector SMI y traza su evolución en los últimos decenios. Se discute con algún detenimiento el cambio de una declinación relativa, con referencia a la gran industria, del *boom* de la SMI en los años setenta. Los capítulos 3, 4 y 5 examinan los aspectos microeconómicos de la SMI en Colombia, con base en la información recopilada en la encuesta. El capítulo 3 (págs. 89-142) presenta una evaluación de la eficiencia económica estática: el carácter de la función de producción, el precio relativo de los factores y la concentración del mercado. El capítulo 4 (págs. 143-177) se centra en los empresarios de la SMI y sobre los patrones y determinantes del crecimiento. En el capítulo 5 se discute el proceso de cambio tecnológico en las empresas del estudio y se sugieren algunos elementos de una *teoría del cambio tecnológico* (pág. 199) —otro aporte de la obra— para la SMI. El capítulo 6 revisa los principales rasgos de la SMI, intentando explicar su dinámica en el decenio analizado y examinando brevemente algunas implicaciones de los hallazgos del estudio para la política hacia el sector.



Algunas de las más interesantes conclusiones de Berry, Cortés e Ishfaq (pág. 30) son, en resumen, el resultado del tratamiento estadístico dado a la información recopilada, cuya presentación aparece en el apéndice estadístico (págs. 246-273).

—Las variaciones en la utilidad y en la eficiencia técnica observadas entre las empresas parecen obedecer a diversas causas. Algunas están asociadas



con la dinámica de crecimiento de las empresas. Donde las indivisibilidades —de la producción o del mercado— son importantes, algunas pequeñas empresas parecen ser ineficientes a causa de estar operando a niveles muy por debajo de la escala óptima de producción. Los niveles de eficiencia también están influidos por las diferentes expectativas de los empresarios (el factor motivacional): aquellos que fueron previamente trabajadores de la producción, y aquellos cuyos ingresos suplementarios eran, por consiguiente, relativamente escasos, aparecían satisfechos con sus ingresos bajos —lo cual se reflejaba en un reducido nivel de eficiencia técnica—, que aquellos cuyo tiempo tenía un elevado costo de oportunidad. Otra fuente de ineficiencia parecía ser la fluctuación temporal de las ventas, hallazgo especialmente válido en el caso de las empresas del sector de procesamiento de alimentos.

—Las características personales del empresario —tales como su habilidad, educación y experiencia— influirían decididamente tanto en la eficiencia técnica como en las utilidades.

—En los sectores industriales estudiados, las empresas SMI en conjunto tenderían a producir mejor con tecnologías intermedias que con simples o con más complejas.

—Los mejoramientos tecnológicos se mostraban frecuentes y económicamente importantes en la SMI. La submuestra reseñada en detalle en el capítulo 5 proporcionó considerable comprobación de capacidad de diseño, innovación y adaptación de tecnología. Se estimó que el 45% del incremento en la productividad del trabajo en la pequeña industria (5 a

49 trabajadores) ocurrido entre 1955 y 1980 implicó tanto avances tecnológicos como aumentos sustanciales de capital por trabajador.

—Las medidas del gobierno ayudaron indirectamente a promover un rápido crecimiento de la SMI durante el decenio estudiado, pero tal efecto fue menor en importancia que el de los otros factores causales.

Junto a estas conclusiones, se muestran algunas otras que profundizan la comparación entre los dos niveles de tamaño empresarial analizados.

Tan “posiblemente” como muchas de las aseveraciones del estudio, su contribución a la metodología y al desarrollo de la investigación económica sobre la SMI colombiana radica en que enfoca su dinámica con una notable fundamentación comparativa, que sólo es viable para entidades como el Banco Mundial. Adicionalmente, es original al presentar una metodología de medición de la eficiencia por tamaño de las empresas en el sector industrial, y al mostrar particularmente los resultados de una rigurosa reconstrucción de la dinámica de dos conjuntos de empresas muy representativas de las ramas en que predomina este tamaño de producción.

JOSÉ ERNESTO RAMÍREZ

Armonizar la estabilidad

Money, interest, and banking
in economic development

Maxwell J. Fry

The Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1988.

El profesor Maxwell J. Fry, de la Universidad de California, ha realizado una dispendiosa tarea de comparación internacional sobre los sistemas financieros y los efectos de la política macroeconómica y de tasa de interés en un amplio grupo de países de Asia, Africa y América Latina.

El libro está organizado en cuatro partes principales. En la primera se presentan y discuten modelos teóricos sobre el desarrollo financiero. Se incluyen modelos de las principales corrientes teóricas (keynesianas, neoclásicas y neoestructuralistas). Se da énfasis especial a la teoría de liberación financiera del profesor McKinnon y a modelos del profesor Eduard Shaw, ambos de la Universidad de Stanford.

La segunda parte se dedica a mostrar resultados de distintos modelos econométricos sobre desarrollo financiero en campos tan variados como la relación entre ahorro, inversión y crecimiento; comprobación de colocación de cartera, los efectos de la liberación financiera sobre la tasa de inflación y el crecimiento, y los efectos de la política monetaria sobre el desarrollo. Una de las conclusiones más importantes de esta parte consiste en que los resultados econométricos son inconsistentes con la llamada hipótesis de la equivalencia ricardiana, que supone que los incrementos del ahorro en el sector público se traducen en reducciones de ahorro en el sector privado, es decir, que hay una elevada sustitución entre ahorro público y privado (con lo cual el incremento de ahorro en el sector público permite un incremento en el ahorro global).

En la tercera parte se presentan comparaciones internacionales con respecto a los esquemas institucionales de organización de los sistemas financieros de los países y los instrumentos disponibles. Resulta muy ilustrativa la comparación entre los países que se organizan alrededor de los bancos comerciales que intermedian recursos de corto plazo y la banca universal o banca múltiple que intermedia, además, recursos de mediano y largo plazo. Se examina también el papel de los conglomerados en el desarrollo financiero. Uno de los aspectos que puede atraer quizá más a un lector colombiano, por su actualidad, es el tratamiento dado a las diferentes formas de intervención de los gobiernos en el sector financiero: supervisión bancaria, seguro de depósitos, estructura fiscal del sector, crédito selectivo, etc.