

DE UNA VISIÓN DE COMPETENCIA PERFECTA A UN ENFOQUE DE OLIGOPOLIO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

Carlos Zárate Palomino

Profesor investigador del Departamento de Administración de la UAM-A

La problemática del tamaño de la empresa es un asunto harto complejo cuya discusión teórica se relaciona con el debate sobre la pertinencia de las teorías de competencia perfecta, competencia imperfecta y los modelos walrasianos de equilibrio general, enfrentados a los planteamientos de los clásicos en las versiones de Sraffa, Kaldor y Pasinetti, principalmente, quienes han cuestionado severamente la cuestión de la determinación de los precios, por ende la naturaleza de la curva de costos de la empresa en condiciones de competencia perfecta. Por tanto, el problema del equilibrio de la firma, como de la industria o del mercado en competencia perfecta, carece del sustento analítico necesario. Si es así la magnitud de la dificultad existente en este tópico central, el vacío es extraordinario en cuanto a un estatuto teórico para los diferentes tamaños de empresa.

La reflexión sobre la magnitud de la firma lleva a la cuestión de los rendimientos crecientes y costos decrecientes, provocada por la presencia de economías de escala y la incorporación de progreso técnico por parte de la empresa más dinámica, cuya existencia es el factor primario del éxito en la competencia.

Al efecto es importante retomar el planteamiento de Marshall (1962), uno de los más lúcidos estudiosos e iniciador del análisis de la firma al plantear su modelo

de equilibrio parcial que, no obstante sus limitaciones teóricas permitió, un auge instrumental extraordinario, de ahí que la mayor parte de las aplicaciones prácticas actuales tienen como referencia esta aportación teórica cumbre. Marshall ordena las economías de escala en internas y externas, las primeras dependen del tamaño de la empresa; las segundas de la magnitud de la industria, grupo o rama industrial.

La economía interna, es decir, la reducción del costo unitario en términos técnicos y monetarios ante el aumento de la escala de producción, incide en la determinación de la curva de costos y el equilibrio de la empresa. Este tratamiento de Marshall se apoya en la experiencia industrial de su época; se supone que esas economías no constituyen un fenómeno generalizado en toda actividad económica, plantea que es un atributo exclusivo de la manufactura, no de las actividades primarias. Posteriormente, agrega que la discusión de rendimientos de escala crecientes o decrecientes dejó de ser pertinente, excepto en ciertas actividades extractivas como la minería, en donde existen las economías de escala pero no inciden significativamente en la competencia.

Esta aseveración capital fue impugnada por Sraffa (1926) y los teóricos de la competencia imperfecta al aceptar la importancia crucial de las economías de



escala; plantearon una crítica teórica fundamental al modelo marshalliano de competencia perfecta: postularon la existencia de una curva de costos constantes en lugar de crecientes en forma de U , como se aprecia en la gráfica. La primera función de costos justifica la presencia de rendimientos crecientes y decrecientes en un mercado competitivo, implicando la inviabilidad teórica de su modelo de equilibrio parcial, ya que las ventajas se concentran exclusivamente en las empresas dinámicas, proceso que, en el límite, conduce a una situación inevitable de monopolio.

Ante esto, Marshall esboza dos soluciones: el crecimiento de la empresa dinámica no es indefinido, enfrenta la dificultad de la limitada capacidad empresarial (habilidad y fuerza: es un postulado social de Marshall). Luego, que en muchas industrias las economías de escala son escasas por la estrechez de mercado. Frente a la primera respuesta, Kaldor (Targetti y Thirwall, 1989), replica que el concepto marshalliano de empresario es ambiguo y aunque se precise en el sentido de las funciones del empresario (capacidad de riesgo ante la incertidumbre y habilidad de gestión y organización), estos factores no pueden suponerse a la manera de Marshall: invariables en el largo plazo. En este lapso ningún insumo se puede asumir como cons-

tante en calidad ni en cantidad, solo sería posible en el corto plazo.

El análisis lleva a la noción de empresa representativa en un contexto industrial de firmas en posición dinámica, declinante o sustituida por otra más expansiva. Así, en este marco variable de ciclo de vida, existe una empresa típica o normal, que no es nueva ni excepcionalmente grande, tampoco posee ventajas comparativas extraordinarias, su tamaño se incrementa proporcionalmente a la magnitud de la industria. Dispone de economías de escala normal, abiertas a cualquier firma. Las economías de escala de la firma representativa inciden en sus costos, pero no ocurre lo mismo en las empresas de mayor tamaño. Esa empresa representativa se constriñe a su mercado particular, de modo que su aumento de producción, vía las economías de escala posibles, resulta desproporcionado pero no importa, opera en competencia perfecta, su oferta es insignificante (atomística) en el conjunto de la industria.

De este modo, la firma representativa crece paralelamente a la industria, puesto que así dispone de mercados adicionales sin costo alguno; esto se denomina economías de escala externas a la empresa pero internas a la industria. Tal proceso se invierte en

presencia de deseconomías de escala. Pero –como afirma Kaldor– el problema no es plantear la hipótesis sino justificarla teóricamente. En este caso habrá de demostrarse el supuesto neoclásico de la existencia de una relación funcional definida entre el volumen de producción de la firma individual y los costos incurridos. Se plantea que en el corto plazo y con plena divisibilidad de los factores, surge cierta correspondencia, pero no en una curva de costos en U sino en forma de L , como se observa en la gráfica siguiente. No obstante, en el largo plazo la insuficiencia explicativa del modelo neoclásico es mayor, especialmente cuando se introducen indivisibilidades tecnológicas, esto es, economías de escala internas a la empresa individual: origen de rendimientos crecientes y decrecientes, por ende el surgimiento de estructuras oligopólicas con presencia o no de pequeñas empresas.

Así, los modelos de equilibrio parcial no demuestran la existencia del equilibrio de la industria a partir de la agregación de las curvas de oferta individual, dada la inconsistencia teórica de la función de costos de la firma representativa. Sin embargo, en estos enfoques, particularmente en Marshall, esa firma representativa es una pequeña empresa típica que opera a plena capacidad, igual que el resto de unidades productivas que constituyen la industria o el mercado en cuestión. Se afirma que su limitación yace en las restricciones de un mercado atomístico y en los rendimientos decrecientes asociados con deseconomías de escala internas y externas a partir de cierto tamaño.

Igualmente, postulan que en algunas industrias la firma representativa puede resultar ligeramente más grande al utilizar sus ventajas de economías de escala no permisibles, generando beneficios anormales, pero dado su carácter episódico o excepcional, no modifica el equilibrio del mercado. Pero en el problema que nos atañe, no se explica por qué estas empresas tienen que permanecer pequeñas y por qué tienen que ser tan numerosas (atomísticas) no obstante la existencia, en el largo plazo, de economías de escala y oferta elástica de capacidad empresarial.

En las teorías de la firma de competencia perfecta no es elástica la oferta de los empresarios y se explica por el factor de habilidad personal (Lucas, 1978). Se reconoce la dificultad en cuanto al capital inicial, pero se supone que los trabajadores (no propietarios) pueden transformarse en pequeños empresarios, que pueden seguir creciendo; pero esto no resuelve el problema de equilibrio de la industria en el largo plazo. No obstante los supuestos restrictivos de estos modelos

neoclásicos, en el largo plazo la oferta elástica de empresarios se ajusta a la demanda; donde sea que existan posibilidades de operar con economías de escala, la capacidad empresarial y el capital se encuentran necesariamente.

Por ende, asumiendo ausencia de barreras al acceso de cualquier recurso, las empresas operan en un amplio movimiento de abajo hacia arriba (de pequeñas a grandes) y si la oferta de empresarios es elástica, ellos se enfrentan entre sí en competencia natural. De este modo, la tasa de beneficio resultante se mantendrá en el ciclo por debajo del nivel de ganancia normal, pero restableciéndose en largo plazo el equilibrio clásico (ricardiano) del mercado competitivo.

Del planteamiento neoclásico para la firma y el empresario surgen varios cuestionamientos, entre ellos, la ambigüedad del término empresario y la sobrevaloración del factor capacidad personal de este agente. La primera crítica tiene relación con la capacidad de enfrentar riesgos ante la incertidumbre de los negocios y la habilidad de gestión y organización de la empresa. Esta última cualidad comprende las funciones de supervisión y coordinación del proceso productivo dentro de la firma. Estos dos factores son partes del mismo fenómeno, separables sólo con fines analíticos, pero corresponden a funciones empresariales distintas que deben explicitarse por razones metodológicas. De ser así, el resultado analítico lleva a plantear que la habilidad de coordinación es un bien libre, por ende el tamaño de la empresa puede ser indeterminado. Consecuentemente, este componente de la función de producción no es exógeno al equilibrio sino parte del problema mismo del equilibrio, no sólo en competencia perfecta, también lo es en cualquier modelo analítico de la firma.

Este breve recuento presenta esquemáticamente la visión neoclásica de la firma y el tamaño de la empresa para ahondar sobre la necesidad de desarrollar aparatos analíticos que ilustren la naturaleza de la pequeña empresa, aspecto fundamental, donde existe un vacío que suele confundirse con la actual profusión de ejercicios instrumentales, funcionales y descriptivos. Recientemente, esto ha cobrado cierto aliento en países subdesarrollados (Brock y Evans, 1986).

Pequeña empresa, competencia imperfecta y oligopolio

En nuestra temática, corresponde investigar qué sucede en los mercados oligopólicos con las pequeñas

empresas, cómo se relacionan con las grandes y, además, analizar si las primeras pueden seguir creciendo, a pesar de la desventaja que implica el hecho de que las firmas grandes dispongan ilimitadamente del acceso a las economías de escala.

La terquedad de los hechos contrasta con el planteamiento teórico del modelo de equilibrio parcial de Marshall y sus seguidores posteriores; el fenómeno de la competencia oligopólica asociada a la intensificación de capital y tecnología se impone como el ámbito natural de la industria. Por ende, el incremento extraordinario de las economías de escala internas y externas en la empresa y el intenso proceso de flexibilización de los procesos productivos, vía el cambio tecnológico reciente, demandan sobre este fenómeno enfoques explicativos adecuados más allá de la competencia perfecta.

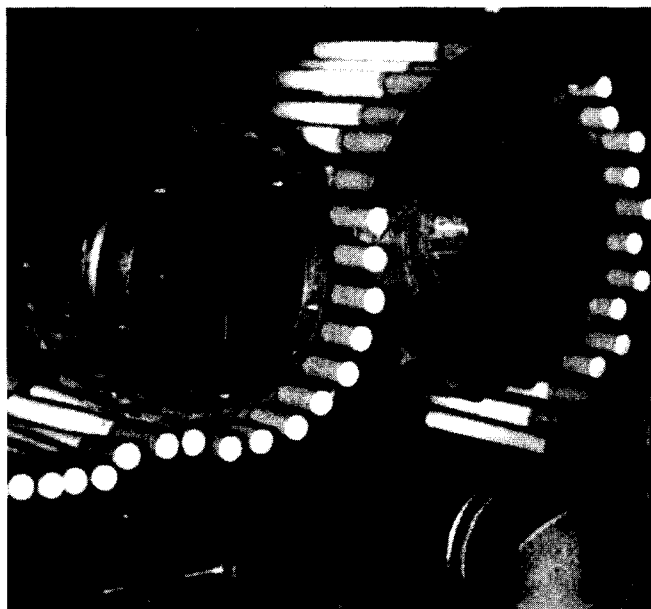
El desarrollo del capitalismo contemporáneo ha derivado en economías industriales con estructuras oligopólicas dominantes, mismas que en los países centrales como en los periféricos, se han consolidado y vuelto notablemente complejas durante las dos últimas décadas. En esta tendencia, la hipótesis marshalliana de que la empresa representativa no se traduce en grado de monopolio, no resiste la prueba de los hechos. La realidad muestra que toda industria en procesos dinámico o estacionario se asocia necesariamente a situaciones de monopolio u oligopolio. En la fase de expansión, cuanto mayor sea la incorporación de capacidad organizacional, progreso técnico y altas barreras de capital, el volumen de pequeñas empresas puede incrementarse. A la inversa, en situaciones recesivas el número de estas unidades productivas puede disminuir o mantenerse invariable, particularmente si el estancamiento es de largo plazo. Al respecto, sería interesante estudiar este fenómeno en los países de industrialización tardía como México, que durante las dos últimas dos décadas ha presentado una fuerte contracción del crecimiento económico.

La coexistencia de grandes empresas y pequeñas se entiende mejor si se asume que en competencia imperfecta, la estructura oligopólica permite relaciones funcionales de oferta y demanda entre pequeñas y grandes. Las primeras operan como demandantes de insumos de las grandes empresas: clientes cautivos o proveedores (subcontratistas), entre otros; en tanto, aquellas centran su dominio en su sofisticada estructura de oferta. La complejidad de los procesos productivos plantea un escenario de complementariedad entre ambos agentes, que no excluye conflicto desde la producción hasta la distribución del excedente, mismo

que se resuelve en términos de poder de mercado, tecnología, financiero, etcétera. Esto es lo que Kalecki denomina grado de monopolio.

Naturalmente, la magnitud e intensidad de esta suerte de mutualismo conflictivo dependerá, entre otros factores, de los cambios en los sistemas de precios y dinero; de la estabilidad o inestabilidad de los mercados y si éstos están abiertos o cerrados a la competencia internacional. Cuando tales factores operan como elementos de desequilibrio, la oferta de capacidad organizacional del empresario se puede convertir en una variable insubstancial frente a los primeros. De ahí que las posibilidades de expansión de las pequeñas empresas, en número y estructura, dependerá de la dinámica del mercado, sea que la industria se expanda o estanque de manera estable o inestable.

Resulta pertinente cuestionar: en una estructura de mercado, donde coexisten pequeñas y grandes empresas, ¿cómo pueden crecer las pequeñas? En los modelos de competencia perfecta no existe una respuesta satisfactoria. Esa tendencia natural de crecimiento de la empresa en tamaño, no puede explicarse asumiendo los supuestos incompatibles de equilibrio estático de largo plazo y competencia perfecta. Una organización industrial conformada por un gran número de pequeñas unidades productivas independientes, disputando con otras firmas más grandes, sólo se puede explicar en un marco analítico no estático, esto es, un instrumento que permita capturar la dinámica y el comportamiento necesariamente imperfecto e inestable de estos mercados, conformados por firmas que operan con rendi-



mientos crecientes o decrecientes. Inevitable en esta era de oro del oligopolio.

En los segmentos dinámicos de pequeños empresarios existe oferta de capacidad organizacional excedente (toma de riesgos, coordinación y supervisión) que posibilita su crecimiento, mientras que en las grandes firmas esos recursos de gestión de riesgos y coordinación-supervisión, debido a su gran volumen y complejidad, pueden colindar en situaciones de rendimiento decreciente que limitan su expansión. En estas circunstancias, las corporaciones pueden generar beneficios extraordinarios en tanto que la mayoría de las pequeñas empresas apenas alcanzan ganancias en un rango de cero al beneficio normal. En situaciones extremas, estos empresarios aspiran lograr, al menos, su salario. En definitiva, lo esencial es comprobar que esos tipos de empresas coexisten en el mismo mercado, adoptando patrones tecnológicos y empresariales distintos y en un proceso de competencia muy alejado del modelo marshalliano de equilibrio parcial.

Los diferenciales de tamaño entre grandes y pequeñas son enormes, más aún en los países de industrialización tardía, en donde la industria nace más concentrada que en las economías más desarrolladas. La industria manufacturera mexicana corrobora esta aseveración: el 99 por ciento de los establecimientos pequeños disponen de un tercio de las ventas, en tanto el uno por ciento lo constituyen grandes corporaciones que concentran dos tercios de los ingresos (INEGI, s/f). Un pequeño grupo entre poco más de doscientas cincuenta mil empresas, dispone de dos tercios del producto generado en su rama. Dada la estrechez de mercado y la dependencia tecnológica, ese grado de monopolio resulta más poderoso con relación a los países industrializados, no obstante, la tendencia se mantiene en razón de la naturaleza oligopólica de ambas estructuras industriales.

Estas diferencias enormes no se resuelven con el supuesto sociológico de habilidad empresarial de Marshall, por más elástica que fuera su oferta. El problema de fondo es el poder tecnológico, financiero, etcétera, en una estructura de mercado asimétrica, en la cual la empresa oligopólica no enfrenta barreras para crecer, en tanto que sí las enfrenta el pequeño empresario, cada vez más atomizado. Además, la proporción en que desaparecen las empresas de este segmento empresarial, cancela los propósitos de transformación de los microempresarios en pequeños, éstos en medianos y en lo generalmente imposible: la meta de ser una gran empresa.

Otro aspecto débil del planteamiento neoclásico de

los modelos de competencia perfecta se refiere al supuesto de oferta ilimitada de recursos financieros (crédito de inversión). En una economía de industrialización tardía se agudizan las barreras de capital (en monto y costo) para las pequeñas empresas, dada su marginalidad. Como el financiamiento es proporcional al grado de desarrollo económico, el crédito, además de insuficiente y oneroso, se encuentra excesivamente concentrado en términos de oferta (intermediarios financieros) y demanda (privilegiando las grandes operaciones, excluyendo a los pequeños). Esta situación se agrava debido al insuficiente desarrollo empresarial y organizacional de los sistemas financieros en los países periféricos, que no concluyen de asimilar sus crisis estructurales (Cypher, 1996).

Las dificultades que las pequeñas empresas afrontan para acceder a los insumos básicos o estratégicos, entre estos el financiamiento, obedece a su insuficiente o inexistente capacidad de apalancamiento y sus limitantes culturales e institucionales. Esta rigidez prevaleciente en la banca comercial, también permea a los bancos de desarrollo; el origen de este problema es la presencia de mercados de dinero y capital aún incipientes. Entre otros elementos determinantes, se encuentra la deficiente base productiva en bienes de capital y la tendencia que presenta el modelo económico de favorecer la importación de maquinaria y equipo. Esto último, agota el capital necesario para la inversión y la producción en las economías de industrialización tardía. Consecuentemente, las empresas nacionales, particularmente las pequeñas, no disponen de crédito a corto ni a largo plazo para financiar el capital de trabajo ni su expansión. Se puede afirmar en general, que los problemas de disponibilidad de insumos básicos de las empresas, entre ellos los financieros, disminuyen con el tamaño.

Además, en el hipotético caso de que accedieran a los recursos estratégicos –entre ellos el financiamiento institucional– las barreras que encaran las pequeñas empresas son prohibitivas en cuanto a tasas de interés, comisiones y otros costos. En el mejor de los casos, las que ingresan al sistema financiero lo hacen en transacciones de corto plazo, generalmente onerosas, por ser operaciones bancarias al menudeo de alto costo operativo y de riesgo, bien porque la vocación de la banca no radica en estos nichos de crédito o, en última estancia, por los costosos procesos de autorización y de calificación crediticia, mas orientados a las grandes empresas.

Las pequeñas unidades productivas constituyen la base de la pirámide demográfica empresarial en toda

economía industrial con predominio oligopólico. Esta estructura es inestable en términos de entradas y salidas del mercado y en los países de industrialización tardía se puede caracterizar como violenta y altamente turbulenta. Aquí el proceso de competencia de las grandes empresas provoca un crecimiento diferencial, excluyente y polarizado; crecen por ser las más innovadoras y con mayor capacidad de organización, dejando un saldo alto de mortalidad empresarial. Esto es el resultado de la interacción de empresas en situaciones de rendimientos crecientes o decrecientes que no tienen cabida en los modelos neoclásicos de competencia. Asimismo, es el índice revelador de las economías externas negativas o el costo social de la competencia oligopólica, medido por el número de pequeñas empresas en quiebra.

La mortandad es mayor cuanto menor es el tamaño de la empresa, la cual disminuye a medida que aumenta el tiempo de sobrevivencia. Esta, resulta crucial durante los primeros años, particularmente en un proceso competitivo agudizado, que se torna cada vez más desfavorable para las más pequeñas. Estas firmas se lanzan a la aventura de los negocios asumiendo los más altos riesgos, a diferencia de grandes empresas que definen estrategias administradas altamente racionalizadas y de mínimo riesgo, al operar en un contexto menos contingente. Ahora bien, sería más ordenado este análisis, si se asumiera que la distribución y selección de rutinas en el ámbito de firma y de sector esta determinado por patrones tecno-organizacionales específicos, dentro de un proceso dinámico de ciclo de vida de los organismos e instituciones económicas.

En general, en los países subdesarrollados las estadísticas sobre pequeñas y medianas empresas prácticamente no existen, de ahí que la información oficial no reporta data de las bajas o quiebras. Además, una parte significativa de las pequeñas empresas pertenecen al sector informal; quien no reporta, estadísticamente no existe. Sería interesante levantar trabajos de campo que corroboren la presunción de que en condiciones normales de competencia oligopólica, la tasa de mortandad de las pequeñas empresas desciende en el tiempo, esto es que durante el primer año desaparecen un tercio de las que iniciaron operaciones y en el segundo año se reduce a menos de un quinto y en el tercero disminuye a menos de un décimo. Este proceso se agudizaría en situaciones de crisis o de baja del ciclo industrial.

De este planteamiento se infiere que en los países subdesarrollados la dinámica del crecimiento económico resulta afectada por la mortandad empresarial,

inclusive en el largo plazo, ante la ausencia de una oferta elástica de empresarios. Estas capacidades organizacionales se distribuyen de manera diferencial en toda la estructura industrial, así en los grandes y medianos, la oferta es no elástica aún en el ciclo. Específicamente, tales habilidades expresadas en las formas de coordinación y supervisión, se constituyen en severos cuellos de botella en las fases expansivas de crecimiento económico. Estos problemas revisten mayor gravedad en los países subdesarrollados por un cúmulo de obstáculos específicos al subdesarrollo. Entre ellos, los rezagos institucionales, la dependencia tecnológica y las asimetrías culturales respecto a los países industrializados. Como la industrialización se asienta en un contexto oligopólico dominante, las grandes empresas usufructúan beneficios extraordinarios contra ganancias cero o menor que cero de aquellas pequeñas empresas que abultan el índice de mortandad empresarial.

Esencialmente, la naturaleza actual del oligopolio o del monopolio industrial no difiere del existente en la época de Marshall, por tanto la aseveración de los críticos de la competencia perfecta de que la firma representativa lleva necesariamente a una situación de monopolio es válida, particularmente en los mercados con denso dominio oligopólico de pequeñas empresas. Así, las primeras ejercen grado de monopolio para disponer de una participación sustantiva o absoluta del mercado, de modo que sus estrategias de precios administrados inciden directamente en el resto de la industria. Si unas cuantas empresas dispusieran de más de la mitad del mercado y optarán por cualquier política de precios, se reflejarían en la oferta y demanda global, contrariamente el mercado global permanece inamovible frente a la decisión de precios de cualquier pequeña empresa.

Una estructura industrial moderna implica necesariamente un liderazgo oligopólico en un mercado que enfrenta una curva de demanda cruzada. Los cambios de precios del oligopolio inciden desfavorablemente en la demanda de las pequeñas empresas, que no tienen ningún impacto en las ventas de las grandes. Éstas fijan los precios; las pequeñas los toman pasivamente. Reiterando, si las firmas oligopólicas disminuyeran sus precios para impedir la entrada de competidores potenciales, aumentará su demanda, disminuyendo la correspondiente a las pequeñas empresas establecidas en la industria. En función del grado de monopolio o de poder de mercado, ambos agentes establecen una distribución asimétrica en sus participaciones de mercado; en general, las grandes

empresas asumen el liderazgo de precios, en detrimento de las pequeñas.

En definitiva, una expansión acompañada de cambio tecnológico en una industria de competencia imperfecta, implica expansión de capital, reflejándose en mayores economías de escala, esto es, rendimientos crecientes o decrecientes que llevan necesariamente a una extensión del grado de monopolio con o sin sobrevivencia de pequeñas empresas. El saldo de mortandad dependerá de la magnitud del mercado, la capacidad ociosa de planta del oligopolio, el potencial de absorción de productos estandarizados de los consumidores y la magnitud de los nichos de mercado de refugio para los pequeños empresarios desplazados por la competencia oligopólica.

En condiciones de estabilidad, de madurez de las innovaciones tecnológicas y debido al carácter concentrado y excluyente del progreso técnico (Thompson y Formby, 1973), la gran empresa se apropia de la mayor parte de las oportunidades; las ventajas de economías de escala técnicas se orientan inevitablemente hacia grandes tamaños de planta. Dentro de estas opciones tecnológicas de producción masiva, las pequeñas empresas ni siquiera pueden operar eficientemente por debajo de los tamaños mínimos óptimos de planta. En esta fase de maduración de las innova-

ciones, el proceso margina a las pequeñas empresas de la frontera del progreso técnico. En estas circunstancias, la estructura y el volumen de pequeñas empresas dependerá de las estrategias financieras, tecnológicas y de mercado de los oligopolios. En los países de industrialización tardía, ese conflicto tiende a recrearse específicamente por la dependencia tecnológica y las asimetrías tecnológicas, económicas y organizacionales entre esos dos segmentos empresariales.

Por otro lado, en las fases iniciales los mercados experimentan una gran inestabilidad debido a un intenso proceso de innovación tecnológica fundado en la alta tasa de riesgo asumido por los pequeños empresarios. Esta es la etapa de innovación empresarial definida por Shumpeter ((1939) –quien planteó dos modelos de innovación tecnológica que sigue trazando la pauta de las investigaciones científicas y teóricas del área–, en ésta, una oleada de empresarios pequeños, vinculados con las instituciones científicas, técnicas e y de ingeniería, externos a las empresas establecidas y al mercado, asumen los riesgos de realizar las oportunidades tecnológicas y económicas. Estos retos se plantean a los empresarios potenciales dentro de un entorno institucional dinámico, cuyas prácticas implican radicales cambios tecnológicos de la industria. Este movimiento intensifica la introducción de nuevos



productos y/o procesos que alteran sustancialmente la estructura industrial y la del mercado. Posteriormente, la industria entra progresivamente a procesos de creciente racionalización productiva y organizacional. A introducirse economías de escala cada vez mayores, la organización tiende a complejizarse y burocratizarse. Consecuentemente, se cancela la fase del empresario innovador para iniciar la etapa de innovación corporativa, en la que grandes empresas asumen el papel determinante, subordinando o excluyendo a las pequeñas empresas.

Se podría impugnar este planteamiento sobre la naturaleza de la pequeña empresa dentro de una industria oligopólica, en razón de la velocidad de los cambios tecnológicos operados recientemente en las economías industriales, en donde la tecnología de punta favorece a la pequeña empresa. La crisis de la economía industrial, agudizada por la emergencia energética de los primeros años de la década de los años setenta, aceleró en las dos décadas siguientes un tipo de progreso técnico orientado a la automatización e informatización de los procesos productivos. Este proceso permitió la segmentación de los procesos y/o productos, generando desprendimientos que se constituyeron en unidades productivas de pequeña y mediana escala. Estos establecimientos pueden estar ligados tecnológica o patrimonialmente a una matriz. En caso extremo, optan por la radical independencia, aunque también pueden incorporarse a una red de la empresa originaria, vía la subcontratación, alianzas estratégicas, entre otros nexos tecno-económicos y organizacionales posibles.

Este fenómeno de segmentación y relocalización de procesos productivos o productos, independientes o no de las grandes corporaciones, avivó la polémica acerca de las bondades de la pequeña empresa. El núcleo analítico de esta discusión yace en la solución a la paradoja arriba mencionada. En efecto, la nueva tecnología abre aparentemente oportunidades inéditas a unidades productivas pequeñas. Sin pretender descartar ni entusiasmar en exceso, esta posibilidad dependerá de dónde esté ubicado el control de la innovación tecnológica. En un contexto de alto grado de monopolio, cualquier establecimiento de pequeña escala define qué, cuánto y cómo producir, dentro de los parámetros de ganancia de los oligopolios.

Finalmente puede afirmarse que, en última instancia, el planteamiento de competencia oligopólica sí resiste la crítica de los hechos. Puesto que el progreso técnico, aún en el caso hipotético de que pudiera privilegiar a las firmas de tamaños pequeño, dado el

factor grado de monopolio, esa estructura organizacional asociada a la nueva tecnología, no se constituye necesariamente en una ventaja comparativa para la pequeña empresa vs la grande.

Particularmente interesante fue destacar en este tratamiento la importancia de los marcos analíticos del oligopolio y de la competencia imperfecta a través de la contrastación con los modelos de equilibrio parcial de Marshall. Se destaca la importancia de las nociones de firma representativa, costos, economías de escala, oferta de insumos básicos, etc., en contextos de competencia perfecta y oligopolio. Estos aspectos son cruciales para llamar la atención acerca de la importancia de esclarecer la naturaleza de ese fenómeno tan manipulado como es la pequeña empresa.

Fuentes Bibliográficas

- Kalecki, M. (1954), *Dinámica económica. Teoría de las fluctuaciones económicas*, México, FCE.
- Marshall, A (1962), *Obras escogidas*, México, FCE.
- Nelson R. y S. Winter (1982), *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Pratten, C.F. (1971), *Economies of Scale in Manufacturing Industry*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Ruiz Duran, C.(1995), *Economía de la pequeña empresa*, México, Ariel.
- Shumpeter, J.(1939), *Teoría del desenvolvimiento económico*, México, FCE.
- Sraffa, P (1966), *Producción de mercancías por medio de mercancías*, Oikos.
- Thompson, A y J. P. Formby (1973), *Economics of the Firm*, Prentice Hall.
- Targetti, F. y A. R. Thirlwall (1989), *The Essential Kaldor*, Nueva York, Holmes / Meier.

Publicaciones Periódicas

- Cypher, J. M. (1996), "México: fragilidad financiera o crisis estructural", *Problemas del Desarrollo*, vol. 27, núm. 107, octubre-diciembre.
- Lucas, R.E. (1978), "On the Size Distribution of Business Firms", *Bell Journal of Economics*, vol. 9, núm. 2.
- Sraffa, P.(1926) "The Laws of Return Under Competitive Conditions", *Economic Journal of Political Economy*, vol. 47.
- Young, Alin (1928), "Increasing Returns and Economics Progress", *Economics Journal*, núm. 152, diciembre.

Otras Fuentes

- INEGI (S/F), Censos industriales, varios años: 1970, 1980 y 1995.
- SECOFI (1987), Industria mediana y pequeña en México (estadísticas básicas 1982-1986).