

EL DESARROLLO LOCAL Y LA PEQUEÑA EMPRESA ¹

HORACIO ALESSANDRINI ²

ABSTRACT

The article analyses the different ways in which small enterprises can contribute to local development, specially as sources of employment and as ways of expansion and diversification of local economies. Nevertheless the small size and the limited resources they manage make necessary a great amount of state support at least in their beginning.

1. INTRODUCCIÓN

"Ganarás el pan con el sudor de tu frente", sin entrar en discusiones de tipo teológicas, el castigo que impuso Dios al hombre sería, en estos momentos, si se pudiera cumplir, una bendición para millones de seres humanos que no tienen la posibilidad de ganarlo.

En América Latina hay alrededor de 30 millones de personas sin empleo y se necesita crear cerca de 3,4 millones de puestos de trabajo al año (Falcone, 1985) para compensar el crecimiento poblacional.

Ante esta dramática realidad, surge la necesidad imperiosa de crear nuevas fuentes de trabajo, y es aquí donde se requiere el esfuerzo de toda la comunidad a través de las instituciones de gobierno y del pueblo organizado.

En estos últimos años la pequeña empresa se ha considerado como un componente básico del desarrollo. También el concepto de desarrollo local ha tomado mucha fuerza, con lo que ha adquirido gran importancia el gobierno local como el ente que debe tomar su cuota de responsabilidad en el progreso de la comunidad.

Aunque en el artículo se destaca el aporte que hace y puede hacer la pequeña empresa al desarrollo local, no se desconoce que este es sólo un elemento que ayuda al desarrollo, el cual debe abarcar aspectos económicos, sociales, políticos, ecológicos y espaciales.

¹ Basado en un trabajo, no publicado, de H. ALESSANDRINI y Y. MALEYSKI: "Fomento de la Pequeña Industria de Alimentos en los Países en Desarrollo: un aporte al desarrollo local".

² Ing. en Alimentos, MSc. Planificación del Desarrollo Urbano y Regional.

La pequeña empresa va a contribuir al desarrollo local al ampliar el aparato productivo, ampliación que, en un marco político democrático de plena participación, puede permitir planificar para lograr una distribución equitativa de la riqueza, la preservación del medio ambiente y la utilización adecuada de los recursos. El crecimiento de la pequeña empresa, debido a un esfuerzo local, va a contribuir también a un desarrollo nacional más homogéneo.

2. DESARROLLO LOCAL Y LA PEQUEÑA EMPRESA

En América Latina el gobierno local, representado por el municipio, fue perdiendo paulatinamente las atribuciones que históricamente había tenido, transformándose en una entidad destinada a la administración de la comuna y a la prestación de servicios menores pero indispensables para el funcionamiento de las diversas actividades. En Chile, donde la situación ha sido similar al resto de América Latina, durante la vigencia de la Constitución de 1925 se produjo una limitación progresiva de las atribuciones de los órganos de poder político local, aumentando fuertemente la dependencia del poder político central; el financiamiento fue cada vez menos adecuado y no se incentivó la participación local (Grupos de Estudios Constitucionales, 1986). El régimen militar, aunque ha aumentado las atribuciones de las municipalidades para administrar su comuna, ha carecido de mecanismos de representación y participación.

En la década de los 80 está surgiendo un nuevo estilo de desarrollo local, en el cual el gobierno local debe intervenir activamente en la promoción de un desarrollo integral donde se dé énfasis a los aspectos económicos, sociales, políticos y ecológicos (CELCADEL-TULA, 1985).

En este contexto se debe promover la participación de la comunidad a través de la creación y fortalecimiento de las organizaciones de tal manera que contribuya activamente a mejorar su entorno social, material y ecológico. "La comunidad local debe ser el agente de su propio proceso de desarrollo, siendo capaz de establecer no sólo sus objetivos sino también los medios para ello, de acuerdo con las particularidades que la distinguen en el contexto inter-regional" (Abalos, 1985). Para lograr esto es necesario que exista un gobierno local con la autonomía suficiente que le permita tomar decisiones y que además tenga el financiamiento adecuado. Aunque esto significa un grado de libertad importante, debe estar siempre enmarcada dentro de las políticas a nivel nacional y regional.

Para ayudar a lograr el desarrollo local deseado es necesaria la creación de fuentes de trabajo que contribuyan a satisfacer las necesidades básicas de la población (alimentación, vestuario, vivienda, salud y recreación). Es aquí donde la pequeña empresa adquiere gran importancia, debido a la posibilidad que tiene de absorber mano de obra y a que, en general, estas empresas son fáciles de apoyar e implementar. Apoyarlas va a significar tomar contacto con la población y determinar sus potencialidades, organizar grupos, capacitarlos y mantener una relación constante que permita detectar sus problemas y colaborar con su solución. Esto último concuerda con que "una de las características de la planificación del nivel local es la proximidad y el estrecho contacto entre los planificadores y el público" (Ahumada, 1985).

En Chile se está desarrollando, desde 1985, un programa piloto para la creación de microempresas, con el fin de ocupar mano de obra que se encuentra en los programas de absorción de cesantía. Este se inició en las comunas de San Miguel, Conchalí y Renca (Alessandrini y Bastías, 1986), pero no nació como una iniciativa a nivel local sino que surgió de una necesidad detectada por la Secretaría Nacional de Empleo (SENAEM). El proyecto ha sido de difícil implementación y no es claro si a nivel municipal existe conciencia sobre la importancia de desarrollar esta actividad. El único programa sobre el cual se tiene referencia, que ha surgido a nivel local, es el que ha realizado la Municipalidad de Quinta Normal, donde se ha creado una microempresa; también la Municipalidad de Pudahuel se ha interesado por desarrollar un programa de este estilo y ha sido seleccionada por el SENAEM para continuar con la experiencia piloto.

El Grupo de Estudios Constitucionales (Grupo de los 24) entre sus propuestas al pueblo de Chile, de alternativas de organización política democrática, ha elaborado un documento sobre "Organización del Poder Político Local (1986)". En éste se pueden encontrar diversos planteamientos, entre los cuales la pequeña empresa puede surgir como un elemento relevante. Para las municipalidades se señala que deberán atender materias relacionados con cesantía y capacitación, entre otras. Para las Juntas de Vecinos se plantea la conveniencia de "organizar, promover o participar en la formación de cooperativas", entre las cuales se encuentran las artesanales y las de producción; también se señala la necesidad de "colaborar en la incorporación al trabajo de los miembros de la comunidad local que se encuentren cesantes". En el Consejo Económico y Social Comunal se plantea la creación de diversos comités, entre los que se encuentran los de fomento de las actividades económicas y de fomento de las actividades agrarias, pesqueras, mineras e industriales de la comuna.

Como se puede ver, tanto a nivel de gobierno como de la oposición chilena³, existe interés en que el gobierno local tenga un rol mucho más importante del que ha tenido, si no tradicionalmente, por lo menos en los últimos 50 años. En el primer caso, la pequeña empresa ha estado adquiriendo importancia para el desarrollo local y, en el segundo, aunque no se menciona expresamente, debería ser un elemento importante para cumplir con algunas de las obligaciones de las instituciones de gobierno local. A nivel latinoamericano también hay un creciente interés por el tema, el cual se ha manifestado en la organización de diversas reuniones internacionales sobre pequeña empresa y sobre desarrollo local.

3, CARACTERISTICAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA

3.1. *Antecedentes generales*

No hay una definición universal que distinga claramente las empresas grandes, medianas y pequeñas; incluso en los últimos años se considera una nueva categoría que incluye a la microempresa, llamada también artesanal o bien empresa de menor tamaño. La división, en gran medida, va a depender del nivel de desarrollo de cada país.

³ El Grupo de Estudios Constitucionales reúne a profesionales de diferentes ideologías, pero que tienen en común su oposición al régimen existente en el país.

Existen diversos elementos que sirven para diferenciar cada estrato de los cuales pueden surgir definiciones operacionales para el otorgamiento de créditos, subsidios, asistencia técnica, impuestos, etc. Para medir el tamaño se consideran aspectos como capital de operación, activos fijos, número de trabajadores, volumen de producción, mercados que abarcan (local, regional, nacional e internacional). También es corriente utilizar una combinación de distintos criterios que, más que definir, hacen una caracterización de cada tamaño (Malevski y Alessandrini, 1984).

Un crecimiento integral de los países en desarrollo requiere de una infraestructura industrial que cuente con empresas grandes, medianas y pequeñas y que tengan de preferencia un impacto en el desarrollo a nivel nacional, regional y local, respectivamente. Una relación cuantitativa entre los tres tamaños señala que las pequeñas son las más numerosas, mientras que las grandes son las menos (Malevski y Alessandrini, 1984). En Chile, según el precenso manufacturero de 1979, la pequeña y la microempresa constituían el 95,5%, la mediana el 4,3% y la grande el 1,2%; en Corea del Sur la pequeña empresa representa el 98,8% (SERCOTEC, 1986); en Japón la pequeña y mediana empresa constituyen el 99,4% (SERCOTEC, 1985); en Uruguay, en 1979, el 81% de las empresas correspondía a microempresas (Falcone, 1986).

Con respecto a la producción, generalmente la situación es opuesta, es decir, las empresas grandes fabrican la mayor parte de los productos elaborados, mientras que las empresas pequeñas hacen la menor (Malevski y Alessandrini, 1984). En Chile, para el año 1979, el valor bruto de la producción de la pequeña empresa manufacturera correspondía al 13,7%, a la mediana el 24,5% y a la grande el 61,8% (SENAEM, 1984); en Corea la pequeña empresa produce el 30,3% del total, generando el 35,1% del valor agregado (SERCOTEC, 1986).

Con relación al empleo, en Chile, según el censo de 1979, la pequeña y la microempresa generaban el 41,5% de los empleos del sector manufacturero, la mediana generaba el 25,11 y la gran empresa el 33,4% (SENAEM, 1984). En Italia, según el censo de 1981, el 59% del empleo manufacturero correspondía a empresas con menos de 100 empleados; en cambio, en Estados Unidos, República Federal de Alemania y el Reino Unido de Gran Bretaña correspondía sólo al 16 a 18% (Secchi, 1985); en Japón la pequeña y la mediana empresa agrupan al 81,4% de la fuerza laboral; en Corea la pequeña empresa ocupa al 59,8% y en Uruguay la microempresa ocupa al 27%.

Como se puede observar, la pequeña empresa tiene una gran importancia por la contribución que puede hacer a la solución de problemas que afectan a los países en desarrollo. Esto ha significado un creciente interés entre los investigadores e instituciones, públicas y privadas, por estudiarlas y promoverlas (Secchi, 1985, incluye una extensa bibliografía sobre el tema, destacando que el Parlamento europeo declaró a 1983 como el año europeo de la empresa pequeña y mediana). Entre las instituciones no gubernamentales (ONG) hay un número importante que, dentro de sus actividades, destacan el apoyo preferente que brindan a las pequeñas empresas; a modo de ejemplo, podemos señalar el CIDERE Bío-Bío en Chile⁴; la Corporación para el Desarrollo de Microempresas de Antioquia, en Colombia; la Asociación para el Desarrollo de Microempresas, en República Dominicana (Alessandrini y Bastías, 1986).

⁴ Corporación de derecho privado de carácter regional, sin fines de lucro, formada por empresas e instituciones de la Región del Bío-Bío (Lapóstol, 1985).

Aunque una empresa grande va a tener un impacto a nivel local equivalente a muchas pequeñas, no es menos cierto que estas últimas tienen sus funciones específicas y cumplen un rol importante en el desarrollo local, regional y nacional. Además, como la mayoría de las comunas (consideradas aquí como la unidad espacial para el desarrollo local) tienen recursos escasos, les es más fácil promover su apoyo y creación, ya que requieren inversiones menores, son más simples de implementar, son menos riesgosas y, por existir un conocimiento cercano a la realidad local, es fácil promover aquellas más adecuadas.

Entre las características de las pequeñas empresas que inciden negativamente en su desarrollo, se pueden destacar las siguientes:

- Bajo capital del trabajo
- Dificultad para obtener créditos
- Uso de tecnología obsoleta
- Dificultad en la comercialización de sus productos
- Productos de baja calidad y de calidad desuniforme
- Dificultades en el abastecimiento de materias primas e insumos
- Estructura organizacional no permite un manejo eficaz
- Personal de trabajo poco calificado.

Las fallas que se presentan se deben en gran medida al tipo de empresario. En general, se trata de personas que sólo tienen un conocimiento práctico de su oficio, no dominan aquellas técnicas que le permiten administrar bien su empresa, son personas muy individualistas que no tratan de relacionarse con otros de su misma actividad, tienen temor ante las nuevas técnicas, se consideran autosuficientes, por lo que no aceptan consejos ni delegan funciones; normalmente tiene un bajo nivel de escolaridad.

A pesar de lo problemático de las características señaladas, no significa que no sea conveniente la existencia de pequeñas empresas, ya que también tienen aspectos muy positivos que justifican su promoción y desarrollo.

3.2. *Ventajas de la pequeña empresa*

Como se verá más adelante tienen diversas ventajas, por lo que apoyarlas va a significar un aporte importante para el desarrollo local. El apoyo se puede manifestar básicamente de dos maneras: promoviendo la creación de nuevas empresas y ayudando a las ya existentes. En el primer caso se van a crear nuevas fuentes de trabajo y se van a ocupar recursos que están subutilizados o simplemente no se utilizan. En el segundo, se va a ocupar mejor una infraestructura subutilizada, se puede aumentar el empleo, se puede aumentar la estabilidad laboral y mejorar las condiciones de trabajo, es posible aumentar la producción y mejorar la calidad.

Para el desarrollo local, la creación y asistencia a las pequeñas empresas tienen diversas ventajas, entre las cuales se pueden señalar las siguientes:

- a) Mayor ocupación de mano de obra. El empleo proporcionado por una empresa pequeña es proporcionalmente mayor que el de una grande,

debido a que para un mismo tipo de actividad una unidad producida por una fábrica pequeña ocupa mayor cantidad de mano de obra.

- b) Son fáciles de crear, y la asistencia técnica y tecnológica es sencilla. Lo usual es que no requieran un equipamiento muy complejo ni un gran capital de operación; esto permite crearlas efectuando una inversión baja. La capacitación tecnológica se puede lograr fácilmente, debido a lo sencillo de los procesos y de los equipos. La capacitación técnica para la creación de una empresa es algo más compleja, debido a que se requiere que el futuro empresario tenga o adquiera rápidamente experiencia y también es deseable un nivel de instrucción básico. En ambos casos es necesaria una asistencia por un tiempo largo para que el esfuerzo inicial no se pierda.
- c) Mejor aprovechamiento de recursos que se encuentran en las comunas. En estos lugares es posible encontrar materias primas en cantidades que no permiten la instalación de fábricas de tamaño mediano o grande, pero sí pueden ser aprovechadas por empresas pequeñas.
- d) Elaboración de productos de buena calidad. Una fábrica puede elaborar buenos productos al trabajar con volúmenes pequeños, debido a que se les puede brindar una mejor atención. Esto no significa necesariamente menor eficiencia; en diversos países se ha demostrado que en muchos sectores industriales las pequeñas empresas son altamente eficientes y competitivas (UNIDO, 1986).
- e) Buena atención a mercados comunales pequeños. A veces, por ser el mercado pequeño o por no tener una ubicación geográfica que permita un fácil acceso, las empresas grandes y medianas no los atienden bien; de aquí surge la necesidad de crear empresas pequeñas que pueden asegurar un buen abastecimiento local y que incluso fabriquen productos adecuados a las características de la localidad (por ejemplo, fabricación de equipos para la agricultura).
- f) Expansión y diversificación de la economía comunal. Al crear diversas fábricas pequeñas y dar asistencia técnica a las ya existentes, se expande y diversifica la producción local. El grado de especialización de cada empresa depende de su ubicación, la materia prima, la demanda, etc. En cualquier caso ellas deben ser rentables bajo sus condiciones de operación.
- g) Cercanía del trabajador a la fuente de trabajo. Como las empresas pequeñas ocupan poco personal y sin mucha especialización, es usual que utilicen trabajadores que viven en lugares cercanos a la fábrica. Esto significa, en primer lugar, posibilidad de empleo de personas que tienen pocas alternativas de trabajo; en segundo lugar, permite a la mujer trabajar y brindar una mejor atención a su familia.
- h) Mayor relación entre el gobierno comunal y la comunidad. La creación de empresas y la asistencia técnica a las existentes por parte del gobierno comunal puede tener un fuerte impacto en la comunidad, ya que se puede demostrar que mediante una mutua colaboración es posible promover el desarrollo local.

Así como se han señalado ventajas a nivel local, también es posible señalar otras que tienen mayor importancia a nivel nacional; entre éstas se pueden mencionar:

- a) Ayudan a disminuir la migración. Al existir fuentes de trabajo estables a nivel local en todo el país, se está desfavoreciendo la migración desde las localidades más pequeñas a los grandes centros poblados. En este aspecto tienen gran importancia las agroindustrias, ya que ocupan de preferencia mano de obra joven y/o de sexo femenino, que son los grupos que tienen mayor tendencia a migrar⁵.
- b) Sirven de complemento a la gran empresa. Las empresas pequeñas pueden utilizar como materia prima algunos recursos que son desechos de la gran empresa o también pueden efectuar labores complementarias.
- c) Aumento de posibilidades de surgimiento de ideas ingeniosas. La creación de empresas pequeñas y la búsqueda constante de nuevas ideas sencillas permite el surgimiento o formación de un gran banco de ideas, con lo que aumenta la posibilidad de crear empresas originales que pueden tener importancia a nivel nacional.
- d) Permiten un desarrollo más armónico de los países. Al crearse una gran cantidad de empresas pequeñas en todo el territorio nacional, se está colaborando para alcanzar un desarrollo más homogéneo, aunque este desarrollo va a depender en gran medida de una política a nivel nacional, de la capacidad de negociación de cada comuna⁶ y de la preocupación o empuje de la comunidad y de las autoridades locales.

Aunque se han señalado diversas ventajas, tanto a nivel local como nacional, la creación y expansión de pequeñas empresas tiene un límite que está dado principalmente por las condiciones económicas del país donde se desarrollan. Van a existir problemas de competencia por materias primas e insumos, por el mercado, el personal con capacidad y capacitado también se va a convertir en un elemento escaso, etc. SENAEM (1984) señala que para no limitar la creación de micro y pequeñas empresas, deben existir principalmente las siguientes condiciones: alta y sostenida tasa de crecimiento de la economía; aumento de la demanda agregada, especialmente la interna; niveles de operación del aparato productivo y de servicios cercanos a su máxima capacidad instalada y mayor disponibilidad de recursos estatales (podríamos incluir también la disponibilidad de recursos privados a partir de organizaciones no gubernamentales y de inversionistas).

4. APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA PARA CONTRIBUIR AL DESARROLLO LOCAL

Como se ha señalado, en el desarrollo local intervienen múltiples aspectos, entre los cuales el fortalecimiento de la pequeña empresa es un elemento que puede adquirir gran importancia en la medida que fomenta la creación de riquezas, crea fuentes de trabajo, estimula la participación y ayuda a un desarrollo nacional más homogéneo.

⁵ En América Latina la migración rural-urbana es selectiva por edad (las tasas más altas se encuentran en los grupos de 15-35 años), por sexo (en general predominan las mujeres), por nivel educacional (es más alto el de los migrantes) (URZÚA, 1978).

⁶ La importancia de la capacidad de negociación, en la planificación regional, es un aspecto que ha sido analizado por diversos autores (especialmente por BOISIER, 1976 y 1978).

Aunque aquí interesa el apoyo que se pueda brindar a la pequeña empresa a nivel local, no hay que olvidar que ésta existe dentro de un contexto regional y nacional y que necesita de una infraestructura que facilite su promoción y desarrollo a todo nivel.

Como la mayoría de las comunas son de escasos recursos, difícilmente pueden tener los elementos necesarios para brindar una asistencia adecuada; por este motivo se requiere la existencia de organismos de tipo nacional y regional que apoyen a los locales. En los dos primeros niveles es conveniente determinar prioridades, esto facilita al gobierno el impulsar el desarrollo socio-económico de ciertas regiones del país (regiones de menor desarrollo económico relativo, áreas de colonización, zonas de importancia geopolítica, etc.), o de ciertos tipos de industrias de importancia singular, como son las de aprovechamiento de materias primas subutilizadas, las que elaboran productos de exportación o que sustituyen exportaciones, y las que abastecen con productos de primera necesidad. En el ámbito local las prioridades pueden o no concordar con las del gobierno; en el primer caso va a ser más fácil conseguir apoyo oficial; en el segundo, no lo será tanto, pero es ahí donde va a ser más necesaria la acción de las organizaciones no gubernamentales (ONG) y de instituciones y grupos locales.

4.1. *Requerimientos de la pequeña empresa*

Para que el apoyo sea útil es necesario señalar cuáles son las necesidades básicas de la pequeña industria. A partir de las características indicadas en el punto 3, se puede destacar que los principales requerimientos del sector son las siguientes:

- a) Buen suministro de materias primas e insumos. Un suministro constante es esencial para que la labor del pequeño empresario sea exitosa. En los países en desarrollo son muy comunes las escaseces periódicas de algunas materias primas e insumos por falta de organización, transporte o comercialización. Debido a esto, es indispensable realizar el esfuerzo para garantizarles un abastecimiento adecuado.
- b) Capital de inversión y de trabajo. Los pequeños empresarios normalmente no cuentan con los recursos necesarios para realizar inversiones o para capital de trabajo. Como sin recursos la empresa no puede desarrollarse ni operar eficientemente, es indispensable el establecimiento de mecanismos sencillos y rápidos para el otorgamiento del crédito.
- c) Buena comercialización de los productos. Esto es un punto crítico en cada operación a pequeña escala, ya que el empresario no cuenta, generalmente, con el cuerpo de vendedores ni con los medios de transporte necesarios. Por lo tanto, la compra de sus productos a un precio justo en la puerta de su fábrica quizás sería la mejor solución.
- d) Recibir asesoría técnica, tecnológica, de servicios de información y entrenamiento. El pequeño empresario, tanto de zona rural como de la urbana, carece de los conocimientos adecuados para el manejo eficiente de su empresa. Es por esto que una asesoría constante en aspectos administrativos, financieros, de producción y de comercialización debe estar disponible en forma gratuita y permanente.

Las necesidades señaladas están indicando cuál es el tipo de apoyo que se debe brindar, el que desafortunadamente es difícil encontrar. Usualmente

existe, a nivel nacional, algún tipo de institución muy centralizada que tiene, en algunos casos, filiales regionales que se ocupan únicamente de proporcionar créditos. A nivel local es corriente que no haya ninguna institución de apoyo (salvo que en una determinada localidad se encuentre algunas de las filiales regionales señaladas), por lo que todo queda supeditado a lo que decida el nivel nacional y/o regional.

De aquí resulta que el apoyo al sector, a nivel nacional y regional, se puede lograr mediante el establecimiento de: una infraestructura de apoyo para el abastecimiento y mercadeo; un centro de desarrollo destinado a satisfacer las necesidades técnicas y tecnológicas; un aparato eficiente de financiamiento. Por otra parte, a nivel local deben existir instituciones que se dediquen al desarrollo de la pequeña empresa. Como es de suponer, ambos niveles tienen prioridades que no necesariamente coinciden; por lo tanto, de alguna manera hay que compatibilizarlas para que se apoyen y complementen.

4.2. *Apoyo a nivel nacional*

Las necesidades que tiene el sector, a nivel nacional, se van a expresar en las regiones y concretamente en algunas localidades. En el plano nacional el problema debe ser analizado desde el punto de vista macro, señalándose prioridades por regiones y por rubros. Aquí se estima necesaria la existencia de tres instituciones: Central de Abastecimiento y Mercadeo, Instituciones Financieras y un Centro de Promoción y Desarrollo de la Pequeña Empresa, este último es el que tiene predominancia y es el que puede motivar la creación de los otros, o en algunos casos, asumir las funciones de uno de los dos. Lógicamente, además de las instituciones que se señalan, van a existir otras que también pueden brindar su colaboración (Universidades, Centros de Investigación, Centros de Capacitación, Institutos de Normalización, etc.).

- a) *Centro de Promoción y Desarrollo de la Pequeña Empresa.* Debido a que el pequeño empresario no puede contratar todos los especialistas necesarios, ni especializarse él solo en todo lo que involucra el funcionamiento de su empresa, se estima que es necesaria la existencia de un Centro Nacional que dé apoyo al sector de la pequeña empresa en aquellos aspectos en que, por la escala reducida de la producción, no es autosuficiente.

El Centro de Promoción y Desarrollo debe ejercer las funciones que cumplen en las grandes empresas los departamentos de laboratorio, desarrollo de nuevos productos, planta piloto, control de calidad, mantenimiento, saneamiento, asistencia legal, contabilidad, seguridad industrial, relaciones industriales, desarrollo de proyectos, etc.

- b) *Centros de Abastecimientos y Mercadeo.* La obtención de insumos y la venta de los productos es un aspecto crítico; por lo tanto, el sector oficial y el privado pueden ayudarles enormemente asumiendo estas responsabilidades. El apoyo en el área señalada puede concebirse de varias maneras, mediante:

- El establecimiento de Centros de Gobierno.
- El establecimiento de Centros por las asociaciones de empresarios.
- El establecimiento de Centros por las grandes empresas.

Cualquiera que sea el sistema de apoyo que exista, es indispensable que le asegure al pequeño productor un precio justo por sus productos y el cobro de precios razonables por los insumos.

- c) *Instituciones Financieras*. El financiamiento debe ser la responsabilidad de un órgano del Estado con capacidad de evaluación técnico-económica de proyectos. Los especialistas del Centro de Promoción y Desarrollo deberían ser los encargados de supervisar la evaluación técnica de los proyectos.

Las decisiones del órgano financiero deben ser netamente objetivas; por lo tanto, para el otorgamiento del crédito para capital de trabajo o de inversión deben tomarse en cuenta los siguientes aspectos:

- La calidad de las solicitudes presentadas y la posibilidad de éxito del proyecto.
- Las garantías presentadas ⁷.
- Las condiciones de las instalaciones.
- La capacidad empresarial del solicitante, su apertura hacia la implementación de nuevas técnicas, recepción de asesoría, etc.

En ciertos casos será conveniente otorgar parte del préstamo condicionado al cumplimiento de requisitos sanitarios, a la introducción de mejoras en la construcción, al grado de colaboración que se dé a los asesores, etc.; en esta forma, es posible disminuir los riesgos de prestar dinero a empresas con bajas probabilidades de éxito (según Cabello, 1986, en México, en muchas ocasiones, la asesoría es la condición previa para el otorgamiento de un crédito).

Aparte de los créditos asignados contra garantías, el órgano de financiamiento debe tener fondos para capital de riesgo; éstos se deben usar para el financiamiento de proyectos novedosos o como un instrumento para la implementación de políticas gubernamentales como la colonización de zonas fronterizas, el desarrollo de ciertas regiones subpobladas, desarrollo local, etc.

4.3. *Apoyo a nivel regional*

A este nivel deben existir algunas filiales de las instituciones ya señaladas; el número de ellas, sus tamaños y características van a depender de las condiciones de cada región y del tamaño del país.

Los Centros Regionales deberían especializarse en ciertos campos que son importantes para su zona (agrícola, pesquero, pecuario, minero, etc.). La experiencia obtenida por cada uno de ellos debería estar disponible para los otros centros.

Las instituciones regionales deben trabajar muy concertadamente entre sí y con los del nivel nacional. Estas instituciones, siguiendo las pautas de su referente nacional, deben tener la suficiente autonomía para decidir a quién apoyar y a quién otorgar el crédito.

⁷ Para el pequeño empresario, esto usualmente representa un problema que en muchos casos es imposible de superar, especialmente cuando se trata de crear empresas. En Chile existe el Fondo Nacional de Garantía, en que el Estado avala hasta un 75% de las garantías exigidas (130% de la inversión).

4.4. *Apoyo a nivel local*

A este nivel se estima que debe existir una corporación local de desarrollo. Esta debería ser un organismo creado por la autoridad local en la que tenga amplia participación la comunidad a través de instituciones, agrupaciones comunales, asociaciones de campesinos, industriales, comerciales, sindicatos, etc. La corporación se encargaría de promover la creación de empresas y dar asistencia técnica y tecnológica a las existentes. Para esto debería gestionar la colaboración de diferentes instituciones, tanto de gobierno como privadas, que le permitan cumplir con sus objetivos. Debería comprometer en sus proyectos a instituciones como los Centros de Promoción y Desarrollo (nacional y los regionales), universidades, organizaciones no gubernamentales, nacionales e internacionales, institucionales locales, etc.

Para promover la creación de nuevas empresas se debería, primeramente, contar con un banco de ideas; éstas serían analizadas brevemente, siendo rechazadas aquellas que en ese momento no tienen ninguna factibilidad de ser realizadas. Para la obtención de ideas se puede recurrir a la comunidad donde usualmente existe una cantidad importante que no han sido estudiadas y que podrían dar origen a pequeñas empresas; la ventaja de esta actividad es que ellas están relacionadas con la realidad local. También es posible recurrir a instituciones nacionales e internacionales que pueden aportar ideas novedosas para el contexto local. En segundo lugar, la Corporación Local debería realizar estudios de prefactibilidad (o perfiles de proyectos) que permitan señalar cuáles de las ideas seleccionadas son más factibles. Dependiendo de las características de los perfiles seleccionados se deberán promover entre grupos campesinos, juveniles, mujeres, empresarios potenciales, etc., a los cuales se les deben brindar el apoyo necesario para realizar los proyectos definitivos y posteriormente implementarlos.

Otra actividad de la Corporación es la de dar asistencia técnica a las empresas existentes, ya que no tiene mucho sentido crear empresas nuevas si no se ayuda a solucionar problemas de aquellas que ya están funcionando.

Como otra forma de apoyo a la pequeña empresa a nivel local, se estima que sería muy importante crear parques industriales. Estos consistirían, básicamente, en grandes galpones con divisiones, las cuales se arrendarían a las empresas. Esto permitiría la existencia de servicios comunes que servirían para realizar una labor más efectiva y de bajo costo. En este lugar podrían tener en común, por ejemplo, un *pool* de secretarías, servicios de vigilancias, central telefónica, baños, servicios de transporte para materias primas, insumos y productos, frigoríficos, bodegas, etc. El parque industrial debería estar provisto, en buena forma, de energía eléctrica, agua, teléfono y alcantarillado; además, las empresas deberían disponer del espacio suficiente que les permita expandirse. Esta idea es muy importante, ya que es usual que la empresa pequeña prefiera no incurrir en la elevada inversión que significa la construcción de un local y por esto prefieren arrendar y adaptar casas antiguas en barrios que se están deteriorando.

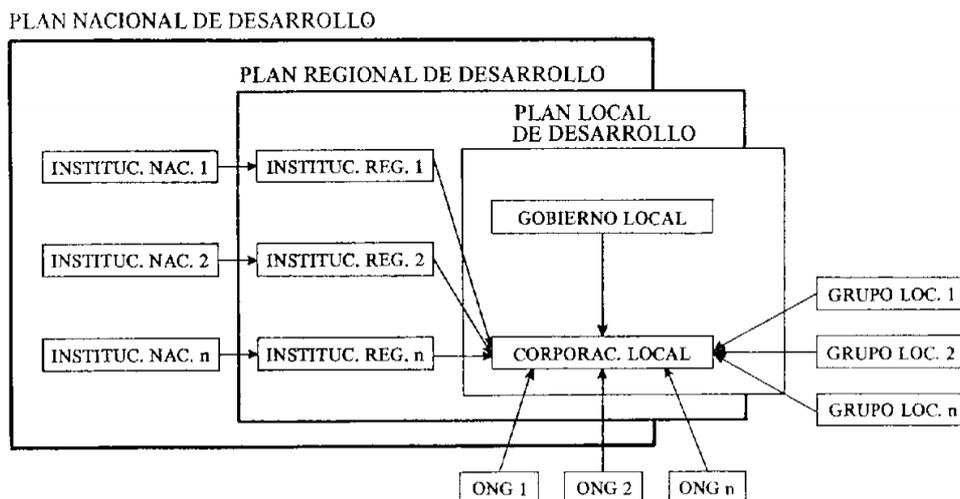
Aquí es importante destacar que para que exista un desarrollo armónico de los países es necesario dar un apoyo preferencial a las comunas más pobres debido a que difícilmente van a contar con el personal adecuado (en preparación y cantidad). Si no se hace esto, es probable que las empresas pequeñas ayuden aún más a la concentración espacial.

4.5. *Relación entre los niveles nacional, regional y local*

Como marcos de referencia para el desarrollo local, en el cual la pequeña empresa debe ser un componente básico, están los planes de desarrollo nacional, regional y local, los que se supone han sido elaborados después de un proceso de negociación y retroalimentación (Boisier, 1978). También se supone que tanto a nivel regional como local existen algunos grados de libertad en el cual los Centros, en un caso, y las Corporaciones Locales, en el otro, pueden accionar con cierta independencia. Es de gran importancia considerar los diferentes niveles de planificación para que no se produzca competencia entre localidades (o comunas) desarrollando proyectos similares que finalmente pueden no tener éxito por problemas de mercado o de materias primas.

En los puntos anteriores se ha señalado la estructura que se estima debería existir a nivel nacional y regional para la promoción y desarrollo de la pequeña empresa a nivel local. A nivel nacional se ha planteado la existencia de un Centro de Promoción y Desarrollo de la Pequeña Empresa, el cual debe trabajar en estrecha colaboración con una institución que otorgue crédito y apoyando, o estimulando, la creación de organismos que ayuden a la comercialización. A nivel regional deben existir dependencias de las instituciones nacionales que se dediquen a aplicar las políticas definidas con el nivel central y, en la medida de sus posibilidades, desarrollar algunas ideas propias que beneficien la región.

A nivel local usualmente no existen agencias de las instituciones nacionales que se dediquen a la promoción y desarrollo de las pequeñas empresas, salvo las que físicamente se ubican en una localidad, pero su radio de acción es superior a ésta. Es aquí donde adquiere gran importancia el gobierno local y su Corporación de Desarrollo, ya que deben actuar de tal manera que, dentro de las políticas establecidas y utilizando aquellos espacios de libertad que tienen, puedan actuar, según se señala en el esquema, coordinando y atrayendo las acciones de las distintas instituciones gubernamentales, organizaciones no gubernamentales (ONG), grupos locales, etc. Con el esquema se pretende mostrar los agentes que pueden apoyar a la Corporación, tanto los que están dentro de los planes de desarrollo como los que son externos a ellos, también se intenta mostrar que hay partes de cada plan que no están dentro del nivel superior.



5. CONCLUSIONES

La pequeña empresa es un elemento básico para el desarrollo socioeconómico de los países en desarrollo, especialmente cuando se trata de promover el desarrollo local; por lo tanto, merece el interés y apoyo oficial.

Para satisfacer las necesidades de ésta, el Estado debe crear y en algunos casos promover la creación de una infraestructura adecuada para la asistencia técnica, abastecimiento, mercadeo y financiamiento, que tenga una expresión a nivel nacional y regional.

A nivel local se debe promover la creación de organismos comunales que se dediquen a captar y coordinar el apoyo de instituciones gubernamentales y privadas, que le permitan ayudar a las pequeñas empresas existentes y a crear otras.

La promoción y desarrollo de la pequeña empresa debe ser dentro de los marcos de los planes nacional, regional y local de desarrollo; cada plan debe aprovechar al máximo los grados de libertad que le otorgan el o los de nivel superior.

BIBLIOGRAFIA

- AHUMADA, J. (1985). "El gobierno y la administración local: tradición y cambio en los 80's". *Revista Interamericana de Planificación*, Vol. XIX N^{os} 75-76, México, septiembre y diciembre.
- ALESSANDRINI, H. y BASTÍAS, L. (1986). *Promoción y Desarrollo de la microempresa en la comuna de Pudahuel; un aporte al desarrollo comunal*. ECOHAB Consultores, Santiago de Chile, marzo.
- ABALOS, J. (1985). "Introducción al estudio de los movimientos regionales". *El Trimestre Económico*, Vol. LII (2), N^o 206, México, abril-junio.
- BOISIER, S. (1978). "¿Qué hacer con la planificación regional antes de medianoche?" *Revista de la CEPAL N^o 7*.
- (1976). *Diseño de planes regionales. Métodos y técnicas de planificación regional*. Colegio Oficial de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos, Madrid, España.
- CABELLO, J. (1986). "El crédito como componente de un programa de microempresas". *Seminario Interamericano sobre a Pequena Produção Urbana*. SUDENE-OEA-IAF-CX.
- CELCADEL-IULA (Centro Latinoamericano de Capacitación y Desarrollo de los Gobiernos Locales del capítulo latinoamericano del IULA) (1985). *Gobierno local y desarrollo económico*. Río de Janeiro, Brasil, septiembre.
- FALCONE, E. (1986). "Pequeñas unidades productivas agropecuarias de base urbana". *Seminario Interamericano sobre a Pequena Produção Urbana*. SUDENE-OEA-IAF-CJC.
- Grupos de estudios constitucionales (1986). *Organización del poder político local*, Santiago de Chile, abril.
- INE (Instituto Nacional de Estadísticas) (1979), V *Censo Nacional de Manufacturas*. Santiago de Chile.
- LAPOSTOL, O. (1985). "Organizaciones no gubernamentales y desarrollo regional. El caso de CIDERE Bio-Bío (VIII Región, Chile)". *Revista EURE* N^{os} 34-35, Universidad Católica de Chile, Santiago de Chile.

- MALEVSKI, Y. y ALESSANDRINI, H. (1984). "La Pequeña industria de alimentos, su fomento en países en vías de desarrollo". *Revista Alimentos*, Vol. 9 N° 3, Santiago de Chile.
- SECCHI, C. (1985). "El papel de las empresas pequeñas y medianas en el mejoramiento de la estructura productiva de los países en desarrollo". *Revista de la CEPAL* N° 27, diciembre.
- SENAEM (Secretaría Ejecutiva Nacional de Empleo) (1980). *Anteproyecto fomento de las micro y pequeñas empresas*, Santiago de Chile, octubre.
- SERCOTEC (Servicio de Cooperación Técnica) (1988). "La pequeña industria en Corea". *CIPEMI*, Boletín N° 20, Santiago de Chile, enero.
- (1985). "La mediana y pequeña empresa ha generado el desarrollo de la economía japonesa" (entrevista). *CIPEMI*, Boletín N° 18, Santiago de Chile, noviembre.
- UNIDO (United Nations Industrial Development Organization) (1986). *Policies and Strategies for Small-Scale industry Development in Asia and the Pacific Region*.
- URZÚA, R. (1978), *Determinantes y consecuencias de la distribución espacial de la población en América Latina*. CELADE (Centro Latinoamericano de Demografía), Santiago de Chile.