

# Revista de la CEPAL

*Secretario Ejecutivo*  
Gert Rosenthal

*Secretario Ejecutivo Adjunto de  
Desarrollo Económico y Social*  
Andrés Bianchi

*Secretario Ejecutivo Adjunto de  
Cooperación y Servicios de Apoyo*  
Robert T. Brown

*Director de la Revista*  
Anibal Pinto

*Secretario Técnico*  
Eugenio Lahera



NACIONES UNIDAS  
COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE  
SANTIAGO DE CHILE, ABRIL 1988

**SUMARIO**

Una política económica para el desarrollo. <i>Norberto González.</i>	7
Balance y renovación en el paradigma estructuralista del desarrollo latinoamericano. <i>Oswaldo Rosales.</i>	19
Esbozo de un planteamiento neoestructuralista. <i>Ricardo Ffrench-Davis</i>	37
Neoliberalismo versus neoestructuralismo en América Latina. <i>Sergio Bitar.</i>	45
Los desafíos de América Latina en el mundo de hoy. <i>Guillermo Maldonado.</i>	65
La comercialización internacional de productos básicos y América Latina. <i>Mikio Kuwayama.</i>	81
Empleo urbano: investigación y políticas en América Latina. <i>Víctor E. Tokman.</i>	119
La pequeña y mediana industria en el desarrollo de América Latina. <i>Mario Castillo</i> <i>y Claudio Cortellese.</i>	139
Las ideas de Prebisch sobre la economía mundial. <i>Armando Di Filippo.</i>	165
Prebisch pensador clásico y heterodoxo. <i>Benjamín Hopenhayn.</i>	177
Raúl Prebisch, banquero central. <i>Felipe Pazos</i>	189
Dependencia, interdependencia y desarrollo. <i>Raúl Prebisch.</i>	205

## La pequeña y mediana industria en el desarrollo de América Latina

Mario Castillo y  
Claudio Cortellese\*

La alternativa de la producción a pequeña y mediana escala ha adquirido ribetes paradigmáticos. En efecto, se la considera eficaz para enfrentar el desempleo y la escasez de capital y, simultáneamente, potenciar las capacidades empresariales y la flexibilización productiva.

En este artículo se aborda el tema de la pequeña y mediana industria (PMI) desde diversas perspectivas relevantes y complementarias. Tras una reflexión sobre el marco conceptual, se contrasta la experiencia de América Latina con la de los países industrializados. En seguida se evalúan tres casos regionales muy singulares (Brasil, Colombia y Chile), se analizan las experiencias exitosas del Japón e Italia y, finalmente, se enuncian elementos propositivos en torno a las potencialidades de la PMI en la región.

Para analizar la PMI desde la perspectiva de la política industrial resulta indispensable explicitar y despejar las dicotomías formal-informal, tradicional-moderna y, en particular la que se da entre las empresas marginales y las que operan con un esquema de funcionamiento capitalista y son de tamaño reducido.

La experiencia internacional indica que no existe un patrón de referencia único para el desenvolvimiento de la PMI; más bien, las experiencias exitosas de diverso origen refuerzan la convicción de que la PMI puede desempeñarse en forma eficiente y contribuir de manera eficaz al desarrollo cuando en esta opción se conjugan positivamente factores sociales, institucionales y de estrategia económica. La promoción selectiva de la PMI puede hacer un aporte sustantivo a la transformación productiva a través de su contribución a la articulación, a la innovación tecnológica y al desarrollo empresarial.

\*División Conjunta CEPAL/ONUDI de Industria y Tecnología. Los autores expresan su reconocimiento a los miembros de la División Conjunta CEPAL/ONUDI por sus aportes y comentarios, y en particular el apoyo de Oscar Altimir y Fernando Fajnzylber. También agradecen los antecedentes proporcionados por Mikio Kuwayama y Peter Palesch.

## Introducción

El debate industrial latinoamericano de los años ochenta, inserto en una profunda y prolongada crisis económica, se ha visto alterado por la irrupción de tres hechos contundentes. En términos esquemáticos, el primero tiene que ver con la creciente frustración ante los resultados del proceso de industrialización de las décadas precedentes; el segundo está vinculado a la reedición del debate en torno a la economía informal, el fenómeno microempresarial, las políticas públicas y el papel del aparato estatal; y el tercero corresponde a la profunda transformación tecnológica en curso en los sistemas productivos de los países avanzados.

El desafío de la reestructuración industrial en nuestros países es extenso y de gran envergadura. En lo inmediato, ella debe contribuir a un ajuste expansivo de la economía, que permita a su vez, en el más largo plazo, una articulación exitosa con estrategias reorientadoras del desarrollo y una adecuada inserción en el nuevo escenario internacional. La reestructuración debe contribuir no sólo a superar los antiguos desequilibrios y asimetrías que se manifiestan en las más variadas versiones en los planos social, económico e institucional de las naciones latinoamericanas, sino también dar cuenta de las condiciones externas más recientes, como las tendencias de la economía internacional, los cambios tecnológicos, la intensificación de la competencia y la merma del financiamiento externo.

A medida que la situación de las economías se torna más adversa, va emergiendo con inusitada fuerza la opción por las organizaciones productivas a pequeña y mediana escala, como un rasgo esencial de un nuevo estilo de industrialización. Ante una situación caracterizada por una restricción generalizada de recursos, el explosivo aumento de la informalidad y el desempleo, la desarticulación de mercados, las rigideces de la estructura productiva y el precario liderazgo empresarial, es comprensible que la "pequeña y mediana industria" (PMI) ejerza una atracción irresistible sobre un amplio círculo de analistas, políticos y planificadores.

Sin embargo, se advierte también la existencia de una enorme brecha entre las expectativas que se depositan sobre estas organizaciones productivas y los antecedentes disponibles para dis-

cernir sobre sus reales potencialidades. La reflexión sobre la PMI imperante en América Latina ha mostrado a nuestro juicio gran debilidad, al exhibir una sustentación conceptual ambigua y presentar una precaria base descriptiva y cuantitativa.

Este artículo pretende contribuir a reordenar el debate en torno a la PMI en América Latina, aportar nuevos antecedentes y despejar algunas confusiones habituales. Para este propósito, el documento incursiona de manera exploratoria en tres direcciones. Primero, en la sugerencia de

un marco analítico que permita analizar la PMI desde una perspectiva de política industrial. Segundo, en la compilación y el análisis de la evidencia para algunos países industrializados y la región latinoamericana, ejercicio que se concentra especialmente en los casos de Brasil, Colombia y Chile. Finalmente, en la identificación de las perspectivas más promisorias para América Latina, a la luz tanto de las experiencias exitosas de otras latitudes —Japón e Italia—, como de las singularidades y potencialidades del desarrollo industrial de la región.

## I

### La reflexión contemporánea sobre la PMI

En los países en vías de desarrollo, el debate acerca de la producción en pequeña escala se reanuda a partir de la publicación de un estudio de la Organización Internacional del Trabajo sobre Kenya, realizado a principios del decenio de los años setenta (OIT, 1972)<sup>1</sup>. Desde entonces, se multiplican las investigaciones acerca del papel de la pequeña y mediana empresa (PME) y de su gravitación en los sistemas económicos. Los análisis, ya sean empíricos o teóricos, se han concentrado en la descripción de las relaciones entre la PME y los componentes del sistema económico, las características económicas y el comportamiento de estas unidades productivas y los obstáculos que entran a su desarrollo (Schmitz, 1982). Sin embargo, el debate está todavía abierto, y no es de extrañar que muchas opiniones y resultados aparezcan como contradictorios.

La definición de la PME y del papel que puede desempeñar en el desarrollo económico, y particularmente en el sector industrial, son todos temas vinculados en forma estrecha a las características del sistema económico. En este trabajo consideramos la PME industrial (PMI): nos centraremos en su papel en los países industrializados y en las potencialidades que exhibe en el caso de las naciones en desarrollo. Por último, se propondrá

una idea de PME industrial, a la cual se hará referencia a lo largo del artículo.

A propósito de la definición de PMI, los indicadores reales y las variables efectivamente utilizados por la clasificación de las empresas no son los más adecuados para describir las características de una organización productiva. Hay una brecha inevitable entre la descripción cualitativa y la cuantificación de las empresas. El criterio de medición de las variables para identificar las empresas reales tiene que ser simple y fácilmente verificable, aparte de disponer de fuentes estadísticas adecuadas. En la experiencia real se reconoce que no es posible medir con facilidad y en plenitud todas las características que identifican una empresa, de modo que se ha optado por utilizar variables simples, como el número de ocupados, el valor del capital fijo o el monto de las ventas.

En este trabajo utilizamos la siguiente clasificación: i) *microempresa*, aquella con menos de 10 ocupados; ii) *pequeña empresa*, con 10-49 ocupados; iii) *mediana empresa*, entre 50 y 99 ocupados; iv) *gran empresa*, unidad productiva que emplea más de 100 trabajadores<sup>2</sup>.

<sup>1</sup>Entre los trabajos anteriores más completos, véanse Staley y Morse (1968) y Hoselitz (1959).

<sup>2</sup>Con este criterio, muchas industrias clasificadas como PMI en países desarrollados, con amplios mercados, pueden considerarse grandes empresas en países en vías de desarrollo. En los Estados Unidos y la República Federal de Alemania, por ejemplo, son consideradas medianas y pequeñas empresas aquellas que emplean menos de 500 personas; en el

### 1. *El papel de la PMI en los países industrializados*

En los países industrializados, la articulación entre los diferentes actores del desarrollo es bastante sólida y permite una relativa homogeneización del desempeño económico de cada parte del sistema, al tiempo que asegura su dinamismo. En estas economías, la PMI es por lo general una parte integrada al sistema industrial<sup>3</sup>. Puede decirse que se ha logrado un cierto acuerdo en los análisis sobre la situación en los países industrializados<sup>4</sup>.

Las características y potencialidades de la PMI para el desarrollo de un sistema económico en particular han sido puestas de relieve por diversos autores<sup>5</sup>. En este trabajo nos limitaremos a subrayar sólo los grandes ámbitos en los cuales el papel de la PMI ha sido significativo: dinamización de la estructura productiva, progreso tecnológico y desarrollo social.

La PMI es por lo general más flexible que las unidades mayores, gracias a su mayor facilidad para ajustar el empleo de factores productivos a las condiciones del mercado, lo que es particularmente cierto en el caso del trabajo. Razones de orden institucional facilitan a las unidades muy pequeñas la contratación y el despido de personal. En los demás casos, la escasa significación de las cantidades involucradas disminuye la reacción social y la acción sindical ante despidos, así como el riesgo de que la contratación tropiece con cuellos de botella<sup>6</sup>. También la utilización del capital es más flexible, toda vez que los valores absolutos involucrados permiten una rápida toma de decisiones; por otro lado, las PMI pueden utilizar un rango más amplio de técnicas de pro-

ducción y de equipos (por ejemplo, en el mercado de maquinaria usada), ya que en este caso el costo de adaptación es bajo. Se puede apreciar también flexibilidad en cuanto a la demanda; normalmente la PMI enfrenta mercados o segmentos de mercado de tamaño limitado, lo que le permite satisfacer de manera oportuna eventuales variaciones de la demanda.

El desarrollo tecnológico de un sistema industrial consiste en la búsqueda de innovaciones y en la difusión de éstas, las que pueden ser de proceso, de producto y de organización. Sin embargo, es difícil definir parámetros para distinguir el aporte individual de las unidades productivas al desarrollo tecnológico de un sistema global. Consideramos que ello configura uno de los impedimentos para lograr una interpretación unívoca de la realidad empírica. Sin embargo, en varios casos se ha demostrado la efectiva capacidad de innovación tecnológica de la PMI<sup>7</sup>. Por otra parte, hay consenso en cuanto a que ésta cumple un papel de gran importancia en la difusión de tecnología y en las nuevas tecnologías, desarrolladas a partir de los avances en microelectrónica e informática<sup>8</sup>.

<sup>7</sup>En el caso del Reino Unido, véase Pavitt, Robson y Townsend (1987). Al analizar 4 000 innovaciones 'significativas', ocurridas en el Reino Unido entre 1945 y 1983, los autores consideran que las innovaciones por ocupados son superiores al promedio en las empresas con menos de 500 ocupados y en aquellas con más de 10 000 ocupados. Las empresas con 100-199 ocupados son las que tienen el valor más alto de la relación entre la cuota de innovaciones y la cuota de empleo en la industria. Los resultados son más significativos a un nivel mayor de desagregación sectorial.

Cohen, Levin y Mowery (1987) han analizado el caso de los Estados Unidos, concentrándose en la intensidad de la investigación y el desarrollo. Concluyen que el tamaño de la unidad que desempeña actividades en este ámbito no tiene efectos estadísticamente significativos sobre la intensidad de la investigación y el desarrollo, aunque sí sobre la probabilidad de que las unidades los emprendan. Para el caso de Italia, véase CEPAL (1988), donde queda de relieve la importante contribución de la PMI en el avance tecnológico, particularmente en el campo de las innovaciones del proceso.

<sup>8</sup>Acerca del papel de la PMI en el desarrollo tecnológico de los países de la OCDE, véase OCDE (1982). Sobre la difusión de las tecnologías al sistema industrial y los sistemas descentralizados de desarrollo tecnológico, véase Stohr (1986). Acerca del tema de las nuevas tecnologías, existe mucho material bibliográfico. Renovada importancia tiene la discusión sobre la escala mínima de producción y la eficiencia técnica; entre otros, véanse Jacobsson y Sigurdson comp. (1983); Jacobsson (1985); Bhalla y Dilmus (1986); Pérez (1985) y Kaplinsky (1983) y (1985).

Japón, el límite de ocupación disminuye a 300 personas; en Chile, corresponde a 50 ocupados y en Trinidad y Tabago a sólo 25 personas.

<sup>3</sup>Para el análisis estadístico sobre la gravitación y el desempeño económico de la PMI en algunos casos de países industrializados, véase la tercera parte de este artículo.

<sup>4</sup>En el debate acerca de la PMI en estos países se suele clasificar las unidades productivas o establecimientos sobre la base del capital fijo y/o del número de ocupados; la forma más común es esta última. En general, se considera PMI la unidad productiva con 10-500 ocupados.

<sup>5</sup>Véase entre otros Hoselitz (1959); Anderson (1982); CEPAL (1988); CEPAL/ONUDI (1986); Schumacher (1973); Berger y Piore (1980); Brusco (1982); Fuà (1983); Ikonicoff (1986); Kaneda (1980) y Secchi (1985).

<sup>6</sup>Véase por ejemplo: Brusco (1982); Storey (1983); Fuà (1983); Berger y Piore (1980).

Finalmente, cabe señalar el papel de la PMI en el desarrollo social. En los casos de Italia y el Japón, la existencia de una amplia red de pequeñas y medianas empresas ha permitido el fortalecimiento de la articulación socioeconómica y de la cohesión social. En Italia, la difusión de la PMI y las características de este proceso han permitido una industrialización difusa, una escasa concentración en pocas áreas urbanas, la mantención de cierto equilibrio social durante el proceso de transformación de la economía y una discreta estabilidad institucional<sup>9</sup>. En el Japón, la existencia de una estructura en PMI particularmente integrada con las unidades grandes ha facilitado un desarrollo económico fluido y ha creado condiciones para la necesaria transformación social.

## 2. La PMI en los países en desarrollo

Las potencialidades y el desempeño de la PMI en los países en desarrollo han sido ampliamente analizados; sin embargo, los estudios llegan a conclusiones muchas veces contradictorias<sup>10</sup>.

La bibliografía existente destaca el papel de la PMI en el ámbito económico y en el plano social. En el primero, se señala que es altamente intensiva en mano de obra; flexible ante cambios de mercado y de tecnologías; eficiente desde el punto de vista energético y capaz de aprovechar habilidades y materiales locales. Se considera además que contribuye a una estructura de ingresos más equitativa, a una mayor tasa de ahorro y reinversión, y a la integración de la planta industrial. En el plano social, se sostiene que la PMI realiza un aporte fundamental a la democracia económica, al promover la rearticulación y la participación sociales. La PMI fomenta el espíritu empresarial, reduce la brecha existente entre los pequeños talleres artesanales de la economía informal y las grandes empresas, y constituye un mecanismo eficiente de desconcentración de la propiedad<sup>11</sup>.

<sup>9</sup>La institucionalidad política italiana se establece sólo después de la Segunda Guerra Mundial y conduce al país a un acelerado desarrollo industrial. Véanse CEPAL/ONUDI, 1986; CEPAL, 1988.

<sup>10</sup>Para una amplia discusión sobre estos temas y una exhaustiva bibliografía, véanse Anderson (1982); Little (1987); Liedholm y Mead (1987) y los clásicos trabajos de Staley y Morse (1968) y Hoselitz (1959).

<sup>11</sup>Véanse, entre otros, Staley y Morse (1968); Schmitz (1982) y FUNDACOMUN, ILDIS y CORDIPLAN (1978).

Sin embargo, existen otras posiciones que manifiestan cautela e intentan delimitar lo que denominan los verdaderos alcances de la PMI y de estas propuestas.

Desde el punto de vista de su desempeño económico, las dudas se sitúan en tres áreas<sup>12</sup>. La primera dice relación con la eficiencia productiva de la PMI. Todos los análisis concuerdan en que en ella la productividad del trabajo es considerablemente inferior a la de la gran empresa. Sin embargo, algunos afirman que pueden existir tecnologías o combinaciones de factores que, siendo económicamente eficientes, eleven la productividad de la PMI. El debate al respecto involucra toda la conocida temática de la influencia de los precios en la elección de las tecnologías de producción, la distorsión de los precios de los factores productivos y la elasticidad de sustitución entre capital y trabajo (Ahluwalia, 1974). La pregunta de si la PMI es más o menos eficiente no carece de importancia, en particular si se consideran las restricciones de recursos para el desarrollo (Little, 1987; Anderson, 1982)<sup>13</sup>.

El segundo aspecto, ligado conceptualmente al anterior, dice relación con la supuesta característica de la PMI de emplear tecnologías más intensivas en mano de obra. Existen estudios que demuestran, a nivel agregado, la mayor utilización del trabajo en relación con el capital en empresas de pequeñas dimensiones. Sin embargo, otros investigadores han concluido, sobre la base de análisis desagregados de la relación capital/trabajo o la relación capital/producto, que en muchos casos la PMI presenta un mayor contenido de capital por unidad de producto y por trabajador<sup>14</sup>. Sin considerar todas las críticas a

<sup>12</sup>En los últimos años el Banco Mundial ha adquirido una notable experiencia en los programas de ayuda a la PMI y en la investigación empírica y conceptual sobre el papel de ésta. Un trabajo bastante crítico sobre el efectivo desempeño de la PMI en los países en desarrollo, y sin embargo muy útil y claro, es el de Little (1987).

<sup>13</sup>Las tasas de ahorro y de reinversión son a menudo superiores en la PMI en particular en las unidades medianas (White, 1978, p. 45).

<sup>14</sup>No es suficiente mostrar que las pequeñas empresas emplean más trabajo y no más capital por unidad de producto que las grandes empresas. Si esto es así, más valdría emplear más trabajadores que no hagan nada en las empresas grandes que ocuparlos 'productivamente' en las empresas pequeñas". (Little, 1987, p. 205).

los supuestos teóricos de estos enfoques<sup>15</sup>, es necesario tomar en cuenta dos elementos: que los factores de producción no siempre son homogéneos, de modo que en ciertos casos la PMI puede ocupar algunos que en caso contrario permanecerían inutilizados; y que los análisis microeconómicos tendrían que considerar todos los elementos que se combinan para la producción de bienes, además del trabajo y del capital, particularmente el empresarial (o *management*) y la organización (White, 1978, p. 39; Stewart, 1977).

Por último, se cuestiona la participación supelementalmente dinámica de la PMI en el proceso de avance tecnológico. A este propósito, vale lo dicho acerca de la experiencia de los países industrializados, puesto que la bibliografía especializada no ha analizado casos específicos de naciones en desarrollo. Sin embargo, es útil subrayar la importancia que puede tener la PMI en el despliegue de capacidades empresariales y en la difusión de técnicas, a través del proceso de "aprender haciendo"<sup>16</sup>.

En nuestra opinión, las descripciones en torno a su verdadera contribución al desarrollo obedecen a que la eficiencia tanto económica como social de la PMI, así como el papel que ella puede desempeñar, dependen del contexto socioeconómico en el cual se desenvuelva. La originalidad de cada situación y sistema económico-social otorga escasa trascendencia a las afirmaciones categóricas al respecto<sup>17</sup>.

El segundo problema se refiere a la heterogeneidad de definiciones, tanto desde un punto de vista conceptual como en términos de unidad de análisis. En el universo de lo que se denomina PMI se incluyen varias categorías y conceptos que describen situaciones y estructuras casi inseparables, y que más bien se entrecruzan.

El problema de fondo consiste justamente en

precisar con claridad a qué tipo de empresa se está aludiendo cuando se hace referencia a las potencialidades y al papel de la PMI en el desarrollo económico, así como cuando se diseñan políticas para favorecerla<sup>18</sup>.

### 3. La importancia de precisar conceptos

En el debate sobre la PMI se utilizan categorías que en general no se explicitan y que pretenden describir situaciones estructurales contrapuestas. Así, se hace uso de términos tales como informal y formal, tradicional y moderno, urbano y rural, pequeña y gran empresa. Una clasificación según tipo de empresas significa considerar algunos rasgos cualitativos. Estos se fundamentan en el modo cómo se estructura la actividad productiva, análisis que puede acometerse desde el punto de vista ya sea de la organización interna o de las relaciones externas.

En el segundo caso, estimamos importante aludir a las relaciones con los mercados, a las que se establecen con las otras unidades productivas y con el contexto socioeconómico, y a la estrategia<sup>19</sup>.

Las empresas se relacionan con mercados para las ventas de los productos y para la compra de factores de producción e insumos. En la mayoría de los países en desarrollo, los mercados de los factores productivos son altamente seg-

<sup>15</sup>Existe una amplia bibliografía acerca de las razones que justifican el apoyo político a la PMI. A modo de ejemplo, véanse Staley y Morse (1968); Hoselitz (1959); Anderson (1982) y las numerosas publicaciones del Banco Mundial.

La definición adoptada de PMI es también funcional a los objetivos de la política industrial. Así, por ejemplo, si se quiere incrementar en el corto plazo el empleo, deberá estimularse la microempresa, definiéndola sobre la base de un bajo costo de capital por trabajador. Si, por el contrario, se quiere dinamizar el sistema industrial, una mayor difusión de la PMI moderna puede ser el instrumento adecuado. Si miramos la experiencia latinoamericana en el diseño de políticas para la PMI, resulta que en la mayoría de los casos el objetivo es la disminución coyuntural del desempleo, bajo el supuesto de que ella usa tecnologías tradicionales con alta intensidad de trabajo, por lo que las políticas apuntan a empresas de muy pequeña escala de producción. Sin embargo, este objetivo no es explícito; por el contrario, se supone que se quiere desarrollar la PMI, pero por lo común estas unidades quedan al margen de los beneficios propuestos.

<sup>19</sup>De todos modos, hay que tener en cuenta que estos elementos no son autónomos, sino interdependientes.

<sup>15</sup>Ahiwalia (1974) y varios de los demás trabajos que se presentan en el mismo libro; Stewart y Streeten (1971); Stewart (1985).

<sup>16</sup>Hay un intento por conceptualizar el proceso dinámico de desarrollo tecnológico e industrial endógeno, lo que en los trabajos de la CEPAL ha sido llamado "núcleo endógeno de dinamización tecnológica". Véase CEPAL (1985). Una breve reflexión sobre estos temas se encuentra en Cortellese (1986).

<sup>17</sup>Sin embargo, los análisis de las experiencias históricas son de gran utilidad para formular hipótesis sobre las potencialidades de la PMI, dado el contexto en el cual se desenvuelve.

mentados<sup>20</sup>. Así, en el mercado laboral existen segmentos de oferta que pueden ser marginales para una gran empresa: la mano de obra femenina, la fuerza de trabajo no calificada, los jóvenes, los inmigrantes, etc. El mercado de capitales es relativamente oligopólico: la intermediación entre oferta y demanda de capital carece de fluidez, lo mismo que la disponibilidad de información, y depende de una organización que a veces asigna un valor excesivo al riesgo. Los mercados de ventas de los productos son también muy heterogéneos. Hay una primera diferenciación entre la amplitud y distancia de los mercados: éstos pueden ser de carácter local y restringido, o más amplio, y nacionales o internacionales. También influye sobre la segmentación de la demanda el nivel de ingreso de los consumidores, lo cual define las características de los productos requeridos.

Las relaciones que las empresas entablan con los demás actores económicos y con el contexto socioeconómico condicionan la forma de organización de la producción. Una empresa puede tener relaciones de competitividad, complementariedad y subcontratación con otras. Estas se caracterizan ya sea por una fuerte dependencia económica y estratégica (directa, como en el caso de la subcontratación, o indirecta, en cuanto a quién fija los precios), o por su autonomía<sup>21</sup>. Las relaciones que se instauran con el Estado y sus instituciones, con el contexto económico y con el contexto social varían según la empresa. Estas pueden insertarse en el sistema legal vigente, aprovechar beneficios y cumplir deberes definidos por el Estado, o bien operar al margen de tal

sistema; pueden aprovechar los recursos naturales y algunas características de los mercados locales en forma más o menos estrecha; y, por último, insertarse profundamente en el medio social, aprovechando las características locales de la fuerza de trabajo o algunas tradiciones culturales, o mostrarse autónomas respecto de éste.

En cuanto a la estrategia, una empresa puede tener como objetivo "maximizar el ingreso total, en lugar de aspirar a una tasa de utilidad como la que se define en términos capitalistas" (Tokman, 1987) o asumir una estrategia de supervivencia, manteniendo un ingreso mínimo (Cornia, 1987); puede también, querer aumentar la escala de producción, o simplemente conservarla. Además, la estrategia de una empresa se distingue por el plazo que tiene. Las decisiones que se adopten en estos casos ejercerán una influencia importante sobre la organización de la producción<sup>22</sup>.

La organización interna se define por las funciones que cumple y por las relaciones entre factores productivos. Las funciones de gestión y dirección de la empresa pueden ser desempeñadas por una unidad compuesta por profesionales y/o por el empresario, con diferentes niveles de complejidad. De otro lado, las relaciones entre la dirección de la empresa y los obreros y empleados pueden ser de colaboración, lo que admite distintos niveles de intercambio de conocimiento e integración de capacidades, o estar fuertemente jerarquizadas o personalizadas. Por último, la relación capital/trabajo puede asumir diferentes valores, de acuerdo con la composición de la producción, de los recursos financieros invertidos y de la técnica que se utilice (Staley y Morse, 1968, cap. 1)<sup>23</sup>.

<sup>20</sup>Tokman (1987) hace una completa revisión del debate en torno a la relación entre características de las empresas y mercados de los factores de producción.

<sup>21</sup>El tema es muy amplio y merecería un estudio por sí solo. Puede destacarse que no hay concordancia acerca del carácter de estas relaciones; algunos piensan que existe una relación de dependencia entre estas unidades, similar a la que se da entre países industrializados y en desarrollo; otros afirman que existen posibilidades (y de hecho se han dado) de que las microempresas mantengan una relación autónoma con las empresas mayores; otros enfoques, por último, sostienen que es factible cierta complementariedad. Tokman (1978); Steel y Takagi (1983); Bayce (1984). Para una revisión de estos temas, véase Tokman (1987). Este tema abarca consideraciones sobre las características de los mercados, las estrategias de las empresas, la evolución en periodos coyunturales diferentes, etc.

<sup>22</sup>Otro aspecto de la estrategia se refiere a la proyección de la empresa en los mercados de ventas. Este no es un tema trivial en relación con la definición de una 'idea' de PMI, pero dada su amplitud es imposible profundizarlo aquí. Sin embargo, vale la pena dar a conocer algunas opiniones; en particular, hay quienes consideran que la PMI puede ocupar espacios intersticiales de mercados que la gran empresa ha abandonado porque no le interesan (Tokman, 1978; Bayce, 1984), y quienes consideran que, dependiendo del rubro de producción, la calidad de la empresa y la organización de los mercados, la PMI puede entrar a competir con la gran empresa, aun en el caso de que los productos no sean totalmente substitutivos (Steel y Takagi, 1983).

<sup>23</sup>Estos elementos tienen variadas expresiones concretas, entre las que destaca la forma de propiedad, que influye



Sintetizando lo expuesto, desde el punto de vista de su organización interna, las empresas son clasificables según el esquema siguiente (no identificaremos toda la terminología, sino sólo la más corriente):

Sistema de producción familiar	Sistema artesanal		Sistema máquina o unidades dispersas	Sistema de fábrica			
1. Manufactura para uso propio	2. Trabajo doméstico artesanal	3. Taller artesanal	4. Trabajo doméstico industrial	5. Taller pequeño dependiente o cuasi-dependiente	6. Fábrica pequeña	7. Fábrica mediana	8. Fábrica grande

Una primera distinción útil se produce entre empresas pequeñas, medianas y grandes. La clasificación no puede ser rígida, sino que debe suministrar algunos elementos que la bibliografía ha considerado característicos de las empresas de diferentes tamaños.

Según el esquema, pequeñas empresas son las que, en materia de organización interna, corresponden al número 6, pudiendo detectar algunas de las características atribuidas al 5. El propietario asume todas (o gran parte) de las actividades de gestión, por lo que el éxito está estrechamente ligado a su capacidad empresarial. La relación capital/trabajo es baja, aunque varía según el rubro de producción, y mantiene una elevada flexibilidad tecnológica. En cuanto a relaciones externas, normalmente estas empresas eligen mercados de venta cercanos, aun cuando pueden alcanzar cobertura nacional e incluso exportar (también en este caso la experiencia muestra que las potencialidades dependen del rubro de producción). Por lo general, el objetivo de la estrategia de una pequeña empresa no es el crecimiento en términos de una organización más compleja y una mayor escala de producción<sup>24</sup>. La forma de propiedad es predominantemente individual o de sociedad simple.

de modo significativo sobre la organización de la producción. Otras distinciones aluden a la tecnología: tradicional, similar a la empleada por generaciones anteriores, o moderna, más cercana a la 'frontera' tecnológica. O bien eficiente o ineficiente, lo cual no se relaciona necesariamente con su calidad de modernidad o de tradicionalidad, dado que sobre la base de los rubros producción y mercados pueden existir tecnologías tradicionales que también sean eficientes.

<sup>24</sup>Evans (1987) y Kumar (1985). Los autores concuerdan en que las tasas de crecimiento de las pequeñas unidades

La mediana empresa se distingue de la pequeña fundamentalmente en cuanto a estrategia, ya que busca aumentar la escala de producción y ampliar los mercados. En una empresa mediana las funciones directivas son ejercidas por lo gene-

ral por más de una persona y la organización es necesariamente más compleja. Sin embargo, estas unidades conservan cierto grado de flexibilidad productiva.

La gran empresa es una estructura industrial de escala relativamente alta, con una organización funcional diversificada en unidades específicas, una estructura de la propiedad generalmente compleja y una organización laboral basada en la división del trabajo. Adopta una estrategia similar a lo que en la terminología económica se denomina oligopolio y competencia imperfecta; normalmente proyecta su actividad a los mercados nacionales e internacionales.

En virtud de estos antecedentes, es posible discernir la validez de algunos de los 'adjetivos' que normalmente se utilizan para definir la PMI.

El primer aspecto es la dicotomía formal/informal. Una empresa informal se caracteriza por "una organización rudimentaria, sin una clara división del trabajo ni de la propiedad de los medios de producción; en realidad, hay muy poco capital comprometido y se requieren escasas habilidades. En cuanto a la inserción en el mercado, hay facilidad de acceso a los mercados competitivos y a la base de los mercados concentrados, y en ellos la posibilidad de competencia determina que el ingreso promedio sea la variable de ajuste. Dada la restricción del mercado, mientras mayor sea el excedente de mano de obra, menor será el ingreso percibido por cada perso-

productivas muestran una amplia dispersión. Sin embargo, esta tendencia desaparece cuando aumenta el tamaño de las empresas consideradas. De todos modos, la relación entre el tamaño y el crecimiento de las empresas está ligado al estadio de desarrollo en el que se encuentra la economía.

na que trabaje en el sector" (Tokman, 1987). El objetivo de estas empresas es maximizar el ingreso y tienden a una estrategia de supervivencia (Cornia, 1987). Sin embargo, en esta definición se incluyen también las microempresas, que están registradas en los censos y mantienen relaciones 'formales' con los mercados y con el contexto socioeconómico. Las empresas son consideradas informales pues no mantienen una relación con el Estado, en la medida en que buscan evadir, total o parcialmente, el sistema legal de regulación impositiva<sup>25</sup>.

Finalmente, las empresas pueden ser modernas o tradicionales. Por lo común, se supone de modo implícito que una empresa es moderna si utiliza tecnología de punta, y que las empresas grandes son modernas, mientras las micro y pequeñas empresas son tradicionales. Sin embargo, muchos estudios demuestran la existencia de empresas grandes que emplean tecnologías tradicionales, y de empresas pequeñas que son de avanzada desde un punto de vista tecnológico. Además, la modernidad de una empresa se mide no sólo por las técnicas empleadas, sino también por la organización de la producción, por el dinamismo de las relaciones que instaura con el con-

texto económico y por la activa inserción en el desarrollo industrial de un sistema.

La hipótesis de base que proponemos en este estudio postula que un sistema industrial equilibrado está constituido por empresas de diferentes tipos y tamaños, y que la PMI moderna es un buen medio para dinamizarlo y mejorar su articulación interna. La política industrial debe pues tomar en cuenta las diferencias funcionales entre los distintos tipos de empresa. En este trabajo se considera aquella parte de PMI compuesta por empresas modernas o con potencial suficiente para emprender un proceso de modernización<sup>26</sup>.

Para fines operacionales, utilizaremos como criterio para la definición de la PMI el número de ocupados, indicador de fácil uso y que permite identificar las unidades productivas con una escala de producción que guarda relación con el nivel de complejidad de la organización. Sin duda, este modo de definir la PMI no incluye todas las variables antes definidas; sin embargo, suministra un indicador válido para evaluar la eficiencia de las políticas y estudiar la evolución de un sistema industrial.

## II

### La presencia de la PMI en América Latina

#### 1. *La PMI en los países de América Latina y la OCDE*

Tradicionalmente, la PMI ha sido parte importante de la estructura industrial de muchos países, llegando a representar más del 40% de la ocupación (cuadro 1). De ahí la atención que despierta en el debate sobre política industrial y desarrollo económico.

<sup>25</sup>Sin duda, éstas son las empresas que con mayor frecuencia conforman el universo de las microempresas. El papel del Estado en la economía reviste enorme importancia en lo tocante a la definición de políticas y las opciones estratégicas, pero no es posible analizarlo en este artículo. Sin embargo, es útil proponer una lectura crítica de la investigación sobre el caso peruano hecha por De Soto (1987).

Analizando la información disponible para los países de la OCDE se observa una gama de experiencias, entre las cuales se perfilan nítida-

<sup>26</sup>Sin duda, en muchos países en vías de desarrollo las empresas con una escala de producción limitada son en gran parte ineficientes y atrasadas desde un punto de vista tecnológico, pero éstas no son características inevitables de la PMI. Existen experiencias de desarrollo industrial en las que la PMI no tiene nada que envidiar a la gran empresa en términos de productividad, eficiencia técnica y dinamismo. Además, hablando de política industrial, se consideran útiles para el desarrollo sólo aquellas empresas que estén en condiciones de promoverlo, de modo que los programas de apoyo en favor de las PMI "ineficientes y no dinámicas" obedecen a objetivos sociales y de aumento de la ocupación, y no de dinamización del sistema industrial. Véanse CEPAL (1988); Meller (1976).

Cuadro 1  
PARTICIPACION DE LA PMI EN EL EMPLEO INDUSTRIAL FORMAL POR TAMAÑO  
DE LOS ESTABLECIMIENTOS SEGUN NUMERO DE OCUPADOS  
(Porcentajes)

Países	Años	Establecimientos				Empleo (Miles)
		Menos de 10	Menos de 100	Menos de 200	Menos de 500	
<i>Países industrializados</i>						
Rep. Fed. de Alemania	1984 <sup>a</sup>		18.0	30.0	50.0	8 614
Bélgica	1982		45.7			905
Dinamarca	1976 <sup>b</sup>			55.4	72.2	505
Estados Unidos	1976		32.0		44.6	21 817
Francia	1972 <sup>c</sup>			39.0	60.2	5 269
Japón	1981 <sup>d</sup>	18.6	59.2	74.3		13 850
Italia	1981	23.0	59.3	69.4	80.4	5 819
Suecia	1978 <sup>b</sup>			40.7	59.2	984
Reino Unido	1981			33.9		5 773
<i>Países de América Latina</i>						
Argentina	1984 <sup>e</sup>	19.6	55.6	74.3		
Brasil	1980	10.8	46.0	65.7	80.4	4 918
Colombia	1984 <sup>h</sup>	18.0	46.5	59.4	76.6	
Costa Rica	1975 <sup>h</sup>	12.8	48.5	58.7		
Chile	1984 <sup>h</sup>	15.0	53.6	68.0	86.7	
Ecuador	1981	39.7	62.0	72.9	86.1	
El Salvador	1976 <sup>g,h</sup>	51.7	65.7		89.0	
México	1975	16.8 <sup>f</sup>	38.0		69.7	1 677
Perú	1973	19.6	48.8	62.3	79.6	253
Uruguay	1978	15.0	51.0	65.0	81.0	183
Venezuela	1984 <sup>b</sup>	20.0	53.7			433

Fuentes: Para América Latina, Italia y RFA, censos nacionales.

Para Chile, Banco Mundial, *Chile: Small and medium industry project*, julio, 1985.

Para países de OCDE: OCDE, *Innovation in small and medium firms*, París, 1982.

Bélgica: *Etude d'expansion*, No. 298, 1984. Argentina, 1980: Banco Mundial, *Argentina: Strategy towards industrial and export development*, septiembre, 1985.

Datos del empleo total en los países de la OCDE: OCDE, *Labour force statistics*, París, 1983.

<sup>a</sup> No se considera el estrato 1-19.

<sup>b</sup> No se considera el estrato 0-5.

<sup>c</sup> No se consideran los establecimientos con menos de 10 empleados.

<sup>d</sup> Se consideran los estratos 0-299 empleados.

<sup>e</sup> Estrato 300 y más.

<sup>f</sup> Estrato 1-15.

<sup>g</sup> Estrato 100-499

<sup>h</sup> Estrato 0-10 estimado.

mente dos patrones de referencia: por un lado, el de Italia y el Japón, donde la PMI es parte importante de la estructura industrial; y, por el otro, la República Federal de Alemania (RFA) y los Estados Unidos, con una presencia significativamente inferior y un claro predominio de conglomerados de gran diversificación horizontal y vertical. La diferencia en patrones de tamaños de empresa resulta más evidente al considerar indicadores de participación en la actividad industrial. Esti-

maciones para comienzos de la década indican que las empresas de menos de 200 ocupados participaban del 20% de las ventas industriales en la RFA, tasa que en el caso de Italia ascendía al 65%<sup>27</sup>.

Los otros países industrializados presentan

<sup>27</sup> Información obtenida de CONFINDUSTRIA *Sesto Rapporto*, Roma, 1983 y Statistisches Bundesamt, República Federal de Alemania, datos censales de 1986.

variados matices: el caso del Reino Unido se ajusta a la situación de la RFA, en tanto que las experiencias de Francia, Bélgica, Dinamarca y Suecia se acercan más a las del Japón e Italia. Además, se observa que la industria con más de 500 ocupados absorbe sobre el 50% del empleo en la RFA y los Estados Unidos, nivel que no llega ni al 30% en Italia, Japón y Dinamarca.

Al igual que los industrializados, los países de América Latina muestran una diversidad de situaciones, con la diferencia de que en algunos de ellos el estrato de las microempresas es significativo. Por una parte, están las economías —El Salvador, Ecuador y, en menor medida, Perú— con un sector industrial menos desarrollado, el cual concentra cerca de la mitad del empleo en microempresas formales (menos de 10 ocupados). Por otro, están las economías de mayor grado de industrialización, como Brasil, México, Colombia y Venezuela, donde las grandes empresas (más de 100 ocupados) tienen una participación importante —alrededor del 60% del empleo industrial—, configurándose así un patrón de distribución similar al de la RFA. En una tercera categoría están los países con un grado intermedio de industrialización y en los que la PMI alcanza la mayor gravitación relativa, entre los que destacan Chile, Argentina y Uruguay.

Estos antecedentes y las peculiaridades de cada uno de los países sugieren la existencia de cierta relación entre tamaño de las empresas, de un lado, y dinamismo industrial, articulación y subempleo, del otro<sup>28</sup>. La presencia de la microempresa es mayor en aquellos países que exhiben un insuficiente proceso de acumulación y un precario dinamismo industrial, lo que ha significado que en los años ochenta registren las tasas de subempleo más elevadas de la región. Por otra parte, la presencia de la gran empresa es más significativa en los países que han experimentado mayor dinamismo industrial, pero que muestran los mayores niveles de desarticulación social, medida ésta en términos de la desigualdad distributiva (Chenery, 1974; García, A., 1984; Fajnzylber, 1987). En contraste, la PMI muestra una importante presencia en la estructura indus-

<sup>28</sup>Se entiende por subempleo la realización de trabajos que generan insuficiente productividad e ingresos y/o aprovechan en forma inadecuada la capacidad de los trabajadores. PREALC (1982).

trial de países que históricamente habían tenido elevados niveles de urbanización, industrialización y articulación, pero cuyas economías se estancaron en el curso de las últimas décadas<sup>29</sup>.

Según las cifras, las estructuras empresariales de algunos países de América Latina presentan similitudes con las de las naciones industrializadas; sin embargo, no es posible desconocer los contextos sustancialmente distintos en los cuales se insertan unas y otras. Es necesario llamar la atención sobre las enormes diferencias estructurales que han existido en los procesos de crecimiento y acumulación, en las especificidades de la incorporación de la fuerza de trabajo, en la articulación de los sistemas productivos y también en la actitud frente al progreso técnico. Aunque no es el propósito adentrarse en cada uno de estos temas, la sensación que ha tendido a predominar, con matices de un país a otro, es que las estrategias de industrialización en América Latina han favorecido la recreación de un aparato productivo con muchos rasgos disfuncionales a las necesidades y recursos locales, con limitado dinamismo, baja productividad y débil competitividad, lo que a la larga ha erosionado la base productiva y debilitado la capacidad para generar nuevas empresas y empleo<sup>30</sup>.

Los fenómenos más visibles y ampliamente debatidos corresponden a la fuerte incidencia de la informalidad urbana y la baja productividad del sector moderno. Si incorporamos dentro de la categoría de microempresas el empleo informal de la industria, que por definición no es captado por los censos de manufacturas<sup>31</sup>, la dis-

<sup>29</sup>Entre los años 1950-1980 el crecimiento medio de la industria manufacturera fue: Brasil, 8.3%; México, 7.5%; Colombia, 6.0%; Venezuela, 7.2%; Chile, 3.6%; Argentina, 3.6%, y Uruguay, 2.6%, mientras que el promedio para América Latina alcanzó a 6.7% (Fuente, CEPAL). Por otra parte, las tasas más significativas de subempleo se encuentran en Ecuador, 62%; Perú, 51.6%, y el Salvador, 49%, muy superiores al promedio de la región, que asciende a 38%. Estas cifras representan el porcentaje de la población económicamente activa que está expuesta a subempleo (Fuente, PREALC).

<sup>30</sup>Para mayores antecedentes, véanse Fajnzylber (1983) y (1987), Ikonicoff (1987) y Vuskovic (1985).

<sup>31</sup>En muchos casos esta limitación obedece a la inexistencia de censos industriales o a su deficiente cobertura. Las estimaciones se sustentan en antecedentes proporcionados por las encuestas industriales y las cifras de empleo sectorial calculadas por la OIT sobre la base de censos de población y encuestas de hogares.

Cuadro 2  
 AMERICA LATINA: DISTRIBUCION DEL EMPLEO  
 INDUSTRIAL TOTAL SEGUN TAMAÑO DE LOS ESTABLECIMIENTOS  
 (Porcentajes)

País y año	Número de ocupados			Grado de industrialización
	0 - 9 e informal	10 - 99	100 y más	
<i>Países grandes</i>				
Argentina (1984)	43.7	25.2	31.1	27.1
Brasil (1980)	38.3	24.3	37.4	29.1
México (1975)	54.1	11.5	34.4	24.3
<i>Países medianos</i>				
Colombia (1984)	46.7	18.5	34.8	20.2
Chile (1984)	40.5	27.0	32.5	21.3
Perú (1973)	55.3	16.2	28.5	24.3
Uruguay (1978)	26.1	31.0	42.9	26.6
Venezuela (1984)	32.0	28.7	39.3	19.7
<i>Países pequeños</i>				
Costa Rica (1975)	33.7	27.1	39.2	20.1
Ecuador (1981)	51.7	17.8	30.5	23.1
El Salvador (1976)	65.8	9.9	24.3	19.9

**Fuente:** Censos de manufactura y encuestas industriales. Los datos del empleo total han sido elaborados sobre la base de antecedentes de la OIT y CEPAL.

Grados de industrialización obtenidos de la división conjunta CEPAL/ONU/ID, de Industria y Tecnología.

tribución de empresas según tamaño de establecimientos queda significativamente desequilibrada (cuadro 2). En este caso, el rango de participación de la microempresa en el empleo manufacturero oscila entre 26% (Uruguay), y 66% (El Salvador). Los países que ven incrementarse en mayor medida el empleo en las microempresas son Perú, México y Colombia.

Para que la comparación de las PMI entre los países de América Latina y los industrializados sea más realista, es preciso considerar también los contextos socioeconómicos en los cuales se han insertado estas experiencias.

## 2. Los casos de Brasil, Colombia y Chile

El patrón latinoamericano de industrialización muestra tendencias y rasgos característicos. Las tendencias observadas durante las últimas tres décadas se relacionan con la acelerada urbanización, el incremento de la tasa de inversión y del grado de industrialización, la insuficiente generación de empleo de los sectores modernos, y la ampliación de la brecha de productividad entre el sector industrial moderno y los servicios. Los

rasgos comunes tienen que ver con una inserción internacional basada en los recursos naturales, el establecimiento de una estructura industrial orientada al mercado interno, la aspiración de reproducir modos de consumo de los países avanzados y la precariedad del empresariado nacional (García y Tokman, 1985; Fajnzylber, 1987).

A pesar del dinamismo del crecimiento industrial y del proceso de acumulación de América Latina desde los años cincuenta, éste ha resultado insuficiente para garantizar un nivel de sustentación productiva comparable al de los países industrializados<sup>32</sup>. Por sobre estos factores comunes, es imposible, de otro lado, ignorar las peculiaridades de las diferentes experiencias nacionales. Un ejemplo de esta diversidad lo consti-

<sup>32</sup>Mientras en 1950 el producto por habitante de los países europeos triplicaba el de América Latina, en los años ochenta casi lo cuadruplica. Entre 1960 y 1980 la productividad industrial de América Latina creció a una tasa media anual de 2.9%, en tanto que la de los países de la CEE aumentaba al 4.4%. (Estimaciones realizadas sobre la base de antecedentes de CEPAL y de la OCDE).

tuyen los procesos de industrialización de Brasil, Colombia y Chile, en particular el rol que le ha cabido a la PMI.

a) *Crecimiento industrial y evolución de la PMI*

Con una población de más de 130 millones de habitantes, Brasil tiene un producto per cápita del orden de los 1 600 dólares y merced a un esfuerzo sostenido y prolongado de desarrollo industrial y tecnológico ha logrado ubicarse en la categoría de los países de industrialización reciente. En la actualidad presenta superávit comercial simultáneamente en los sectores agrícola, minero e industrial. Colombia, con una población de 29 millones de habitantes y un producto per cápita de 1 300 dólares, se ha caracterizado por la estabilidad de su estrategia de industrialización y muestra un superávit en el sector agrícola, déficit en manufactura y equilibrio en energía. Chile, con una población de 12 millones de habitantes y un producto per cápita de 1 400 dólares, ha experimentado profundas transformaciones de orientación liberal y presenta superávit en agricultura y minería y déficit en industria y energía.

El proceso de expansión industrial en el Brasil en las últimas décadas experimentó dos impulsos importantes. Durante el ciclo de Plan de Metas (1956-1961), se concentró en el sector material de transporte. A partir del ajuste estructural del Segundo Plan de Desarrollo (1974), la capacidad instalada de la industria pesada orientada a los bienes de capital y a los insumos estratégicos se expande de manera espectacular. La tasa de crecimiento histórica alcanzó al 8.5% anual, en tanto que en los años ochenta ha disminuido al 3% (Tavares y Coutinho, 1985).

Colombia fue uno de los países que acometió más tempranamente una política de fomento de las exportaciones en América Latina, lo que se tradujo en resultados satisfactorios entre los años 1967 y 1974. Posteriormente, pese a que la estrategia no varió de manera sustancial, factores internos y externos tendieron a estancar la economía<sup>33</sup>. La tasa de crecimiento histórica se redujo

de un 6% hasta los años setenta, a un 2.5% en los años ochenta.

La evolución de la industria chilena experimenta un vuelco a partir del año 1975, cuando se altera el patrón histórico, que se había sustentado en la ejecución de grandes proyectos de inversión pública impulsados por la CORFO (siderurgia, refinación de cobre, petróleo, azúcar y plantas de celulosa), y el aprovechamiento del mercado interno. A mediados de los setenta el sistema industrial se vio inserto en una estrategia global que se orientó a abrir la economía al exterior, liberalizar el sistema financiero y readecuar el tamaño del Estado. La tasa media de crecimiento de la industria, que había sido del orden de 5% hasta entonces, sufrió luego fuertes fluctuaciones a la baja, repuntando posteriormente, para llegar a un crecimiento medio del 1% en los años ochenta (Muñoz, 1986).

Los efectos de la última crisis han sido más intensos en Chile que en Brasil y Colombia. La recuperación también ha sido desigual: la tasa de crecimiento industrial en el período 1984-86 alcanza a 9% al año en Brasil, 5% en Colombia y 4.5% en Chile. En 1960 el producto manufacturero en Brasil era cinco veces el de Colombia y el de Chile; en la actualidad, es 9 y 13 veces superior, respectivamente.

La evolución de la PMI ha sido distinta en cada una de estas experiencias. Recuérdese que Brasil y Colombia estaban clasificados entre los países latinoamericanos en los que la presencia de las grandes empresas era más determinante, en tanto que Chile se situaba en el grupo de aquellos en los que la PMI era relativamente importante. En todos estos países, agencias gubernamentales han fomentado la PMI, a través de la Corporación Financiera Popular, en Colombia; del SERCOTEC, en Chile; y del CEBRAE, en el Brasil.

En el proceso brasileño de expansión industrial se advierte un reforzamiento de la estructura de grandes empresas, las cuales expanden el empleo a una tasa más elevada (cuadro 3). Semejante intensidad muestra el fenómeno en Colombia, aunque la tendencia cambia de signo con el ajuste de los años ochenta. En cambio, la situa-

<sup>33</sup>Esto representa una imagen simplificada, puesto que en la realidad los distintos gobiernos han enfatizado distintos aspectos económicos: C. Lleras (1967-70), apertura; M. Pas-

trana (1970-74), construcción urbana; A. López (1974-78), situación distributiva; Turbay (1978-82), autonomía regional; y Betancur, equilibrios de cortos plazos. Ver Berry y Thoumi (1986).

Cuadro 3  
BRASIL, COLOMBIA Y CHILE:  
VARIACION MEDIA ANUAL DEL EMPLEO  
MANUFACTURERO SEGUN TAMAÑO DE LAS EMPRESAS  
(Porcentajes)

Tamaño (número de ocupados)	Brasil		Colombia		Chile <sup>a</sup>
	1959-74	1975-80	1960-75	1979-84	1967-79
5 - 49	3.2	5.1	1.0	—	-0.1
50 - 99	6.1	4.5	4.8	-0.6	-0.3
100 y más	5.3	5.8	5.6	-2.0	-0.5
Total	4.9	5.3	4.2	—	-0.4

Fuente: Estimaciones a partir de censos industriales y encuestas.

<sup>a</sup> En Chile se consideran los estratos de 5-9 ocupados, 10-49 y 50 y más.

ción de Chile es sustancialmente diferente: en el período 1967-79 la planta industrial se contrae, al tiempo que tiene lugar un significativo proceso de reestructuración del empleo manufacturero, a costa de ajustes de todos los estratos de empresas, en particular de las de mayor tamaño.

#### b) La inserción de la PMI en la estructura industrial

Una de las características de la PMI es su subordinación a la estructura sectorial de la economía. Esto significa que su ubicación desagregada en la estructura industrial no es independiente de las posibilidades de situarse entre los límites moderno-tradicional, urbano-rural, formal-informal y exportadora-doméstica. Aunque la información para los países es todavía preliminar, existen indicios muy elocuentes.

Destaca en primer término la alteración de los perfiles sectoriales del conjunto de la industria. El rasgo de mayor significación lo constituye el aumento de la importancia del sector bienes de capital en el caso de Brasil (10 a 19% entre 1963 y 1985). En términos gruesos, Colombia y Chile conservan los perfiles históricos de los años sesenta, aunque se detecta que en el caso de Colombia aumenta ligeramente (del 5 al 6%) la importancia de los bienes de capital, mientras que en Chile ella disminuye del 6 al 4% (CEPAL-ONU, 1987).

A primera vista, los antecedentes sobre la gravitación de la PMI, desagregados por grandes

ramas productivas<sup>34</sup>, no muestran entre los tres pares diferencias que sean compatibles con la magnitud de los contrastes que se dan en el ámbito industrial (cuadro 4). Sin embargo, se observan distingos interesantes de rango intermedio. El primero tiene que ver con los énfasis sectoriales de la PMI; el segundo, con las relaciones de productividad.

Brasil presenta una mayor concentración de pequeñas industrias —10 a 49 ocupados— en el sector bienes de consumo, particularmente en el rubro muebles, imprentas y alimentos. Este rasgo es más fuerte en Chile, en donde, además de las ramas muebles y alimentos, la pequeña industria exhibe una alta participación en vestuario y productos plásticos. Estos antecedentes sugieren algún tipo de relación entre la producción de bienes satisfactores de necesidades básicas y la pequeña empresa. En la experiencia de Colombia, la inserción de la pequeña industria es más evidente en las industrias de bienes de capital, en particular en los rubros de maquinaria no eléctrica e instrumentos de precisión. También en el caso de Chile se advierte el surgimiento de pequeñas empresas en la producción de instrumentos de precisión y productos metálicos.

<sup>34</sup> Las categorías utilizadas son las siguientes de acuerdo a la CIU: Bienes de consumo: 311-12, 313, 314, 322, 324, 332, 342, 352, 356, 361 y 39. Bienes intermedios: 321, 323, 331, 341, 351, 353, 354, 355, 362, 369, 371 y bienes de capital: 381, 382, 383, 384 y 385. En el caso del Brasil, que utiliza otras categorías, se dejaron como no clasificadas la industria metalúrgica y las industrias diversas.

**Cuadro 4**  
**EMPLEO, VALOR AGREGADO, INVERSIÓN Y PRODUCTIVIDAD RELATIVA DE LA PMI EN BRASIL, CHILE Y COLOMBIA**  
**POR ESTRATOS DE TAMAÑO SEGUN SECTORES CLASIFICADOS DE ACUERDO CON EL DESTINO DE LA PRODUCCIÓN**

Ramas industriales (CIU 2) Según destino de la producción	Empleo (%)			Valor agregado (%)			Inversiones netas (%)			Índice de productividad (Estrato = 100)				Índice de productividad (Rama = 100)				% del valor agregado total generado por las ramas
	Estratos de tamaño <sup>a</sup>																	
	10-49	50-99	100 y +	10-49	50-99	100 y +	10-49	50-99	100 y +	10-49	50-99	100 y +	Media	10-49	50-99	100 y +	Media	
<b>BRASIL 1975<sup>b</sup></b>																		
Bienes de consumo	30.2	14.9	54.9	22.0	13.6	64.4				89	90	93	90	73	91	117	100	29
Bienes intermedios	27.3	15.6	57.1	20.3	15.5	64.2				109	118	107	108	74	100	112	100	33
Bienes de capital	17.3	13.9	68.8	14.0	11.5	74.5				112	93	98	102	81	83	108	100	24
No clasificados	21.6	15.3	63.1	15.0	12.6	72.4				96	93	104	102	69	83	115	100	15
Total	25.1	14.9	60.0	18.5	13.6	67.9				100	100	100	100	74	91	113	100	100
<b>BRASIL 1980<sup>b</sup></b>																		
Bienes de consumo	31.1	14.4	54.6	19.1	14.3	66.6				79	89	81	79	61	100	122	100	26
Bienes intermedios	28.2	14.9	56.9	17.7	13.8	68.5				123	126	122	120	65	93	120	100	35
Bienes de capital	15.8	13.0	71.2	10.2	9.6	80.2				109	87	98	104	64	74	113	100	25
No clasificados	21.1	14.4	64.5	12.1	11.1	76.8				95	89	102	101	57	78	119	100	14
Total	25.1	14.2	60.7	15.4	12.5	72.1				100	100	100	100	61	88	119	100	100
<b>CHILE 1979<sup>c</sup></b>																		
Bienes de consumo	34.3	65.7		15.3	84.7		83.4	16.6		96	95		92	45	129		100	45
Bienes intermedios	23.6	76.4		8.6	91.4		91.1	8.9		106	118		123	37	120		100	43
Bienes de capital	26.3	73.7		15.2	84.8		95.6	4.4		103	71		76	58	115		100	12
Total	29.2	70.8		12.4	87.6		86.5	13.5		100	100		100	42	124		100	100
<b>CHILE 1984</b>																		
Bienes de consumo	33.4	17.1	49.5	15.9	15.4	68.7	16.7	19.4	63.9	96	107	78	80	48	90	139	100	42
Bienes intermedios	23.4	11.5	65.1	6.8	4.8	88.4	5.6	2.9	91.5	113	96	147	154	29	42	136	100	50
Bienes de capital	30.5	19.5	50.0	21.6	20.2	58.2	13.0	17.6	69.4	97	84	44	54	71	104	116	100	8
Total	29.7	15.6	54.6	11.8	10.5	77.7	11.3	11.7	77.0	100	100	100	100	40	67	142	100	100
<b>COLOMBIA 1975</b>																		
Bienes de consumo	22.4	14.3	63.3	9.9	10.0	80.1	13.8	7.6	78.6	99	107	105	102	44	70	127	100	47
Bienes intermedios	14.2	10.0	75.8	6.8	5.7	87.4	7.5	1.4	91.1	109	89	97	105	48	57	115	100	38
Bienes de capital	25.4	18.2	56.4	12.1	13.6	74.3	9.6	19.4	71.0	92	98	94	88	48	75	132	100	15
Total	19.9	13.4	66.7	9.0	8.9	82.1	10.5	6.4	83.1	100	100	100	100	45	67	123	100	100
<b>COLOMBIA 1979</b>																		
Bienes de consumo	19.3	14.8	65.9	8.0	8.5	83.6	16.8	10.1	73.0	94	97	103	100	41	57	127	100	47
Bienes intermedios	13.6	9.5	77.0	6.3	5.3	88.4	5.7	7.4	87.0	121	108	107	114	46	56	115	100	38
Bienes de capital	21.5	16.4	62.1	11.4	12.7	75.9	13.6	12.7	73.8	91	99	75	75	53	77	122	100	14
Total	17.8	13.3	68.9	7.8	7.8	84.4	11.4	9.3	79.3	100	100	100	100	44	59	122	100	100
<b>COLOMBIA 1984</b>																		
Bienes de consumo	25.1	15.4	61.5	9.0	9.4	81.6	12.6	16.3	71.1	95	99	106	101	39	61	133	100	52
Bienes intermedios	15.0	11.3	73.7	6.7	6.9	86.4	2.4	4.0	93.6	120	110	104	112	44	61	117	100	35
Bienes de capital	23.2	15.6	61.1	12.1	11.7	76.3	10.7	13.1	76.2	93	89	73	74	52	75	125	100	13
Total	20.6	14.1	65.2	8.6	8.8	82.6	7.5	10.1	82.5	100	100	100	100	42	62	127	100	100

<sup>a</sup> Según intervalos de personas ocupadas.

<sup>b</sup> No se tienen datos sobre la distribución de la inversión.

<sup>c</sup> La clasificación del censo agrega todos los establecimientos con más de 50 ocupados.



A la luz de estos datos, la inserción de la mediana industria es más equilibrada entre los distintos sectores en Brasil. En este país ella se orienta de preferencia hacia la producción de bienes intermedios (madera, papel y química) y de capital (rubro mecánico); en Chile, hacia los bienes de capital (productos metálicos e instrumentos de precisión), al igual que en Colombia (maquinaria no eléctrica e instrumentos de precisión). Estos matices tendrían que ver con la capacidad relativa de modernización de estas empresas, que les permite producir bienes más complejos.

En la estructura productiva con mayor grado de industrialización, vale decir la brasileña, destaca la importancia de la gran empresa en la producción de bienes de capital. Los subsectores en donde la gravitación de las grandes unidades productivas es sustantiva corresponden precisamente a las ramas de mayor complejidad tecnológica, esto es material eléctrico y transporte.

Por otra parte, mientras la pequeña industria de Brasil exhibe una productividad—valor agregado por persona ocupada—relativamente alta en los sectores intermedios (química) y capital (maquinaria eléctrica), en los otros dos países esta situación se da sólo en los bienes intermedios, es decir en los rubros en los que la presencia de la PMI es menor. En cuanto a la mediana empresa, la productividad elevada tiende a concentrarse en los rubros de bienes intermedios: química en Brasil; química y papel en Colombia; química e industria básica en Chile. Para la gran empresa, la mayor productividad en Brasil se concentra en bienes intermedios (química y papel); en bienes de consumo (tabacos, bebidas y productos químicos) e intermedios (papel, petróleo e industria básica) en Colombia; y en bienes intermedios (petróleo, metales no ferrosos y papel) en Chile.

En Brasil la productividad de la PMI con respecto a la grande es en promedio relativamente baja: 1.9% para la pequeña y 1.3% para la mediana. En cambio, las brechas de productividad son sustancialmente superiores en Colombia y Chile.

Al desagregar las cifras brasileñas se comprueba que las relaciones de productividad se mantienen para los subsectores pertinentes. Es interesante entonces profundizar en el análisis de las condiciones de sobrevivencia microeconómica de las pequeñas empresas en el Brasil, en

particular en lo tocante a la forma en que coexisten entre ellas y con la gran empresa.

### c) *El desempeño de la PMI*

Según los antecedentes generales para América Latina, la PMI se caracteriza por su escasa inserción internacional, preferencia por mercados domésticos y reducido liderazgo en el plano económico, político e institucional, lo que contrasta con la influencia ejercida por las grandes corporaciones privadas, las empresas transnacionales y las empresas públicas (Touraine, 1987; CEPAL/ONUDI, 1985; Estrada y Masi, 1983).

Los diagnósticos generales que se suelen formular para la región en su conjunto encasillan a la mayoría de los países dentro de un patrón caracterizado por una especialización productiva orientada hacia los bienes de consumo masivo, la utilización de una tecnología rudimentaria y la falta de cooperación entre empresas. En el ámbito interno de las firmas, estos factores se traducen en deficientes condiciones de producción, gestión extraordinariamente conservadora, relaciones de dependencia desfavorables en los mercados de insumos y productos, problemas de acceso al financiamiento y baja calificación de la mano de obra.

Sin embargo, el análisis acucioso de estas experiencias muestra una variedad de situaciones<sup>35</sup>. En Brasil la PMI se desarrolló al amparo de un mercado interno en expansión y con una presencia importante de industrias medianas, productoras de bienes intermedios. En Colombia, es el desplazamiento relativo de la gran empresa dentro del mercado interno lo que abre paso a la PMI, que logra una inserción significativa en los bienes de capital. Por último, en Chile la PMI hubo de desplegar una estrategia de sobrevivencia frente a la reestructuración industrial, aunque no dejó de generar una cuota significativa de la producción de bienes de capital. La experiencia de Brasil tiene en común con las otras dos la existencia de una PMI cuyo nivel tecnológico es limitado, que utiliza preferentemente capital

<sup>35</sup>Algunos estudios relevantes sobre la PMI en el ámbito nacional son los siguientes: Argentina: Secretaría de Planificación (1984). Brasil: Schmitz (1982). Colombia: Cortés, Berry e Ishag (1987). Chile: Castillo (1986). Ecuador: INSOTEC (1986). Perú: JUNAC (1987). Venezuela: JUNAC (1986).

propio, muestra aversión al endeudamiento y percibe al sector gubernamental más en el papel de fiscalizador que de promotor. La contribución ampliamente positiva que, en todo caso, efectúa la PMI en estos países se explica por un contexto caracterizado por políticas macroeconómicas relativamente estables y favorables a la industria en general, que le ha permitido contar con un mercado en sostenida expansión y obtener una mejora sistemática de productividad (Gómez, 1986). En el último tiempo la PMI ha concentrado sus esfuerzos en mejorar el nivel tecnológico, al tiempo que ha incrementado sus demandas de apoyo estatal en las áreas de financiamiento, asistencia técnica y fomento a las exportaciones.

En Colombia el aporte de la PMI al empleo y producto manufacturero ha sido moderado. El desarrollo de estas unidades productivas cobró fuerte impulso a partir de la apertura de fines de los años sesenta. Aun cuando no figuró entre los objetivos de este proceso fomentar la PMI, a ésta se le facilitaron las cosas, ya que las grandes empresas comenzaron a especializarse en el mercado externo y en parte del nacional, dejando sin cubrir un segmento considerable de la demanda doméstica. Esta situación incentivó a muchos técnicos, empleados y profesionales a crear sus propias empresas, en el contexto del surgimiento de un mercado de maquinaria de segunda mano, buena parte de la cual, provenía de las grandes

empresas en modernización (Escandón, 1981). Con la crisis de los años ochenta caen los niveles de productividad de la PMI, pero ésta conserva su potencial en el ámbito de los bienes de capital.

La evolución de la PMI de Chile presenta rasgos traumáticos. A diferencia de las otras experiencias, ella se consolida en la estructura industrial en la década del sesenta, con una inserción diversificada en bienes de consumo, intermedios y de capital, en un marco de lento crecimiento económico. Sin embargo, este desarrollo estuvo asociado a la profundidad que había adquirido el proceso de sustitución de importaciones y a una fuerte dependencia respecto de las políticas de fomento y asistenciales promovidas por el Estado. Esta es la situación en que se encuentra la PMI cuando en 1975 tiene que hacer frente a una brusca reestructuración económica, que incluye una acelerada apertura comercial, la liberalización financiera y la reducción del sector público, estrategia que precipita a un número significativo de empresas a la quiebra (Mizala, 1985; Castillo, 1986). Tras la nueva crisis del año 1982 y la recuperación posterior se advierte la coexistencia de empresas sobrevivientes y de otras que han surgido en el último tiempo, al amparo de un reducido proceso de sustitución de importaciones destinado a incrementar la producción de bienes de consumo y también de capital.

### III

## Las experiencias exitosas e implicancias para los países latinoamericanos

#### 1. *Los casos de Italia y Japón*

Para evaluar las potencialidades de la PMI en América Latina, no basta con el estudio de la situación regional. Es necesario, además, aprender de lo sucedido en otros países.

Las experiencias de Italia y Japón son muy singulares y las más exitosas de la postguerra en el ámbito de la PMI. El caso japonés representa el enfoque de la programación industrial, con un sector empresarial articulado a un Estado que

proyecta una opción de largo plazo y en donde el mercado interno se encuentra reservado para la expansión de la actividad manufacturera. Italia, en cambio, representa la alternativa de carácter más espontáneo y menos dirigida, caracterizada por una suerte de "ausencia de Estado", pero en donde se advierten equilibrios sociales estables y la economía se halla inserta en el Mercado Europeo.

Los cuadros 5 y 6 muestran en forma sintética la favorable evolución de la PMI en estas econo-

Cuadro 5  
ITALIA: ALGUNOS INDICADORES DE LA SIGNIFICACION DE LA PMI  
EN LA ESTRUCTURA INDUSTRIAL MANUFACTURERA<sup>a</sup>  
(Porcentajes)

	Estratos				1 000 y más
	1-9	10-99	101-499	500-999	
<i>Estructura de empleo</i>					
1951	29.6	23.0	21.1	9.3	17.0
1961	25.3	30.1	22.4	8.0	14.2
1971	20.3	32.7	23.2	7.7	16.1
1981	22.8	36.1	21.3	6.8	13.0
<i>Ventas<sup>b</sup></i>					
1973	43.1		30.0	13.4	13.5
1981	46.3		41.1	1.4	11.2
<i>Exportaciones<sup>c</sup></i>					
1975	17.2		26.0		56.8
1981	17.7		28.9		53.4

Fuente: Istituto Centrale di Statistica (ISTAT), CONFINDUSTRIA, Sesto Rapporto, Roma, 1983.

<sup>a</sup> La PMI en Italia se define como los establecimientos con menos de 500 ocupados.

<sup>b</sup> Ventas y PNB están subdivididos según los estratos 20-100, 100-500, 500-1 000, 1 000 y más.

<sup>c</sup> Para las exportaciones se consideran los estratos 20-100, 100-500, 500 y más.

Cuadro 6  
JAPON: PARTICIPACION DE LA PMI EN  
LA ESTRUCTURA INDUSTRIAL<sup>a</sup>  
(Porcentajes)

	Estratos			
	1-9	10-99	100-299	300 y más
<i>Estructura de empleo</i>				
1972	15.9	37.4	16.0	30.7
1978	18.2	40.2	15.1	26.5
1981	18.6	40.6	15.1	25.7
<i>Ventas</i>				
1972	6.6	27.5	17.1	48.8
1979	7.0	29.1	17.1	46.8

Fuente: *Monthly Labor Statistics Survey*, Ministerio del Trabajo, Japón; *Statistical table of industry*, MITI, Japón.

<sup>a</sup> En Japón la PMI se define como aquella cuyo número de empleados no llega a 300 personas y/o su capital a cien millones de yens.

más. Se presenta en seguida un esquema simplificado, en el que destacan los factores que más contribuyeron al auge de la PMI: el contexto socioeconómico, la modalidad de desarrollo y el marco institucional.

a) *El contexto socioeconómico*

El singular desarrollo de la PMI en el Japón,

ligado también a la expansión de la gran empresa, encuentra su origen en la Reforma Meiji, acometida en 1868, con la cual se inaugura la etapa de modernización del país y su inserción en el sistema internacional. También hay que señalar los rasgos culturales propios de la sociedad japonesa, esto es existencia de una cultura de grupo, destreza histórica para fabricar productos delicados, hábitos de trabajo y disciplina (Ho-

sono, 1976; CEPAL, 1986; Dore, 1986; MITI, 1983 y 1986; Soc. Latinoamericana, 1984 y 1985; Naciones Unidas — CESPAP, 1985; Astorga, 1985).

El segundo aspecto importante para comprender mejor esta experiencia se refiere a la visión de futuro, materializada en una vocación industrialista que ha caracterizado el desarrollo económico japonés y que constituye la dimensión más conocida<sup>36</sup>.

En este contexto, uno de los rasgos centrales del proceso de industrialización lo constituye la aparición y el fortalecimiento de una nueva generación empresarial, que se potencia con la ya existente. Junto a los sectores tradicionales que deciden embarcarse en un proceso de asimilación de tecnologías y de estrategias comerciales de Occidente, surge un pujante empresariado nacionalista, al amparo de una institucionalidad que cuenta a su vez con un contingente de funcionarios dotado de una sólida vocación de servicio público. De esta forma, comienzan a utilizarse tácticas cada vez más efectivas de cooperación gobierno-industria para el logro de las metas económicas, proceso en el que desempeña un papel muy importante el Ministerio de Industria y Comercio Internacional (MITI).

En el caso de Italia, el desarrollo industrial fue fruto de la coexistencia de tres modelos diferentes. En las regiones más industrializadas del norte del país se consolidó una estructura productiva basada en grandes empresas, a las que se asocia una red de subcontratistas de la PMI. En las zonas subdesarrolladas del sur, junto a los polos de industrialización, logró sobrevivir, gracias a la asistencia del Estado y la evasión de las obligaciones tributarias, una estructura muy tradicional de microempresas. Por último, está el modelo prevaleciente en la denominada "Tercera Italia", vale decir las regiones centrales y del noroeste, donde la PMI es la organización productiva más importante de la estructura industrial, demostrando una gran capacidad innovadora y una sostenida presencia en los mercados internacionales (CEPAL/ONUDI, 1986; CEPAL, 1988). El desarrollo alcanzado por la PMI, en especial en la

"Tercera Italia", está a su vez asociado a diversos factores de orden social y económico, entre los que destacan los rasgos del sector agrícola, el papel social de la familia y la disponibilidad de infraestructura económica<sup>37</sup>.

#### b) *Las modalidades de desarrollo de la PMI*

En la experiencia japonesa, la vinculación y articulación existente entre las PMI y las grandes empresas se ha dado a través de dos canales: el sistema de subcontratación de una compañía madre, donde la PMI produce determinados componentes especificados previamente, y el sistema de afiliación subordinada, en el que los pequeños subcontratistas cooperan con las compañías grandes en calidad de afiliados más que de subsidiarios<sup>38</sup>.

Esta estructura dual de la economía japonesa hasta mediados de la década de los sesenta es fruto del predominio sucesivo de dos tendencias definidas: reducción de las diferencias de productividad y salarios entre la PMI y las grandes

<sup>37</sup>La amplia presencia de una propiedad agrícola pequeña y de antigua data contribuyó en forma decisiva a hacer viable el trabajo independiente, lo que con el tiempo constituyó un elemento activador del proceso de creación de nuevas empresas. En segundo lugar, la familia —que en esas regiones tiene una fuerte tradición— se ha transformado en la estructura social que sostiene las actividades productivas, constituyendo un punto de apoyo fundamental para el trabajador, debido a las actividades económicas que realiza, y ampliando la movilidad social, en especial entre los papeles de obrero y empresario. Finalmente, la ampliación de las actividades y la concentración de la población en pequeñas ciudades fueron de la mano con un mejoramiento de la infraestructura, lo que facilitó el desarrollo local, evitando un éxodo masivo hacia los grandes centros urbanos, y atrajo una demanda proveniente de los grandes centros industriales, con un efecto favorable sobre la productividad agrícola, el turismo y otros servicios y la acumulación de capital. Antecedentes para el caso de Italia se encuentran en CEPAL/ONUDI, 1986 y CEPAL, 1988.

<sup>38</sup>Desde el punto de vista de las grandes compañías, las relaciones de cooperación y complementariedad entre las empresas se han dado en los campos de investigación, diseño, inspección, educación y automatización. En cambio, desde el punto de vista de las PMI, han tenido que ver con la manufactura de piezas y partes, el ensamblaje, el aporte de instalaciones y el mantenimiento de equipos. Se estima que alrededor del 66% de las PMI estaban en 1981 dedicadas a la subcontratación, en particular en los rubros material de transporte (88%), vestuario (87%), maquinaria eléctrica (85%), textiles (85%) y maquinaria en general (84%).

<sup>36</sup>Las principales fases de la política industrial son: 1955-64, prioridad a los rubros textil, plástico y artículos eléctricos; 1965-74, énfasis en la industria pesada, televisión; 1975-80, artículos electrónicos, semiconductores, máquinas-herramienta con control numérico y robots industriales.

empresas; y expansión progresiva de la gran empresa, a expensas de la PMI, fenómeno que posteriormente comenzó a revertirse<sup>39</sup>.

En el caso de Italia, el rasgo distintivo de las modalidades de difusión de la PMI se asocia al concepto de "área-sistema", denominación que se aplica al complejo de empresas concentradas en un territorio determinado que producen bienes similares o integradas verticalmente. En estos sistemas cada empresa desempeña un papel específico en el proceso de transformación, de modo que se convierte en una unidad productora y utilizadora de bienes o servicios que otras empresas requieren o suministran. El conjunto se comporta como una gran empresa, en términos del aprovechamiento de las economías de escala, pero conserva la flexibilidad derivada de la independencia de cada una de las unidades que la integran<sup>40</sup>.

La elección de la actividad productiva y del tipo de bienes y servicios se realizó en función de los conocimientos técnicos disponibles en cada localidad, aprovechando las especializaciones artesanales, el bajo costo de la mano de obra y la posibilidad de subdividir el proceso productivo entre las empresas. Por otra parte, la PMI reforzó el uso de la estructura económica preexistente, como casas, establos y galpones, y el aprovechamiento de inversiones antiguas (maquinaria y equipo), desechadas por otras empresas en etapa de modernización. Por último, a la división del trabajo entre las PMI se sumó una integración de éstas y las empresas productoras de servicios pa-

<sup>39</sup>Esto se produjo mediante la promulgación de disposiciones legales que se orientaban a evitar estas prácticas, lo que en una segunda etapa incentivó la multiplicación de actividades asociativas entre las PMI. Recientemente, las empresas de la PMI se han embarcado en un vigoroso proceso de modernización y automatización.

<sup>40</sup>En una primera etapa, el desarrollo de las áreas-sistema se dio sobre todo en industrias con bajos volúmenes de inversión y gran número de ocupados, que no requerían de innovación tecnológica y en donde el proceso de aprendizaje era significativo (calzado, vestuario, mueblería). Posteriormente, algunas áreas-sistema dejaron de pertenecer a la categoría de empresas monoproductoras, avanzando hacia una integración más amplia, hasta llegar al decenio de los años setenta con una PMI de elevada competitividad. De modo paralelo, se advierte un cambio en la figura del empresario, que pertenece ya a una segunda o tercera generación y se caracteriza por una elevada capacidad de gestión, gracias a la experiencia y a la instrucción formal.

ra la industria, en lo tocante a crédito, administración y similares<sup>41</sup>.

Lo ocurrido con la PMI frente a la crisis conforma, sin duda, otra dimensión relevante de este análisis. Se sabe que durante el decenio de los setenta y comienzos del ochenta la industria italiana reaccionó por la vía de un ajuste expansivo, sustentado en un proceso de flexibilización económica, a través de una mayor desverticalización y descentralización productiva y tecnológica. La mayoría de los nuevos establecimientos industriales pertenecen a empresas que ocupan menos de 100 personas, pero que en su conjunto generan gran parte de los nuevos puestos de trabajo (véase el cuadro 7).

Cuadro 7  
ITALIA, JAPON Y RFA:  
AJUSTES EN EL EMPLEO MANUFACTURERO  
SEGUN TAMAÑO DE EMPRESAS, 1970-80

Pais, estrato de empresa	Variación (%) empleo
<i>Italia</i> 1971-81	
Hasta 9 ocupados	25.6
10 - 99	23.1
100 - 400	3.0
500 y más	- 6.0
Total	12.0
<i>Japón</i> 1972-81	
Hasta 9 ocupados	13.5
10 - 99	4.9
100 - 299	- 8.8
300 y más	-19.1
Total	- 3.2
<i>República Federal de Alemania</i> 1970-84	
20 - 99	-33.3
100 - 199	-22.6
200 - 499	-20.3
500 y más	-21.6
Total	-23.9

Fuentes: Calculados sobre la base de datos censales. Italia: *Censo industrial*, 1985; Japón: MITI (1983); RFA: *Statistisches Bundesamt*, 1972 y 1986.

<sup>41</sup>El mercado de las PMI italianas estaba inserto en la Comunidad Económica Europea, lo que significó que el país adoptara una postura intermedia en materia de liberalización, permitiendo a sus empresas pequeñas y medianas explotar mercados vecinos de más fácil penetración. En el Japón, el aporte de la PMI a las exportaciones es elevado, pero inferior al que se registra en Italia.

Por su parte, en el último tiempo vastos sectores de la PMI japonesa superan su dependencia respecto de la gran empresa, lo que ha significado la reestructuración de algunas unidades y la creación de otras, todo esto al amparo de iniciativas de modernización y automatización. Muchas PMI estarían, pues, enfrentando la crisis de manera más autónoma, compitiendo con grandes empresas en algunos campos de tecnología avanzada, en particular a través de las denominadas "operaciones de riesgo".

Un indicador indirecto de esta situación se encuentra en el cuadro 7, en el que se observa que si bien el empleo manufacturero en el período 1972-81 disminuye, el proporcionado por las pequeñas empresas y el número de este tipo de unidades aumentan sustancialmente. La situación de Italia y Japón contrasta con la de RFA, donde el empleo en la PMI disminuye en forma más acelerada que el promedio de la industria.

### c) *El contexto institucional*

De las dos experiencias estudiadas, se concluye que la institucionalidad pública adquiere mayor importancia en el Japón. A partir de la posguerra, comienza a gestarse en el Estado una clara voluntad de potenciar el desarrollo de la PMI a través de medidas de política en los ámbitos tecnológico, de la producción, la organización y el financiamiento<sup>42</sup>.

En el ámbito de la institucionalidad privada, la experiencia del Japón también ha sido notable. Como consecuencia del proceso de democratización iniciado después de la Segunda Guerra Mundial, se produjo una multiplicación de las asociaciones de pequeños y medianos empresarios, las cuales comenzaron a desplegar actividades relacionadas con el financiamiento, la com-

<sup>42</sup>En 1948 se estableció la Agencia de la Pequeña y Mediana Empresa (PMI) y en 1953 se instituyó el Acta de Estabilización de la PMI. Por otra parte, en 1963 se promulgó un conjunto de decretos contenidos en la Ley Fundamental de la PMI, con el objeto de impedir los excesos de la gran industria en las relaciones de subcontratación. Todas estas medidas básicas se han ido reformulando y readecuando a las condiciones cambiantes. Con estos propósitos, las políticas se preocupan de la modernización de equipos, la promoción de tecnología y educación de ingenieros, la introducción de nuevos métodos administrativos, la rectificación de las situaciones comerciales desfavorables y el mejoramiento de las condiciones laborales en las empresas.

pra conjunta de equipos y materias primas, los servicios de capacitación y la investigación e información. Estas se convirtieron en los puntos nodales de la red nacional de información tecnológica<sup>43</sup>.

En la actualidad, el andamiaje institucional en torno a la PMI está constituido por más de una veintena de organismos públicos y privados que abarcan las áreas de capacitación, consultoría e información, integración, financiamiento, desarrollo tecnológico, diseño de productos y promoción de exportaciones. La actividad se encuentra segregada en dos tipos de instituciones: la Agencia para la Pequeña y Mediana Empresa, encargada del diseño de políticas y programas de acción, y un conjunto de organizaciones públicas y privadas con aporte estatal variable, que realizan labores de apoyo a la PMI (Astorga, 1985).

En la experiencia italiana se constata una situación diferente en torno al marco institucional. En particular, se percibe que gran parte del crecimiento de la producción en pequeña escala estuvo basado esencialmente en la oferta local de mano de obra, la capacidad de ahorro y destrezas empresariales heredadas de la época preindustrial. No hubo ningún apoyo público especial, salvo en las áreas subdesarrolladas del sur. Sin embargo, en sus inicios este proceso dispuso de un volumen importante de recursos financieros, factor clave para estas organizaciones productivas.

En una primera fase, la colaboración entre los pequeños empresarios en la producción y comercialización del producto constituyó uno de los instrumentos más importantes en los sistemas de PMI. Posteriormente, la mayor complejidad de los mercados y la elevada competencia crearon la necesidad de disponer de mayor capacidad de información y gestión, de diseñar estrategias comunes y de conceder prioridad a la calidad de los productos y servicios, objetivos cuya materialización se vio favorecida por una vigorosa política industrial impulsada por el Estado. En el último período, la atención se ha concentrado en la ampliación de los consorcios orientados hacia la ex-

<sup>43</sup>En 1978 existían cerca de 40 000 asociaciones de empresarios, en las que participaba cerca del 50% de la PMI. Las labores principales se referían a actividades conjuntas de subcontratación, adquisición de material, gestión financiera y producción.

portación y en la garantía de los créditos que solicitan los empresarios medianos y pequeños.

## 2. Espacios y potencialidades en la región

El análisis efectuado de las experiencias exitosas enriquece la reflexión acerca de las potencialidades de la PMI en el desarrollo industrial de los países de América Latina. No se trata de transferir mecánicamente experiencias que han tenido lugar en sociedades distintas a las nuestras y en contextos diferentes, sino de extraer lecciones que permitan echar por tierra muchos de los falsos dilemas que entranpan la discusión.

Si miramos el conjunto de países de la región, advertimos la existencia de tres áreas conflictivas en lo tocante al papel de la PMI. La primera tiene que ver con una serie de situaciones dualísticas y de brechas en la estructura productiva, que condicionan el reducido grado de articulación socioeconómica prevaleciente. Ligado a lo anterior, y en un plano más específico, está el tema de las relaciones entre la PMI y la gran empresa, las cuales fueron abordadas conceptualmente en la segunda sección de este trabajo. La tercera área alude a la pregunta reiterativa de estos años acerca de los efectos estructurales de la crisis, interrogante estrechamente vinculado al debate sobre el sector informal y su relación con el desempeño de la PMI.

La evidencia disponible nos permite reconocer la clara diferencia que existe entre el desempeño económico de las pequeñas y las grandes empresas, la brecha entre los mercados formales e informales y la posibilidad cierta de que, en aras de un acelerado desarrollo tecnológico, la distancia entre empresas tradicionales y modernas sea cada vez mayor. Por otra parte, se concluye que dentro de la amplia gama de relaciones entre la PMI y la gran empresa—dependencia, competencia y complementariedad—, la más común en América Latina es la última de estas modalidades. Se trata de una "complementariedad pasiva" por el lado de la oferta (subcontratación) y por el lado de la demanda (mercados paralelos y segmentados). Finalmente, queda en claro que en períodos de crisis económica prolongada el sector informal, las microempresas y una parte de las pequeñas empresas ligadas al consumo de los 'pobres' tienen posibilidades de expansión, en contraste con el resto de la estructura productiva,

que se sume en el estancamiento (Tokman, 1987; Cornia, 1987).

Sobre esta base, nos parece importante sugerir por lo menos tres áreas en las cuales la PMI contribuye a la superación de los problemas mencionados.

La PMI puede ser un factor activo en un proceso tendiente a conseguir una mayor articulación socioeconómica. Esto es así porque, a diferencia de otras empresas, la PMI muestra mayor flexibilidad, está más ligada a los mercados y es menos autónoma, en el sentido de la cooperación y la delegación de funciones. Otra característica esencial es su cercanía a la demanda, lo que le permite responder en breve plazo a cambios en los niveles de actividad de la economía y ser funcional a la creación de un sistema industrial flexible y eficiente. La modalidad y el grado de las relaciones entre grandes empresas y PMI no es un tema trivial, debido a la variedad de posibilidades existentes, según lo demuestran los casos japonés e italiano.

La experiencia del Japón revela que la oposición entre gran empresa y PMI es un falso dilema, ya que ellas son perfectamente complementarias si existen un proyecto de futuro compartido por una mayoría social, una vocación industrialista y una dedicación al trabajo. El caso de Italia, en cambio, enseña que—dada la amplia presencia de trabajadores independientes— los factores fuerza se relacionan con la utilización eficiente de la infraestructura económica, la especialización entre las PMI y la modalidad de integración vertical en territorios geográficos comunes.

Es necesario desterrar el lugar común de que la PMI es ineficiente por naturaleza y que, por consiguiente, está destinada a desaparecer con el desarrollo industrial. La experiencia indica que puede no ser así. Interesante es considerar que las relaciones de productividad entre la PMI y la gran empresa brasileñas durante los años setenta no fueron sustancialmente distintas a las estimadas para el Japón<sup>44</sup>. Sin embargo, aun en los

<sup>44</sup>Consideremos el caso japonés como patrón de referencia. En los años setenta la productividad de la gran empresa era en promedio alrededor de dos veces al de la pequeña empresa y 1.7 veces la mediana. Del cuadro 4 se infiere que en Brasil la relación de productividad de la gran empresa vis a vis la pequeña y mediana está dentro del orden de magnitud antes señalado (1.9% de la pequeña y 1.3% de la mediana). En

casos en que la PMI adolezca de algún grado de ineficiencia, la posibilidad de utilizar capacidades ociosas relativiza el alcance de esta limitación.

La segunda área en la cual la PMI presenta potencialidades es el progreso tecnológico. Las experiencias de Italia y del Japón, con sus diversas modalidades de innovación, comprueban que la PMI no sólo no constituye un freno para el desarrollo tecnológico, sino que puede ayudar a promoverlo. En efecto, ella está en condiciones de transformarse en efectivo canal de difusión de la innovación tecnológica, a partir del 'centro' del sistema y, en segunda instancia, en una estructura productiva coherente con las redefiniciones de las 'economías de escala' asociadas a los recientes cambios tecnológicos. Así, en Italia se han dado casos frecuentes de PMI modernas con capacidad innovadora elevada, en particular en los ámbitos de las 'áreas sistema', donde prevalece un clima propicio para que gran parte de las empresas introduzca y adapte nuevas tecnologías, contribuyendo significativamente de este modo a la reestructuración del sistema industrial. En la experiencia japonesa la fuerte relación entre PMI y grandes empresas sentó las bases para impulsar la modernización en las empresas pequeñas y medianas, en el ámbito de la incorporación de nuevos equipos y sistemas, así como en la elaboración de parte de éstos mismos.

Por último, la PMI está llamada a asumir un papel activo en el desarrollo sociopolítico. En este caso, hay por lo menos tres consideraciones que nos parecen significativas.

En primer lugar, las unidades productivas pequeñas, por el hecho de ser más adaptables que las grandes empresas a las fluctuaciones cíclicas de la economía, pueden localizarse en áreas relativamente periféricas y utilizar fuerza de trabajo marginal. En concreto, es un factor que puede atenuar la concentración de la población en grandes centros urbanos y dar oportunidades de ingresos a estratos excluidos. En este sentido, la PMI puede ser un instrumento para moderar las tensiones sociales y contribuir a una mayor equidad<sup>45</sup>.

---

cambio para Colombia y Chile las brechas de productividad son sustancialmente superiores.

<sup>45</sup>Un sistema industrial internacionalmente competitivo en un contexto social en que se ha superado un umbral mínimo de equidad (transformación agraria) puede tender a

La segunda consideración tiene que ver con el desarrollo de las capacidades empresariales, que tradicionalmente han sido asociadas, por lo menos en el discurso, a la difusión de pequeñas unidades productivas. Este factor no sólo es funcional a una mayor eficiencia del sistema productivo, sino que constituye también el sustento y garantía de una estabilidad social duradera. Esto es particularmente importante en el caso de América Latina, donde ha persistido una precaria vocación empresarial, condicionada muchas veces por factores de valoración social.

El tercer aspecto alude a la estabilidad política democrática. El análisis sobre este tema es aún insuficiente como para llegar a conclusiones definitivas. Sin embargo, los antecedentes parecen indicar que por lo común es la clase media el estrato social que mayor interés tiene en la estabilidad democrática liberal. En algunas experiencias latinoamericanas su contribución ha sido determinante para desestabilizar regímenes autoritarios, sin intervención revolucionaria<sup>46</sup>. En este sentido, nos parece probable que, aunque políticamente conservador, el pequeño empresario disfrute de más ventajas en un sistema democrático y participativo<sup>47</sup>.

---

favorecer la equidad en el país correspondiente en virtud de una distribución relativamente más amplia de la propiedad, asociada a la creación de pequeñas y medianas empresas; la difusión de la calificación de la mano de obra; el crecimiento más rápido del empleo; [...] La ampliación inicial del mercado interno en una gama cada vez mayor de bienes y servicios asociada al crecimiento constituye la base insustituible del aprendizaje industrial-tecnológico, condición necesaria para la creciente inserción internacional". CEPAL (1988a), pp. 45-46. La combinación de estos elementos ha jugado un papel clave en las experiencias exitosas de industrialización.

<sup>46</sup>Esta afirmación es sin duda muy controvertible. Sin embargo, a los autores nos parece que en variadas experiencias de transformación hacia la democracia la intervención, conveniente o no, de esta parte de la sociedad ha sido determinante para el éxito del proceso. Con esto no se quiere decir que la clase media sea necesariamente un factor progresista y dinámico; tampoco, que sea la clase que más lucha para la conquista de una institucionalidad democrática, sin embargo, es la que más trata de mantenerla.

<sup>47</sup>Un sistema de participación descentralizada garantiza que una serie de conflictos —que en instancias de coordinación general resultan usualmente amplificados— son encarados y resueltos en forma pragmática a nivel sectorial o regional por los actores directamente involucrados. Se puede argumentar que en términos sociales el pequeño y mediano empresario es un componente característico de la clase media



### 3. Algunas reflexiones sobre las políticas

Para que los países latinoamericanos se reinseren en un proceso de crecimiento y desarrollo es necesaria una profunda transformación de las estructuras productivas. Este planteamiento exige distinguir al menos tres aspectos con distinto nivel de generalidad, que ejercen diversa influencia sobre el desempeño de la PMI: el tipo de políticas que constituyen el marco de referencia macroeconómico de las empresas, denominado políticas "factoriales"; la modalidad y la cobertura de los programas de asistencia directa y de creación de nuevas empresas, agrupadas bajo la denominación de políticas "sectoriales"; y, por último, el papel que se atribuye el Estado. La orientación fundamental de las denominadas políticas "factoriales", es la potenciación de aquellas cualidades más atractivas de la PMI. Estas dicen relación con el aprovechamiento de las principales oportunidades de desarrollo, tales como la capacidad de modernización, la cooperación, la especialización y la subcontratación. Es posible agrupar el tipo de mecanismos funcionales en torno a la política tributaria y de crédito, la tecnología, el acceso al mercado y la localización industrial, entrenamiento y comercialización.

Dentro de este marco, cabe también el reforzamiento de la articulación entre la PMI y los grandes grupos, exigencia y al mismo tiempo objetivo de la reestructuración industrial. Bajo este aspecto, es conveniente observar los cambios que se están operando en los países industrializados en cuanto a organización y caracterización del empresariado, por efecto del avance tecnológico y de las rápidas transformaciones de los mercados: en ambos casos se tiende "a sustituir las relaciones jerárquicas verticales por las de cooperación de carácter horizontal" (CEPAL, 1988a, p. 48). El objetivo consiste en crear un sistema productivo industrial flexible y capaz de readaptarse a los acelerados cambios en los patrones de demanda.

En cuanto a las políticas "sectoriales", en un contexto de rearticulación y ampliación de mer-

cados es posible seleccionar de manera tentativa algunos espacios productivos en los que se espera que la PMI alcance una destacada participación. En este caso, se requiere disponer de criterios e instrumentos que permitan priorizar y seleccionar un conjunto de actividades que se constituirían en las receptoras privilegiadas de programas de apoyo más selectivos en los campos financiero y tecnológico. El manejo y la transformación de la demanda son temas importantes, ya que pueden dar impulso a los sectores de bienes de consumo habitual y duraderos. Además, la ampliación del mercado interno es consecuencia necesaria de una política que promueva una mayor equidad. La PMI puede ser favorecida por aquellas políticas dirigidas a mejorar el diseño de los productos, difundir nueva tecnología y poner en marcha algunas líneas de producción con tecnologías 'de punta'.

El tercer aspecto está vinculado al papel del Estado y su relación con la economía. En el diseño de estrategias y políticas tiene sentido no sólo proponer recomendaciones específicas, sino también formular sugerencias para que el Estado promueva mejor la concertación de los distintos agentes involucrados. En el plano de la estrategia industrial—marco de referencia para el desarrollo de la PMI—, se da por supuesta la adopción de un sistema que permita la coexistencia entre una planificación participativa y el mercado (Fajnzylber, 1983). La primera adquiere importancia para el diseño de las orientaciones fundamentales de mediano y largo plazo respecto de los programas de inversión en sectores estratégicos; la preservación de las condiciones de equilibrio macroeconómico, y la definición de políticas sectoriales de fomento. El mercado, por su parte, cumple un papel importante como mecanismo a través del cual fluye información al conjunto del sistema económico para la adopción de decisiones descentralizadas y la resolución de tensiones o desajustes de corto plazo. El papel del mercado ve debilitada su condición de mecanismo fundamental de asignación de recursos en aquellas áreas consideradas estratégicas, pero mantiene su carácter de regulador a nivel de la economía descentralizada, que es donde opera preferentemente la pequeña empresa.

En este marco, la política de fomento de la pequeña empresa, trasciende sin duda el campo meramente económico y se sitúa en el ámbito de

---

y necesita más la estabilidad económica y política y un contexto de bajas tensiones, que las grandes empresas. En el caso de Italia, esta concepción era explícita en los primeros gobiernos después del fascismo; el desarrollo de una clase de pequeños empresarios fue considerado funcional a la estabilización democrática. Véase CEPAL (1988).

las pautas, apreciaciones y motivaciones de los individuos y colectivos. Así lo comprueba el papel gravitante que le cabe al sistema educacional formal y a los medios de comunicación para reforzar

las bases de un sistema empresarial eficiente, que estreche los lazos entre la población y la industria y promueva el progreso técnico y las creatividades locales.

### Bibliografía

- Ahluwalia, M. (1974): The scope for policy intervention, en Chenery y otros, *Redistribution with growth*, Oxford University Press.
- Anderson, D. (1982): Small industry in developing countries. *World Bank Staff Working Papers*, N° 518, Banco Mundial.
- Astorga, M. (1985): Lo que Chile puede aprender del esfuerzo japonés para desarrollar sus pequeñas y medianas empresas y fomentar sus exportaciones. Documento N° 5, Departamento de Administración, Universidad de Chile.
- Banco Mundial (1980): Chile: Encuesta sobre las pequeñas y medianas industrias. Banco Mundial/ONUDI, Informe N° 10, febrero.
- Bayce, R. (1984): El pequeño empresario industrial en Uruguay y sus problemas. *Cuadernos de CIESU*, Ediciones de la Banca Oriental, Montevideo.
- Bennholdt-Thomsen, V. (1979): *Marginalität in Lateinamerika eine theoriekritik*. Lateinamerika-Analysen und Berichte, 3.
- Berger, S. y Piore, J. Michael (1980): *Dualism and discontinuity in industrial societies*. Cambridge University Press, Mass.
- Berry, A. y F. Thouni (1986): Crecimiento y políticas económicas en Colombia: 1970-84. *Cuadernos de Economía*, N° 9, Bogotá.
- Bhalla, A. y J. Dilmus (1986): Technological blending: frontiers technology in traditional economic sectors. *Journal of Economic Issues*, v. 20, N° 2, junio.
- Bromley, R. (1985): *Planning for small enterprises in Third World cities*. Pergamon Press, Nueva York.
- Brusco, S. (1982): The Emilian Model: productive decentralization and social integration. *Cambridge Journal of Economics*, N° 6, Londres.
- Canadian International Development Agency (1985): Micro and small-scale enterprises (MSE) development in Latin America. An overview of strategies/policies, approaches and programs/projects, CIDA. Documento presentado a la Reunión Regional Latinoamericana sobre Fomento de la Pequeña Empresa, Quito, abril.
- Castillo, M. (1986): El rol de la pequeña empresa en el desarrollo económico y social: Recuento y conclusiones. *Materiales para discusión*, CED, Santiago de Chile.
- CEPAL (1985): Crisis y desarrollo: presente y futuro de América Latina y el Caribe. Reunión de expertos sobre crisis y desarrollo de América Latina y el Caribe, vols. 1, 2, 3, 29 abril-mayo.
- (1986): Hacia nuevas modalidades de cooperación económica entre América Latina y el Japón. *Cuadernos de la CEPAL*, N° 51.
- (1988): El proceso de desarrollo de la PME y su papel en el sistema industrial: el caso de Italia. (En proceso de impresión en *Cuadernos de la CEPAL*).
- (1988a): Restricciones al desarrollo sostenido en América Latina y el Caribe y requisitos para su superación. XXII período de sesiones, Río de Janeiro, 20-27 abril.
- CEPAL/ONUDI (1985): Empresas estatales y privadas nacionales y extranjeras en la estructura industrial de América Latina. *Industrialización y desarrollo tecnológico*, N° 1, septiembre, Santiago de Chile.
- (1986): Italia: La importancia de la pequeña y mediana empresa en el desarrollo industrial. *Industrialización y desarrollo tecnológico*, Informe N° 2, CEPAL.
- (1986b): El papel de la pequeña y mediana empresa (PME) en la estructura industrial de los países de América Latina: Una comparación con el caso de Italia. *Industrialización y desarrollo tecnológico*, N° 3, CEPAL.
- Cohen, W., R. Levin y D. Mowery (1987): Firm size and R & D intensity: a reexamination. *The Journal of Industrial Economics*, vol. 35, N° 4, junio.
- Cornia, G. (1987): Ajuste a nivel familiar: potencial y limitaciones de las estrategias de supervivencia. En Cornia, G., R. Jolly y F. Stewart, *Ajuste con rostro humano*, Siglo XXI de España.
- Cortelisse, C. (1986): I modelli di industrializzazione in America Latina. *Politica Internazionale*, N° 8-9, agosto-septiembre.
- Cortez, M., A. Berry y A. Ishag (1987): *Success in small and medium scale enterprises. The evidence from Colombia*. Banco Mundial.
- Chenery y otros (1974): *Redistribution with growth*. Oxford University Press.
- De soto, H. (1987): *El otro sendero. La revolución informal*. Ed. Sudamericana, Buenos Aires.
- Dore, R. (1986): *Structural adjustment in Japan, 1970-82*. ILO.
- Escandon, J. (1981): Análisis de los factores que han determinado el desarrollo de la PME en Colombia. *Coyuntura Económica*, Vol. XI, N° 3.
- Estrada, F. y M. Masi (1983): *El empresariado latinoamericano: algunos aspectos*, CIEDLA, Buenos Aires.
- Evans, D. (1987): The relationship between firm growth, size, and age: estimates for 100 manufacturing industries. *The Journal of Industrial Economics*, vol. 35, N° 4, junio.
- Fajnzylber, F. (1983): *La industrialización trunca de América Latina*, Ed. Nueva Imagen, 1983.
- (1987): Las economías neoindustriales en el sistema centro-periferia de los ochenta. Coloquio "El sistema centro-periferia: presente y perspectivas", Madrid.
- Fuà, G. (1983): Rural industrialization in later developed countries: the case of northeast and central Italy. Banca

- Nazionale del Lavoro. *Quarterly Review*, N° 147, diciembre.
- FUNDACOMUN, ILLDIS, CORDIPLAN (1978): *La pequeña empresa en el desarrollo de América Latina*.
- García, A. (1984): Industrialización para el desarrollo equitativo. *Monografía sobre Empleo*, 39, PREALC/ISS.
- García, A. y V. Tokman (1985): *Acumulación, empleo y crisis*. Investigaciones sobre empleo, N° 25. Santiago de Chile. PREALC.
- Gómez, N. (1986): La importancia económica y sociopolítica de la PME en Brasil. *Contribuciones*, N° 2.
- Ho, P.S. (1980): Small-scale enterprises in Korea and Taiwan, *World Bank Staff Working Paper*, N° 384, Washington, D.C., 1980.
- Hoselitz, B.F. (1959): Small industry in underdeveloped countries. *Journal of Economic History*, vol. 19.
- Hosono, A. (1976): Industrialización y empleo: experiencia en Asia y estrategia para América Latina. *Revista de la CEPAL*, segundo semestre.
- Ikonikoff, M. (1987): La industrialización del Tercer Mundo en la prueba de los grandes cambios. *El trimestre económico*, Vol. LIV (1).
- (1986): La economía subterránea y el sistema económico mundial: la experiencia de los países de la Europa mediterránea. *El trimestre económico*, N° 290, México.
- INSOTEC (1986): *Pequeña y mediana industria en el Ecuador. Situación y política de fomento 1978-1982*, Quito.
- Jacobsson, S. y J. Sigurdson (1983): *Technological trends and challenges in electronics. Dominance of the industrialized world and responses in the Third World*. Research Policy Institute, Lund, Suecia.
- Jacobsson, S. (1985): Technical change and industrial policy: the case of computer numerically controlled lathes in Argentina, Korea and Taiwan. *World Development*, v. 13, N° 3, marzo.
- Jaramillo, L. (1978): Difusión de tecnología en el Japón. *Ciencia, tecnología y desarrollo*, 2 (1), Bogotá, enero-marzo.
- JUNAC (1986): *La pequeña industria en Venezuela. Situación y perspectivas*, J/DI/101, Lima.
- (1987): *La pequeña industria en el Perú*, J/DI/19.
- Kaneda, H. (1980): Development of small and medium enterprises in Japan. An analytical survey. DEDER, World Bank.
- Kaplinsky, R. (1983): Firm size and technical change in a dynamic context. *The Journal of industrial economics*, vol. 32, N° 1, septiembre.
- (1985): Electronic-based automation technologies and the onset of systemofacture: implications for Third World industrialization. *World Development*, v. 13, N° 3, marzo.
- Kimura, K. (1977): *Japanese economy: retrospects and prospects*, Aichi University, Nagoya.
- Kumar, M.S. (1985): Growth, acquisition activity and firm size: evidence from the United Kingdom. *The Journal of Industrial Economics*, vol. 33, N° 3, marzo.
- Levitsky, J. (1986): Review of World Bank lending to small enterprises, Banco Mundial, *Industry Finance Series*, vol. 16, julio.
- Lewin, A. (1985): *The dialectics of dominance: petty production and peripheral capitalism. Planning for small enterprises in Third World cities*. Ed. R. Bromley, Oxford.
- Liedholm, C. and D. Mead (1987): Small scale industries in developing countries: empirical evidence and policy implications. MSU International Development, Paper N° 9, Michigan State University.
- Little, I.M.D. (1987): Small manufacturing enterprises in developing countries. *The World Bank Economic Review*, vol. 1, N° 2.
- Mazumdar, D. (1980): A descriptive analysis of the role of small-scale enterprises in Indian economy. Banco Mundial, mimeo.
- MITI (1983): *Informe blanco sobre la pequeña y mediana empresa*. Tokio.
- (1986): *Outline of the small and medium enterprises policies of the Japanese government*. Small and Medium Enterprises Agency.
- Meller, P. (1976): Efficiency frontiers for industrial establishments of different size. *Explorations in Economic Research*, vol. 3, N° 3, verano.
- Mizala, A. (1985): Liberalización financiera y quiebras de empresas industriales: Chile 1977-1982. *Nota Técnica* N° 67, CIEPLAN.
- Muñoz, O. (1986): *Chile y su industrialización. Pasado, crisis y opciones*, CIEPLAN.
- Naciones Unidas / CESPAP (1985): *Small industry bulletin for Asia and the Pacific*, N° 20, Nueva York.
- OCDE (1982): *Innovation in small and medium size firms*. Paris.
- OIT (1972): *Employment incomes and equality: a strategy for increasing productive employment in Kenya*, Ginebra.
- ONU-DI-SECOFI (1984): *Industria pequeña y mediana en México*. ONUDI.
- PREALC (1982): *Planificación del empleo*. Santiago de Chile.
- Pavitt, K., M. Robson y J. Townsend (1987): The size distribution of innovating firms in the UK: 1945-1983. *The Journal of Industrial Economics*, vol. 35, N° 3, marzo.
- Pérez, C. (1985): Microelectronics, long waves and world structural change: new perspectives for developing countries. *World Development*, v. 13, N° 3, marzo.
- Secretaría de Planificación (1984): *La pequeña industria y la generación de puestos de trabajo*, Proyecto Gobierno Argentino/PNUD/OIT.
- Schmitz, H. (1980): *Accumulation and employment in small-scale manufacturing: case studies from Brazil*. IDS, Universidad de Sussex.
- (1982): Growth constraints on small-scale manufacturing in developing countries: a critical review. *World Development*, vol. 10, N° 6.
- (1982a): *Manufacturing in the backyard. Case studies on accumulation and employment in a small-scale Brazilian industry*, Frances Pinter, Londres.
- Schumacher, E.F. (1973): *Small is beautiful*, Blond and Briggs, Londres.
- 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.
- Sociedad Latinoamericana (1984) y (1985): *Panorama de la industria y la cooperación económica del Japón*, Tokyo.
- Staley, E. y R. Morse (1968): *Industrias pequeñas para países en desarrollo*. Ed. Roble, México.
- Steel, W. e Y. Takagi (1983): Small enterprises development and the employment-output trade-off. *Oxford Economic Papers*, vol. 35, N° 3, noviembre.

- Stewart, F. (1977): *Technology and underdevelopment*, MacMillan, Londres.
- (1985): The fragile foundations of the neoclassical approach to development. *Journal of Development Studies*, vol. 21, N° 2, enero.
- Stewart, F. y P. Streeten (1971): Conflicts between output and employment objectives in developing countries. *Oxford Economic Papers*, julio.
- Storey, J. ed. (1983): *The small firm: an international survey*, ed. Croom Helm, Londres.
- Stöhr, W. (1986): Regional innovation complexes. *Papers of the Regional Science Association*, vol. 59.
- Tavares, M.C. y L. Coutinho (1985): La industrialización brasileña reciente: impasse y perspectivas. *Economía de América Latina*, CIDE/CET, México, D.F.
- Tokman, V. (1978): An exploration into the nature of informal-formal relationships. *World Development*, vol. 6, N° 9/10, sept./octubre.
- (1987): El sector informal: quince años después. *El trimestre económico*, septiembre.
- Touraine A. (1987): *Actores sociales y sistemas políticos en América Latina*, PREALC.
- Vuskovic, P. (1985): Debates actuales sobre el desarrollo industrial de América Latina. *Economía de América Latina*, CIDE/CET, México, D.F.
- White, L. (1978): The evidence on appropriate factor proportions for manufacturing in less developed countries: a survey. *Economic development and cultural change*, vol. 27, N° 1, octubre.