



NACIONES UNIDAS

CONSEJO
ECONOMICO
Y SOCIAL



LIMITADO

ST/ECLA/Conf.25/L.17
3 de noviembre de 1966

ORIGINAL: Español

SEMINARIO SOBRE LA PEQUEÑA INDUSTRIA
EN AMERICA LATINA

Organizado conjuntamente por la Comisión
Económica para América Latina, el Centro
de Desarrollo Industrial de las Naciones
Unidas y la Dirección de Operaciones de
Asistencia Técnica

Quito, Ecuador, 28 de noviembre al 5 de diciembre de 1966

LA PEQUEÑA INDUSTRIA EN AMERICA LATINA

Presentado por la Secretaría de la Comisión
Económica para América Latina

INDICE

	<u>Página</u>
I. LA PEQUEÑA INDUSTRIA EN EL DESARROLLO LATINOAMERICANO.....	1
1. Consideraciones generales.....	1
2. El concepto de la pequeña industria.....	2
3. Participación de la pequeña industria en la ocupación y en el producto industrial.....	6
4. La estructura de la pequeña industria por agrupaciones	14
5. Obstáculos que enfrenta la pequeña industria.....	20
a) Factores externos.....	20
b) Factores internos.....	22
II. LA EXPERIENCIA LATINOAMERICANA EN EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA.....	26
1. La planificación para el desarrollo.....	26
a) La integración de la pequeña empresa en los planes nacionales.....	26
b) Los programas regionales.....	27
c) Conglomeraciones industriales.....	28
2. La asistencia financiera.....	33
3. La asistencia técnica.....	41
4. Asistencia internacional.....	44
5. Otros mecanismos de ayuda.....	46
ANEXO ESTADISTICO.....	49

INDICE DE CUADROS

Cuadro

1	AMERICA LATINA: DEFINICION DE PEQUEÑA INDUSTRIA EN LOS PROGRAMAS DE ALGUNOS PAISES.....	3
2	AMERICA LATINA Y ESTADOS UNIDOS: CARACTERISTICAS DE LOS ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES QUE OCUPAN DE 5 A 49 PERSONAS, SEGUN LOS CENSOS.....	7
3	AMERICA LATINA: PARTICIPACION DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA EN LA OCUPACION Y EN EL PRODUCTO DE LA INDUSTRIA FABRIL Y LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, 1960.....	13

<u>Cuadro</u>		<u>Página</u>
4	AMERICA LATINA: CARACTERISTICAS DE LOS ESTRATOS MANUFACTUREROS, POR GRUPOS DE PAISES, 1960.....	15
5	PARTICIPACION DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA EN EL VALOR AGREGADO FABRIL POR AGRUPACIONES DE PRODUCTO EN ALGUNOS PAISES.....	17
6	COMPOSICION DEL VALOR AGREGADO POR LA PEQUEÑA INDUSTRIA EN ALGUNOS PAISES, POR AGRUPACIONES.....	18

INDICE DE GRAFICOS

<u>Gráfico</u>		
I	AMERICA LATINA: NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES POR ESCALA DE OCUPACION EN LA INDUSTRIA FABRIL.....	8
II	AMERICA LATINA: PERSONAS OCUPADAS SEGUN TAMAÑO DE LOS ESTABLECIMIENTOS, EN LA INDUSTRIA FABRIL.....	9
III	AMERICA LATINA: VALOR AGREGADO, SEGUN TAMAÑO DE LOS ESTABLECIMIENTOS, EN LA INDUSTRIA FABRIL.....	10
IV	AMERICA LATINA: POTENCIA INSTALADA, SEGUN TAMAÑO DE LOS ESTABLECIMIENTOS FABRILES.....	11

I. LA PEQUEÑA INDUSTRIA EN EL DESARROLLO LATINOAMERICANO

1. Consideraciones generales

Al estudiar el proceso de industrialización de los países desarrollados, se observa el papel dinámico que ha tenido en él la pequeña industria y cómo han evolucionado sus características y modalidades para adaptarse y convivir en un sistema industrial consolidado.

La escasez de capital, el lento crecimiento económico, las condiciones de inestabilidad política y social, la existencia de grandes masas de la población al margen del mercado monetario y el funcionamiento de una artesanía que concentra su actividad en la producción de bienes simples con técnicas rudimentarias representan algunas de las diferencias que acompañaron al desarrollo de la pequeña industria en la región.

En la etapa actual de industrialización de los países latinoamericanos, la pequeña empresa se ha dedicado a las industrias llamadas tradicionales, conviviendo con la gran industria en condiciones que suelen representar una competencia directa con la misma. En otros casos la pequeña empresa realiza trabajos muy especializados o a escala pequeña que no interesan a la mediana o gran empresa.

Toda política de industrialización debe tener en cuenta el importante papel que puede tener la pequeña industria dentro del punto de vista social, al incorporar al proceso productivo contingentes importantes de mano de obra, sobre todo en actividades en que puedan alcanzarse niveles satisfactorios de eficiencia con exigencias moderadas de capital. Así ocurre, por ejemplo, en la industria de alimentos, en ciertos tipos de textiles, en las confecciones y en la fabricación de muebles. En los textiles se observa en América Latina que coexisten, en condiciones de competencia, plantas pequeñas, de bajo nivel técnico, junto a grandes establecimientos modernos.

Por otro lado, en América Latina se ha asegurado a la pequeña industria un papel de complementación de la gran industria, mediante el sistema de subcontratación. Esta función la está cumpliendo ya en los países más industrializados de la región, como el Brasil y México, habiéndose logrado importantes progresos al respecto en la industria de automotores.

/Hasta ahora

Hasta ahora, la preocupación de los gobiernos por la pequeña industria se ha traducido en acciones dispersas, que corresponden en general a un enfoque tradicional y fragmentario del problema. En la mayoría de los países se ha actuado sobre el crédito, a través de entidades o mecanismos financieros; en otros se han establecido cursos rápidos de capacitación a distintos niveles; y en algunos se han prestado servicios de asistencia técnica. En general esta ayuda ha sido insuficiente y los resultados no han sido proporcionales a los esfuerzos y a los desembolsos efectuados por los gobiernos en favor de la pequeña industria.

2. El concepto de la pequeña industria

El concepto de pequeña industria no tiene una definición uniforme en los distintos países, ni en los censos, cuando individualizan este estrato, ni en los programas destinados a proporcionarle asistencia. En ciertos casos en estos programas se ha puesto el énfasis en fomentar la artesanía y las fábricas pequeñas; en otros se excluye la primera y se amplía la definición para abarcar la industria mediana; algunos gobiernos han dirigido sus esfuerzos hacia el desarrollo de la artesanía artística, como actividad complementaria de los planes de turismo.

Para definir a la pequeña industria, la mayoría de los países latinoamericanos han utilizado como indicadores el número de personas ocupadas por establecimiento y el capital de la empresa, aunque a veces se ha empleado también el valor de las ventas. (Véase el cuadro 1.)

Cuadro 1

AMERICA LATINA: DEFINICION DE PEQUEÑA INDUSTRIA EN LOS PROGRAMAS DE ALGUNOS PAISES

País	Personas ocupadas	Capital de las empresas (valor en dólares)	Valor anual de ventas (en dólares)	Concepto	Organismo que lo aplica	Año de referencia
Argentina	10 obreros o menos	-	-	Pequeña empresa	Censos industriales	
	No superior a 15 obreros	No superior a 20 000 a/	Inferiores a 60 000 b/	Pequeña empresa	Banco Industrial de la República	1965
Brasil	-	No superior a 3 600 000 c/	-	Pequeña y mediana	Banco Nacional de Desarrollo Económico	1966
Colombia	10 o más	31 250 d/	-	Fábrica pequeña	Banco Popular	1966
	Menos de 100	Entre 31 250 y 125 000 e/	-	Fábrica mediana	Banco Popular	1966
Chile	Entre 10 y 50	Entre 7 900 y 39 300 (inversión fija)	Entre 15 700 y 157 000 f/	Pequeña empresa	Servicio de Cooperación Técnica	1966
	Entre 1 y 10	Hasta 7 900	-	Artesanía	Servicio de Cooperación Técnica	1966
Ecuador	-	11 000 g/	-	Pequeña industria	Ley de la República	1965
México	-	Entre 2 000 y 1 200 000 para el Distrito Federal y entre 4 000 y 1 200 000 para Monterrey h/	-	Pequeña y mediana	Nacional Financiera S.A.	1965
Venezuela	Entre 5 y 20	-	-	Pequeña industria	CORDIPLAN (Encuesta Industrial)	1962
	-	No superior a 22 000 Entre 22 000 y 220 000	-	Pequeña industria Empresa mediana	Comisión Nacional de Financiamiento a la Pequeña y Mediana Industria	1965
Paraguay	Entre 5 y 49	-	-	Pequeña industria	Ministerio de Industria y Comercio	1966
	Entre 50 y 99	-	-	Mediana industria		

/Conclusión

Quadro 1 (Conclusión)

País	Personas ocupadas	Capital de las empresas (valor en dólares)	Valor anual de ventas (en dólares)	Concepto	Organismo que lo aplica	Año de referencia
Uruguay	Entre 5 y 49 ^{1/}	-	-	Pequeña industria	CIDE	1966
Centroamérica	Entre 5 y 14	-	-	Pequeña industria	Definición adoptada por la SIEGA	1962

- a/ 3.5 millones de pesos argentinos (1965), se tomó un tipo de cambio de 171.50 pesos por dólar.
- b/ 10 millones de pesos argentinos (1965).
- c/ Valor del activo fijo inmovilizado, representa 8 000 millones de crucesos pudiendo en casos calificados contemplarse empresas de 12 000 millones de crucesos (5.5 millones de dólares). Se ha considerado un tipo de cambio de 2 200 crucesos por dólar, que corresponde a 1966.
- d/ 500 000 pesos colombianos, se tomó un tipo de cambio de 16 pesos colombianos por dólar.
- e/ En pesos colombianos, entre 500 000 y 2 000 000.
- f/ Las cifras dadas equivalen en dólares a sueldos vitales anuales del Departamento de Santiago, cuyo monto en escudos del año 1966 fue de 3 141 escudos, que representan 785 dólares a un cambio libre bancario promedio de dicho año de 4.00 escudos por dólar.
- g/ Valor del activo fijo excluyéndose terrenos y edificios, 200 000 sucres, se tomó un tipo de cambio de 18.18 sucres por dólar.
- h/ Representan en moneda del país, 25 000 pesos si operan en la provincia y 50 000 pesos si lo hacen en las zonas industriales del Distrito Federal y Monterrey; en los dos casos el capital contable no puede exceder de 15 millones de pesos, se tomó un tipo de cambio de 12.49 pesos por dólar.
- i/ Clasificación provisional.

/La heterogeneidad

La heterogeneidad de criterios obedece en parte a que el concepto de pequeña industria se define en consonancia con las condiciones generales del país de que se trate. Así, industrias consideradas como pequeñas en países altamente desarrollados y de mercados amplios, pueden aparecer como medianas y aun como grandes industrias en países pequeños y de bajo nivel de desarrollo. En los Estados Unidos, por ejemplo, se considera pequeña la industria que ocupa menos de 250 personas. En el Japón, donde este sector ha merecido especial atención, se define como la industria que ocupa menos de 300 empleados y cuenta con un capital hasta de 28 000 dólares. Por último, en la India, donde también se ha dado gran importancia a la pequeña industria, ésta se define como la que ocupa hasta 50 empleados en un establecimiento con energía para mecanización y hasta 100 empleados en uno sin energía, con un activo fijo hasta de 100 000 dólares. En contraste, en Trinidad y Tabago, país de mucho menor población que los anteriores, se consideran grandes las industrias que ocupan 25 o más personas.

Para precisar el concepto de pequeña industria en América Latina, se tropieza con la escasez de información estadística derivada de censos industriales. A fin de subsanar ese inconveniente, sería preciso que los organismos técnicos del ramo y las oficinas de estadística realizaran encuestas en el orden nacional y sectorial e incorporaran en los censos industriales preguntas relativas a la pequeña industria. Al conocer la importancia cuantitativa de este estrato industrial en cada país, sería más fácil establecer para él los criterios de una política industrial de desarrollo.

No obstante lo anterior, y para efectuar una apreciación de este estrato para el conjunto latinoamericano, puede suponerse cierta uniformidad en el concepto de pequeña industria, pues su situación en la economía de los diferentes países presenta muchas similitudes y los obstáculos que se oponen a su transformación y desarrollo suelen criginarse en las mismas causas. De ahí que en el presente estudio se considere como pequeña industria la unidad que ocupa entre 5 y 49 personas. Por otra parte, el análisis de los problemas de este estrato se centrará en la pequeña industria de tipo moderno, ya sea que tenga posibilidades

/de crecer

de crecer y convertirse en industria mediana, o la que por sus características estructurales continúe siendo una pequeña industria, como ocurre con las empresas de subcontratación y otras que desarrollan una actividad muy especializada. Ello implica que no se analizarán los problemas de la artesanía, que más adelante serán objeto de un estudio especial.

3. Participación de la pequeña industria en la ocupación y en el producto industrial

Antes de analizar los problemas de la pequeña industria y la orientación de los planes de acción respectivos, conviene examinar algunas estadísticas que la sitúen en la industria en su totalidad. Según los últimos censos realizados en algunos países en América Latina, la gran mayoría de los establecimientos fabriles pertenecen a los estratos más bajos, en tanto que en la mediana y gran industria se concentra una reducida proporción del total. (Véanse el cuadro 2 y los gráficos I al IV.) En cambio la ocupación, el valor agregado y la fuerza motriz se concentran en el estrato más alto (de 100 y más personas ocupadas), fenómeno que es tanto más notorio en los países de mayor población y más altos grados de desarrollo. No obstante, en algunos países el porcentaje de personas ocupadas en la pequeña industria es digno de consideración.

La participación de la pequeña industria en la ocupación y en el producto industrial total ha podido calcularse para toda América Latina a base de las informaciones censales y otras fragmentarias correspondientes a los demás países. Para efectos del análisis, los países de la región ^{1/} se distribuyeron en tres grupos, según su población y grado relativo de industrialización. El grupo I comprende la Argentina, el Brasil y México, con 80 por ciento del valor agregado por la industria; el II a Colombia, Chile, Perú, Uruguay y Venezuela, con un grado de industrialización mediano y 16 por ciento del valor agregado por la industria; por último, el grupo III corresponde a los cinco países centroamericanos, más Bolivia, Ecuador, Haití, Panamá y Paraguay, con un aporte algo inferior al 4 por ciento al valor agregado por la industria.

^{1/} No se incluyeron Cuba y la República Dominicana por falta de información.

Quadro 2

AMERICA LATINA Y ESTADOS UNIDOS: CARACTERISTICAS DE LOS ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES QUE OCUPAN DE 5 A 49 PERSONAS, SEGUN LOS CENSOS

	Brasil (1960)	Centro- américa (1962)	Colombia (1960)	Chile (1957)	Paraguay (1963)	Venezuela (1961)	Estados Unidos (1954)
1. Número de establecimientos	37 280	4 992	6 298	5 099	1 434	7 165	132 182
2. Personas ocupadas	466 118	70 300	83 175	63 073	13 874	86 821	2 297 319
3. Valor agregado a/	119 507	100.9	855.8	63 483	1 653	1 316	14 004
4. Potencia instalada (HP)	1 039 484	...	135 665	132 316	22 474	180 644	8 677 000
5. Personas por establecimiento	12.5	14.1	13.2	12.4	9.7	12.1	17.4
6. HP por establecimiento	27.9	...	21.5	25.9	15.7	25.2	65.6
7. Valor agregado por persona ocupada b/	256.4	1 435	10 289	1 007	119.1	15 157	6 096
8. HP por persona ocupada	2.2	...	1.6	2.1	1.6	2.1	3.8

Fuente: Véase Anexo Estadístico.

a/ En millones de unidades monetarias de cada país, con excepción de Centroamérica, donde está en millones de dólares y en Chile, donde está en miles de escudos.

b/ En unidades monetarias de cada país, con excepción de Brasil, donde está en miles de cruceros por persona; de Centroamérica, donde está en dólares por persona y de Paraguay, donde está en miles de guaraníes por persona.

Gráfico I

AMERICA LATINA : NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES
POR ESCALA DE OCUPACION EN LA INDUSTRIA FABRIL

(En porcentajes del total de establecimientos industriales fabriles)

Porcentajes

Escala natural

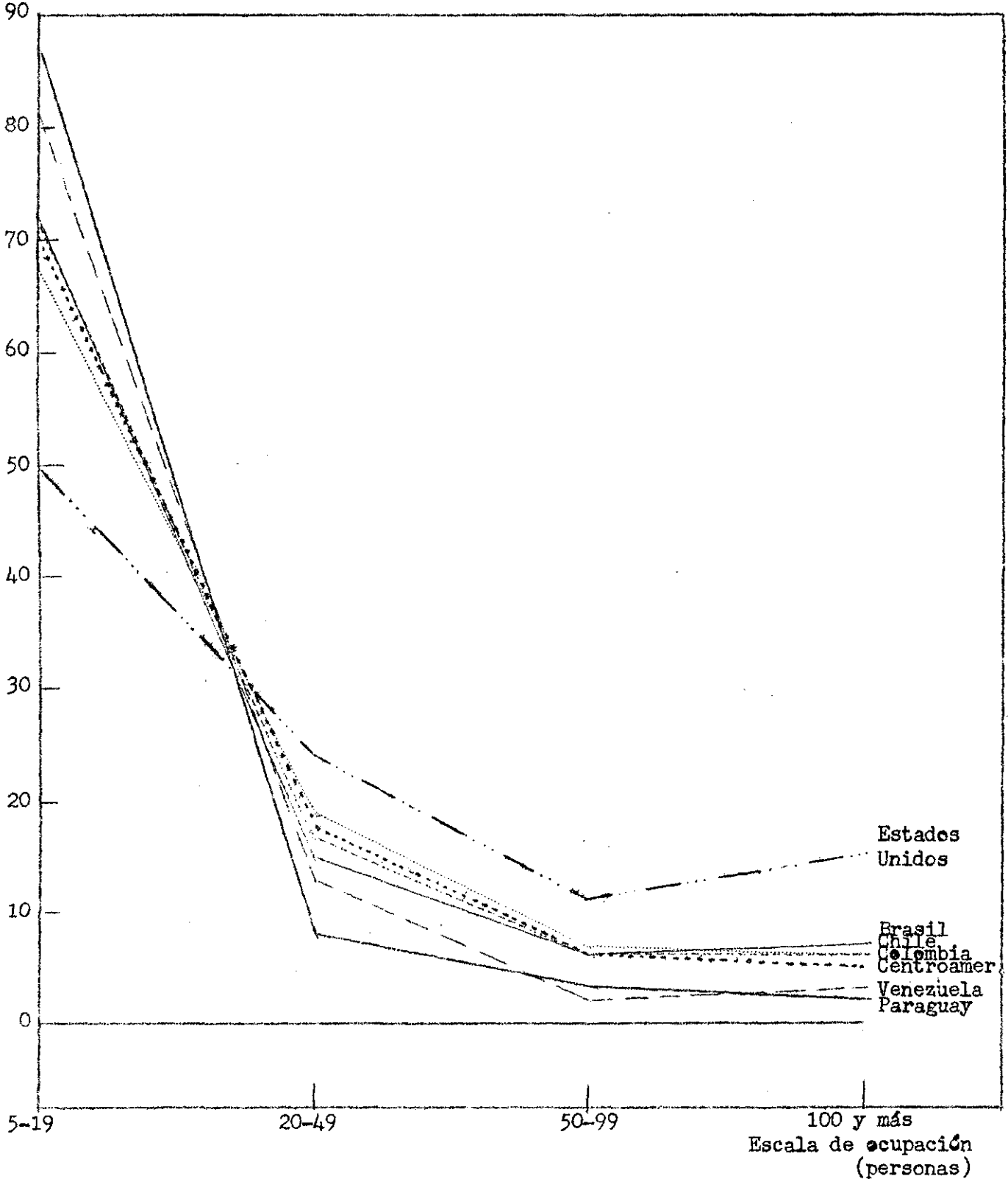


Gráfico II.

AMERICA LATINA : PERSONAS OCUPADAS, SEGUN EL TAMAÑO DE
LOS ESTABLECIMIENTOS, EN LA INDUSTRIA FABRIL

(En porcentajes del total de personas ocupadas en la industria fabril)

Porcentajes

Escala natural

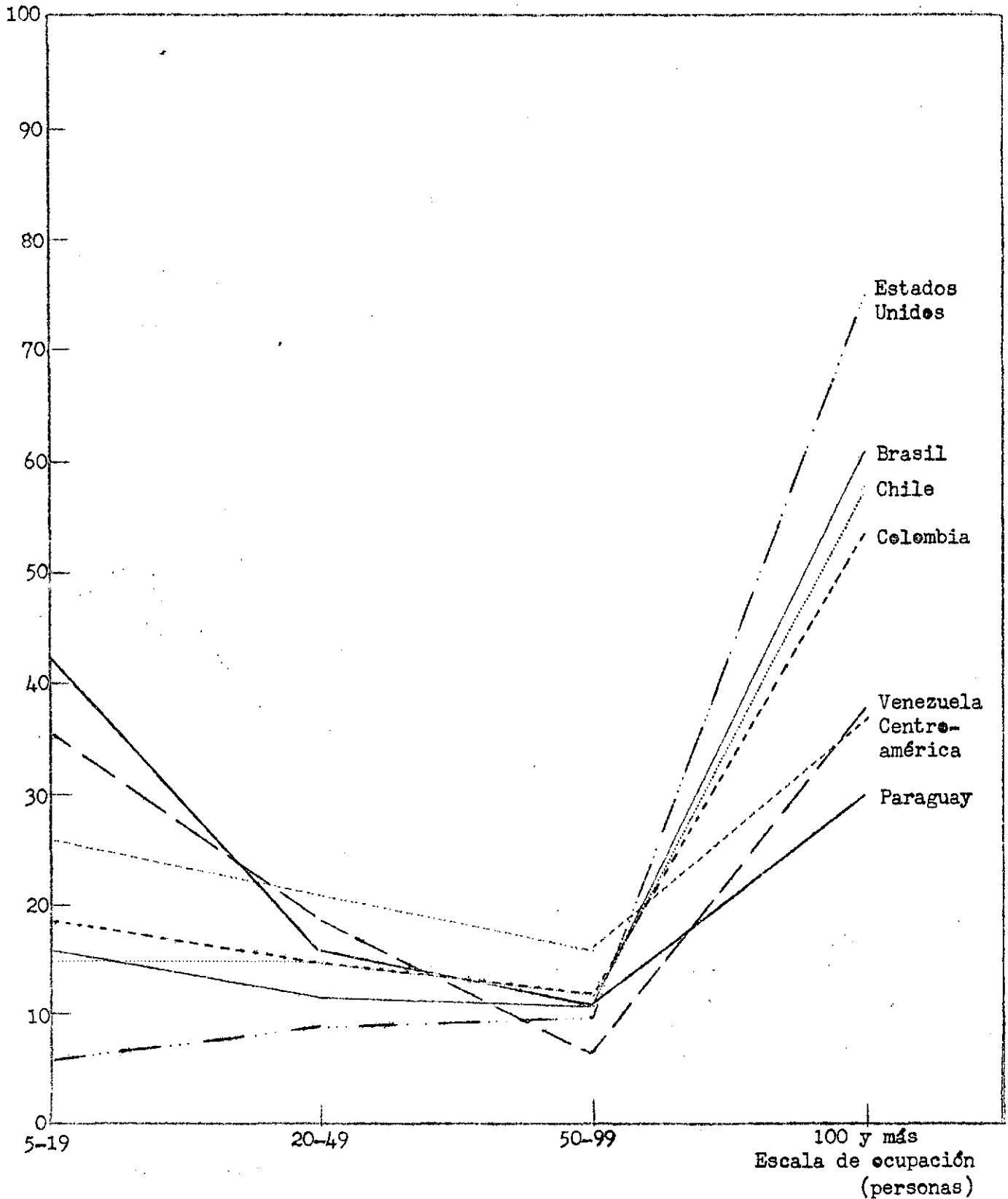


Gráfico III

AMERICA LATINA : VALOR AGREGADO, SEGUN TAMAÑO DE LOS ESTABLECIMIENTOS, EN LA INDUSTRIA FABRIL

(En porcentajes del valor agregado total en la industria fabril)

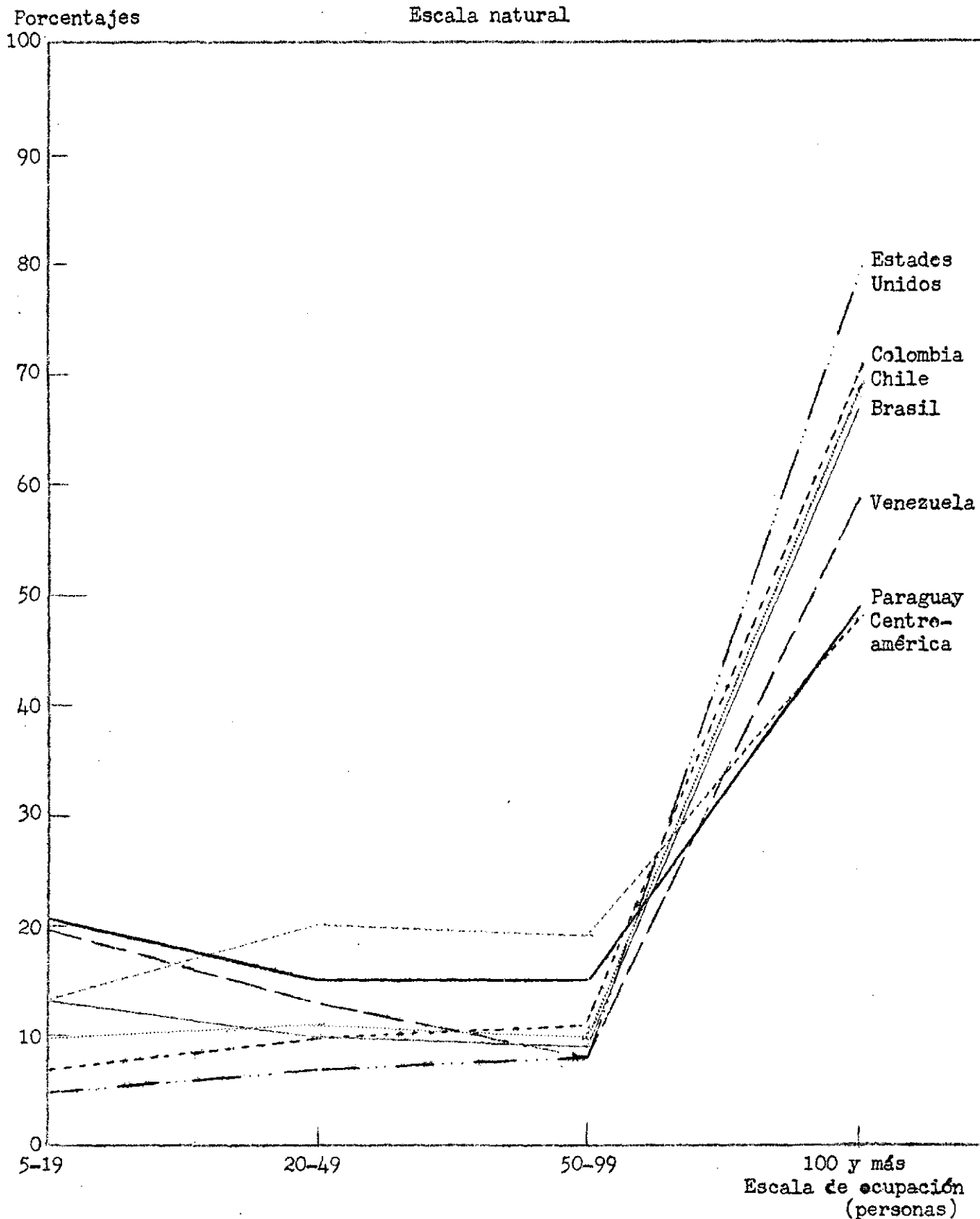
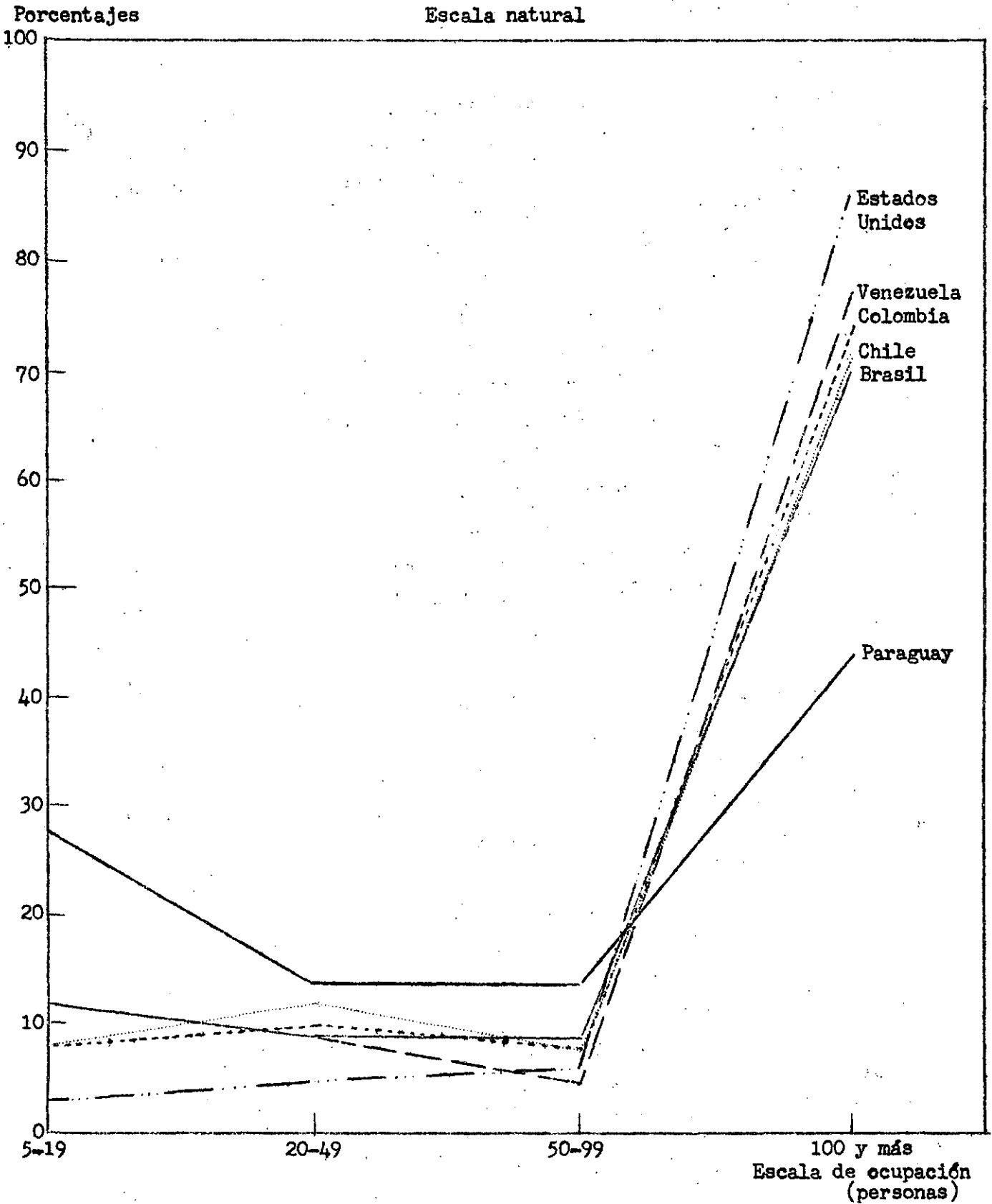


Gráfico IV

AMERICA LATINA : POTENCIA INSTALADA, SEGUN EL TAMAÑO DE
LOS ESTABLECIMIENTOS FABRILES

(En porcentajes del total de fuerza matriz en la industria fabril)



/En el

En el total del empleo manufacturero de América Latina, que para el año 1960 se cifraba en algo más de 9 millones de personas, el empleo artesanal representaba el 48 por ciento y el fabril el 52 por ciento.^{2/} En este último, el tramo de 5 a 49 personas ocupadas representaba el 31 por ciento (1 535 000 personas) o 16 por ciento de la ocupación industrial total.

La importancia relativa de la pequeña industria en cuanto a absorción de mano de obra varía. En el grupo III absorbe 50 por ciento de la ocupación fabril (13 por ciento de la ocupación industrial total). En el grupo II esos porcentajes son 38 y 18, en tanto que en el grupo I, donde se encuentran los países más grandes y de mayor desarrollo, esos porcentajes son 28 y 17 respectivamente.

La importancia de la pequeña industria para la ocupación disminuye dentro del estrato fabril, por el notable aumento de la gran industria, pero crece en la ocupación industrial total (13 a 17 o 18 por ciento), mientras que la de la artesanía baja (de 75 a 54 y 41 por ciento). Si se supone que los tres grupos representan etapas históricas sucesivas, la pequeña industria estaría desempeñando un papel dinámico en la absorción de mano de obra en América Latina.

La contribución de la pequeña industria al producto industrial de la región no es tan notable como en el caso de la ocupación, pero no deja de ser significativa. En el producto manufacturero total, que en 1960 superaba los 21 000 millones de dólares, correspondía 26 por ciento a la artesanía y 74 por ciento a la industria fabril. La pequeña industria aportaba alrededor del 21 por ciento del producto fabril (unos 3 340 millones de dólares) equivalente a 16 por ciento del producto manufacturero total.

La importancia de la pequeña industria varía según el grado de desarrollo industrial de cada país. Así, en los países de menor desarrollo relativo (grupo III) la pequeña industria representa 34 por ciento del producto fabril y 20 por ciento del total manufacturero. En el grupo II esos porcentajes bajan a 24 y 17, respectivamente, y en los países más desarrollados llegan a 20 y 16 por ciento.

^{2/} Véase Anexo Estadístico, cuadro G.

El cuadro 3 resume las estimaciones sobre la participación de la pequeña industria en la ocupación y en el producto.

Cuadro 3

AMERICA LATINA: PARTICIPACION DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA EN LA
 OCUPACION Y EN EL PRODUCTO DE LA INDUSTRIA FABRIL
 Y LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, 1960

(Por cientos)

	Ocupación		Producto	
	Fabril	Manufacturero	Fabril	Manufacturero
Grupo I	28.3	16.6	20.4	15.5
Grupo II	38.4	17.6	23.8	16.8
Grupo III	50.1	12.7	34.3	20.5
<u>Total</u>	<u>31.5</u>	<u>16.4</u>	<u>21.4</u>	<u>15.9</u>

Aunque disminuye la participación de la pequeña industria en el producto a medida que sube el nivel de desarrollo, en todos los casos es de bastante importancia. Aun en los Estados Unidos, con un alto grado de desarrollo industrial y una población que alcanza casi a la del conjunto de América Latina, el tramo de 5 a 49 personas ocupadas representa 12 por ciento del producto fabril.^{3/}

La participación en el producto fabril del tramo de 50 a 99 personas ocupadas, que podría considerarse en América Latina como industria mediana, también disminuye: de 18 por ciento en el grupo III a 10 por ciento en el grupo II y a 9 por ciento en el grupo I. A esta disminución porcentual de la pequeña y mediana industria corresponde un aumento relativo del tramo

^{3/} Las estimaciones pueden estar afectadas por la imprecisión de los datos censales en que se basaron, sobre todo en lo que se refiere al sector artesanal, pero los órdenes de magnitud señalados pueden considerarse como aproximaciones razonables. (Véase en el Anexo Estadístico la explicación metodológica.)

que ocupa 100 y más personas por establecimiento: de 48 por ciento en el grupo III a 66 por ciento en el grupo II y 71 por ciento en el grupo I.

Cabría suponer, entonces, que al desarrollarse los países latino-americanos, al ampliarse sus mercados gracias a la integración regional, o simplemente al crecer su población, la participación relativa de los diferentes estratos industriales podría ceñirse a las tendencias señaladas. De ser así, cabría en los próximos años a la pequeña industria en América Latina un importante papel en la generación del producto y sobre todo en la absorción de mano de obra.

La productividad de la mano de obra en la pequeña industria, medida por el valor agregado por persona ocupada, alcanza aproximadamente a 2 170 dólares por persona, cantidad mucho más alta que la de la artesanía (1 220 dólares por persona) y muy semejante a la de la industria mediana (2 500 dólares por persona). La gran industria se caracteriza por un gran incremento de la productividad (3 940 dólares por persona ocupada). (Véase el cuadro 4.)

Con todas las salvedades sobre su posible validez, esas cifras muestran también las diferencias que existen entre los grupos de países de distinto nivel de desarrollo y población. La productividad de la mano de obra de la pequeña industria en el grupo III (1 160 dólares por persona como promedio) y en el grupo II (1 460 dólares por persona) es mucho más baja que en el grupo I (2 580 dólares por persona). Paralelamente se observan diferencias en el mismo sentido, pero de menor magnitud, en la potencia instalada por persona ocupada: 1.8 HP para el grupo III, 1.9 HP para el grupo II y 2.3 HP para el grupo I.

4. La estructura de la pequeña industria por agrupaciones

Para completar el análisis conviene examinar la situación de la pequeña industria, tal cual se desprende de los resultados censales de algunos países, según las agrupaciones de productos industriales.^{4/}

^{4/} Los censos analizados corresponden a Colombia, Chile, Paraguay y Venezuela, a los cuales se ha agregado, como referencia, los Estados Unidos. Las agrupaciones indicadas corresponden a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme.

Cuadro 4

AMERICA LATINA: CARACTERISTICAS DE LOS ESTRATOS MANUFACTUREROS,
POR GRUPOS DE PAISES, 1960 a/

Grupos de países	Artesanía	Estratos fabriles				Sub-total	Total manufactura
		5 a 19 personas	20 a 49 personas	50 a 99 personas	100 y más personas		
A. Ocupación (miles de personas)							
I	2 528	575	442	426	2 155	3 598	6 126
II	1 210	229	164	110	518	1.021	2 231
III	738	77	48	37	87	249	987
<u>Suma</u>	<u>4 476</u>	<u>881</u>	<u>654</u>	<u>573</u>	<u>2 760</u>	<u>4 868</u>	<u>9 344</u>
B. Valor agregado (equivalente en millones de dólares)							
I	4 157	1 376	1 248	1 120	9 079	12 823	16 980
II	996	303	269	234	1 590	2 396	3 392
III	282	66	79	75	205	425	707
<u>Suma</u>	<u>5 435</u>	<u>1 746</u>	<u>1 596</u>	<u>1 429</u>	<u>10 873</u>	<u>15 644</u>	<u>21 079</u>
C. Valor agregado por persona ocupada (dólares por persona)							
I	1 640	2 580	2 630	4 200	3 570	2 760	
II	820	1 460	2 130	3 070	2 320	1 520	
III	380	1 160	2 030	2 350	1 700	720	
<u>Suma</u>	<u>1 220</u>	<u>2 170</u>	<u>2 500</u>	<u>3 940</u>	<u>2 220</u>	<u>2 250</u>	
D. Potencia instalada por persona ocupada (HP por persona)							
I	2.4	2.3	2.5	3.3			
II	1.2	1.9	2.0	4.0			
III	0.8	1.8	2.7	3.3			

Fuente: Véase Anexo Estadístico.

a/ El grupo I incluye a Argentina, Brasil y México; el grupo II a Colombia, Chile, Perú, Uruguay y Venezuela y el grupo III a los 5 países centroamericanos, más Bolivia, Ecuador, Haití, Panamá y Paraguay.

/La participación

La participación de la pequeña industria en el total fabril, tanto desde el punto de vista de la ocupación como del valor agregado, es importante en casi todas las agrupaciones para los países de menor desarrollo, pero disminuye para los países más desarrollados. Sólo en algunas agrupaciones (20-Alimentos, 24-Vestuario y calzado, 25-Madera y corcho, 26-Muebles y accesorios, 28-Artes gráficas, 33-Minerales no metálicos, 35-Productos metálicos) conserva su importancia para todos los países. (Véanse el cuadro 5 y el Anexo Estadístico, cuadro G.) Al comparar unas agrupaciones con otras se observa además que en casi todos los países las agrupaciones: 20-Alimentos, 24-Vestuario y calzado, 25-Muebles y accesorios, 28-Artes gráficas, 31-Productos químicos, 33-Minerales no metálicos y 38-Material de transporte, son las que concentran la mayor parte de la ocupación (60 a 78 por ciento) y del valor agregado (59 a 72 por ciento) correspondientes al total de la pequeña industria en cada país. (Véase el cuadro 6.) Frente a esas agrupaciones, existe otro grupo (22-Tabaco, 23-Textil, 27-Papel y celulosa, 30-Caucho, 32-Derivados del petróleo y 34-Metálicos básicos) en que se concentra una parte muy pequeña de la ocupación (3 a 14 por ciento) y del valor agregado (4 a 12 por ciento) del total de la pequeña industria. En las demás agrupaciones (21-Bebidas, 29-Cueros y pieles, 36-Máquinas, 37-Equipo eléctrico y 39-Diversos) la participación de la pequeña industria es de importancia variable, sin ninguna regularidad visible.

Sólo un análisis más cuidadoso permitiría determinar si las agrupaciones del primer conjunto tienen características tales que resultan especialmente favorables para la producción en pequeña escala, y si las agrupaciones del segundo conjunto sólo son apropiadas para producciones a escalas mayores, o si éste es simplemente el resultado de un proceso histórico que arrastra aún algunas características que más adelante pudieran ser superadas.

Cuadro 5

PARTICIPACION DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA EN EL VALOR AGREGADO
 FABRIL POR AGRUPACIONES DE PRODUCTO EN ALGUNOS PAISES

(Porcentajes del valor agregado fabril de cada agrupación)

Agrupaciones	Paraguay	Venezuela	Colom bia	Chile	Estados Unidos
	1963	1961	1960	1957	1954
20. Alimentos	32	36	36	35	} 18
21. Bebidas	29	11	6	20	
22. Tabaco	5	2	2	...	1
23. Textiles	10	14	6	15	8
24. Vestuario y calzado	93	80	40	31	32
25. Madera y corcho	91	98	49	38	35
26. Muebles y accesorios	100	86	56	31	23
27. Papel y celulosa	100	8	15	11	6
28. Artes gráficas	34	54	33	23	23
29. Cueros y pieles	66	60	23	45	11
30. Caucho	100	11	6	9	4
31. Productos químicos	31	41	19	22	10
32. Derivados petróleo	-	1	8	...	5
33. Minerales no metálicos	66	27	21	13	14
34. Metálicos básicos	100	13	2	3	4
35. Productos metálicos	100	34	33	23	18
36. Maquinaria	63	82	40	31	12
37. Equipo eléctrico	46	87	24	17	4
38. Materiales de transporte	75	78	34	38	2
39. Diversas	70	82	33	43	13
<u>Total</u>	<u>36</u>	<u>33</u>	<u>19</u>	<u>21</u>	<u>12</u>

Fuente: Censos y Encuestas Industriales.

Cuadro 6

COMPOSICION DEL VALOR AGREGADO POR LA PEQUEÑA INDUSTRIA EN
EN ALGUNOS PAISES, POR AGRUPACIONES(Porcentajes del valor agregado por la pequeña
industria en cada país)

Agrupaciones	Paraguay 1963	Vene- zuela 1961	Colombia 1960	Chile 1957	Estados Unidos 1954
20. Alimentos	31	18	27	30	} 17
21. Bebidas	6	4	5	4	
22. Tabaco	1	-	1	-	-
23. Textiles	4	3	5	9	3
24. Vestuario y calzado	5	18	10	11	12
25. Madera y corcho	7	3	2	6	7
26. Muebles y accesorios	3	8	2	2	3
27. Papel y celulosa	-	-	2	1	2
28. Artes gráficas	3	5	5	4	10
29. Cueros y pieles	2	2	2	3	1
30. Caucho	-	1	1	1	1
31. Productos químicos	11	9	10	8	7
32. Derivados de petróleo	-	-	1	-	1
33. Minerales no metálicos	7	5	6	3	4
34. Metálicas básicas	-	-	-	1	2
35. Productos metálicos	4	3	6	4	9
36. Maquinaria	4	-	2	3	11
37. Equipo eléctrico	1	4	3	1	2
38. Material de transporte	8	13	5	4	2
39. Diversas	2	2	4	3	6
<u>Total</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>

Fuente: Censos y encuestas industriales.

/Algunos casos

Algunos casos que convendría estudiar especialmente son aquellos en que la participación de la pequeña industria tiende a mantenerse o a crecer, tanto en la ocupación como en el valor agregado, al avanzar al nivel de desarrollo de los países. Este parece ser el caso de las agrupaciones 28-Artes gráficas, 35-Productos metálicos, y 36-Maquinarias, por ejemplo. Igualmente valdría la pena estudiar por qué las agrupaciones 26-Muebles y accesorios y 38-Diversos tienen una especial importancia en los países en etapas de menor desarrollo y por qué esa importancia declina fuertemente en los países más desarrollados.

El análisis de los datos sobre potencia instalada por persona ocupada revela que en esas cinco últimas agrupaciones la mecanización no parece ser un elemento determinante, ya que en todos los países se mantiene en ellas en niveles relativamente bajos y en algunos crece muy lentamente con el grado de desarrollo de los países.

Por otra parte, las diferencias por estratos de la productividad por persona (medida a través del valor agregado por persona ocupada) permite reconocer en las distintas agrupaciones algunas tendencias que se repiten en forma similar en los distintos países.

Así, por ejemplo, se observa en general que la productividad aumenta al aumentar el tamaño del estrato. Esto que podría considerarse normal en la mayoría de las agrupaciones, resulta especialmente notorio en los casos de las agrupaciones 21-Bebidas y 22-Tabacos, donde posiblemente influya el carácter monopolístico que suele adquirir en ellas la producción, y también en las agrupaciones 27-Papel y celulosa, 31-Productos químicos, 33-Minerales no metálicos y 34-Metálicos básicos.

Sin embargo, resulta interesante destacar que para algunas agrupaciones la productividad se mantiene al aumentar el tamaño del estrato y aun en algunos casos disminuye. Es el caso, por ejemplo, de las agrupaciones 23-Textiles, 24-Vestuario y calzado, 25-Madera y corcho, 26-Muebles y accesorios, 29-Cueros y pieles y 38-Material de transporte. Aun en el caso de los Estados Unidos la productividad de las agrupaciones 23 y 24 disminuye desde unos 5 700 dólares por persona a poco más de 4 000 dólares entre el estrato de 5 a 29 personas y el de 50 y más personas ocupadas.

/Las tendencias

Las tendencias señaladas parecen indicar que habría determinadas agrupaciones en que la pequeña industria puede seguir representando, aun en los niveles más avanzados del desarrollo industrial, una alternativa altamente productiva frente a la gran industria.

Las observaciones que hasta aquí se han hecho solamente tienden a destacar la importancia que puede tener una consideración más detenida de las características que presenta la pequeña industria en las distintas agrupaciones. Ese análisis podría ayudar a orientar la elección de líneas de desarrollo futuro, identificando agrupaciones o ramas industriales que permitan aportes significativos al producto y a la ocupación sin requerir grandes incorporaciones de capital. Es probable que un estudio más minucioso, llevado hasta el nivel de ramas industriales y aun de productos específicos, revele con más claridad lo que aquí se señala en forma muy preliminar.

5. Obstáculos que enfrenta la pequeña industria

En general puede señalarse que la pequeña industria en la mayoría de los países convive con la de tamaño mediano y grande, lo que parecería indicar la presencia de ciertos factores ventajosos derivados de lo reducido de su tamaño. Sin embargo, al mismo tiempo han estado pesando negativamente en el desarrollo de este estrato algunos factores que, si bien constituyen obstáculos importantes para todo el sector, en el caso de la pequeña industria adquieren un mayor relieve y se agudizan en función de los precarios mecanismos de defensa de que ésta dispone.

Desde el punto de vista de la empresa misma esos factores pueden ser externos o pueden corresponder a su propio funcionamiento interno.

a) Factores externos

Entre los primeros merece citarse, por una parte, los que se refieren a las características de los mercados, que están compuestos en gran parte por una población de poca capacidad de compra y en los cuales existe a veces amplia disponibilidad de productos importados, al amparo en algunos casos de incentivos otorgados a la actividad comercial.

Por otra parte, hay factores externos que influyen en la producción, como por ejemplo la escasez de recursos de capital para la adquisición de maquinaria y equipo que esté de acuerdo con las técnicas modernas, lo que afecta especialmente a los pequeños establecimientos fabriles, que se ven obligados a realizar una utilización intensiva del factor humano aun en aquellos procesos en que esto no sería económicamente ventajoso. Asimismo merece citarse la dificultad que enfrenta la pequeña industria para la adquisición de materias primas, ya que el volumen reducido que requieren no ofrece mayor atractivo a los abastecedores, por lo que el pequeño industrial se ve obligado a pagar un mayor precio, con pagos al contado o a plazos muy cortos y con elevadas tasas de interés.

Otra limitación importante es la que se refiere a la disponibilidad de mano de obra calificada. La pequeña industria, salvo excepciones, no ofrece el mismo nivel de salarios que el resto del sector fabril, lo que hace que el obrero calificado no muestre interés en este tipo de actividad. La mayor parte del personal que trabaja en la pequeña industria, concentrada en la mayoría de los países latinoamericanos alrededor de las grandes ciudades, utiliza la experiencia adquirida en el pequeño establecimiento o taller, como una forma de capacitarse y de ir desarrollando habilidades que puedan abrirle las puertas a un empleo mejor remunerado y a los beneficios de la seguridad social, a la cual están acogidos solamente en forma limitada los trabajadores de la pequeña industria. La mayor parte de la fuerza de trabajo disponible en las zonas urbanas la constituye la gran masa de población activa que es desplazada de las zonas rurales y atraída por las posibilidades de trabajo derivadas del acelerado proceso de urbanización de los países de la región. En las zonas rurales la pequeña industria no tropieza con los mismos obstáculos para su requerimiento de mano de obra, sobre todo en lo referente a la movilidad de la misma, ya que la mano de obra desplazada de la actividad campesina encuentra en el reducido salario industrial local un nivel relativo más ventajoso que el del trabajador agrícola y no encuentra dentro de su zona posibilidades de trabajo en industrias de mayor tamaño.

Un aspecto muy importante que sitúa a la pequeña industria en condiciones desfavorables frente al resto del sector industrial, es el de la comercialización de los productos que elabora. Las condiciones del mercado y los canales de venta limitan la iniciativa del pequeño industrial a analizar las tendencias del mercado para el cual trabaja y la apertura de otros nuevos. Esta limitación se ejerce a través de una dependencia casi exclusiva de un intermediario, que es el que lanza al mercado sus productos y a cuyos pedidos debe ajustar el programa de producción. Con mucha frecuencia, el intermediario condiciona sus pedidos a las ventajas de poder obtener un suministro a tiempo, a la vez que asegurar la exclusividad de la distribución. El pago de la mercadería recibida por el intermediario no se realiza al mismo tiempo que la transacción y el plazo de cobranza, por pequeño que sea, afecta desfavorablemente la situación financiera del pequeño industrial. No es frecuente que el pequeño establecimiento disponga de salones de exhibición y venta de sus productos y carece de los medios necesarios para colocar su mercadería en zonas alejadas de su lugar de operaciones y con mayor razón en los mercados internacionales. Para esto sería necesario disponer de vendedores cuyo costo está por encima de las posibilidades financieras de estas empresas.

Entre los obstáculos externos, aunque respondiendo en parte a características del empresario mismo, podría citarse la falta de conexión entre los pequeños productores industriales. Carentes de organizaciones gremiales que los agrupen, presentan una débil capacidad de negociación que les impide, por ejemplo, captar una parte importante de los recursos financieros, o realizar acciones comunes que los beneficien en aspectos tan vitales como el abastecimiento de materias primas, la comercialización y las medidas de política.

b) Factores internos

Algunos obstáculos al desarrollo de las pequeñas empresas son determinados por factores que se originan dentro de ellas mismas, derivados de las formas de gestión empresarial y de la organización tecnológica del proceso productivo.

Puede afirmarse que la mayoría de los pequeños empresarios han adquirido en forma empírica y en el manejo diario de su establecimiento la capacitación exigida para las funciones de dirección. Es muy frecuente el pequeño empresario que se ha instalado con su pequeña fábrica sin más experiencia que la de haber alcanzado una buena calificación como operario de la gran industria o que ha desarrollado cierta habilidad empresarial en funciones netamente comerciales. Por ser la pequeña industria una unidad económica productiva tiene forzosamente que enfrentarse a problemas de conocimiento y evaluación del mercado, diseño y calidad del producto que se elabora, capacidad de decisión sobre el equipo más adecuado al proceso tecnológico, etc. Por lo tanto las funciones de dirección que debería abarcar el pequeño empresario comprenderían tres aspectos fundamentales: el económico, el administrativo y el técnico, y como esta triple capacidad se da sólo en raros casos, forzosamente la pequeña empresa requiere para su normal desarrollo, de personal profesional que complemente la labor empresarial en aquellos aspectos que sea necesario. Independientemente de su formación, el pequeño empresario centraliza en su persona la organización del trabajo y generalmente no distribuye el trabajo a los mismos operarios ni hace delegación de autoridad que asegure un normal funcionamiento de su fábrica o taller.

Dada la dificultad de aprovechamiento en pequeña escala y el alto costo de inversión de las obras de infraestructura, los edificios e instalaciones de las industrias pequeñas no son los más adecuados. Su estructura no responde a un criterio funcional, disponen de deficiente suministro de energía y agua; las zonas de trabajo no están bien iluminadas y las instalaciones sanitarias no se ajustan a las normas que sobre el particular prevé la legislación industrial. Una gran parte de las instalaciones se han hecho en viejos edificios destinados a otros fines, que imponen una disposición a la fábrica que en general afecta su funcionamiento y el nivel de productividad. Muchos de estos edificios son solamente arrendados por la industria, con la consiguiente incertidumbre sobre el futuro, que se traduce en una cierta reserva a realizar planes de expansión.

Es necesario agregar a los factores señalados otros que guardan relación con el proceso de producción. Si bien es recomendable investigar y analizar el problema en las distintas agrupaciones industriales, teniendo en cuenta la complejidad y diversidad de tecnologías y métodos, algunos antecedentes parciales permiten señalar ciertos problemas que son comunes a una gran parte del sector de la pequeña industria. En primer lugar, el proceso de fabricación se lleva a cabo siguiendo métodos tradicionales con una deficiente utilización de la capacidad del equipo. Frente a las diversas alternativas tecnológicas para la elaboración de un producto no se suele adaptar o elegir en cada caso la más apropiada a las condiciones de la empresa y a las del país en que desarrolla su actividad. Generalmente no existen en las pequeñas empresas antecedentes cuantitativos sobre costos de producción que permitan la planificación y el control de la misma. Tampoco se disponen las medidas necesarias para que el proceso productivo pueda adecuarse en un momento dado a un cambio parcial en la composición y forma del producto. Es muy frecuente que el pequeño industrial se aferre a las formas tradicionales de producción por desconocimiento de sus propias posibilidades y carezca de la orientación necesaria para introducir los cambios exigidos por la evolución industrial.

Frente a los obstáculos señalados, que limitan seriamente las posibilidades de desarrollo de la pequeña industria, no parece haber existido hasta ahora una clara decisión de buscar las soluciones adecuadas. Dentro del conjunto de medidas, leyes, organismos y entidades oficiales que determinan la política industrial en los países de América Latina, son escasos los que se refieren especialmente a la ayuda y orientación del desarrollo de la pequeña industria. La acción de los gobiernos en este sentido ha sido generalmente emprendida en forma parcial a través de programas de alcance limitado, existiendo en muy pocos casos organismos con las atribuciones e instrumentos legales suficientes para actuar en el ámbito nacional en beneficio del conjunto de este sector que tan importante papel representa dentro de la estructura industrial latinoamericana.

La política industrial de los gobiernos en relación con la pequeña industria no ha respondido a las necesidades de ésta. Las características que le son propias, así como el medio en que se desarrollan, requieren un tratamiento especial, basado en mecanismos fiscales que faciliten un buen rendimiento económico al mismo tiempo que permitan mantener su carácter de factor socialmente beneficioso. Esto no quiere decir que la política industrial en general deba supeditarse o sustituirse en beneficio de la pequeña industria. Más bien ha de servir como complemento a la primera, y nivelar las desventajas derivadas del tamaño de un amplio estrato del sector. Más adelante se describirán los antecedentes recogidos sobre la materia para los distintos países, con los programas en marcha y los proyectos futuros establecidos por los gobiernos sobre este tema, que responden en muchos casos a la necesidad de conceder a la pequeña industria un rol dinámico dentro del sector industrial.

II. LA EXPERIENCIA LATINOAMERICANA EN EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA

1. La planificación para el desarrollo

a) La integración de la pequeña empresa en los planes nacionales

Los países de América Latina han realizado en los últimos años importantes progresos en materia de planificación del desarrollo. La mayoría ha elaborado planes generales de desarrollo industrial a mediano y largo plazo, encuadrados en un modelo global, pero en ellos no se ha dado en general a la pequeña industria un tratamiento especial. Casi siempre incluyen algunas cifras sobre la industria artesanal que corresponden las más de las veces a estimaciones muy burdas obtenidas como residuo de las informaciones censales. De la pequeña industria no se hace mención especial. Las medidas de política indicadas para lograr las metas establecidas en esos planes se refieren al conjunto de la industria manufacturera y sólo en contados casos se establecen disposiciones para la artesanía o la pequeña industria.

Para llevar a cabo una acción encaminada a ampliar la ocupación y a ayudar a la pequeña industria a que supere los obstáculos que significan su reducido tamaño y su baja productividad, sería conveniente que en los planes industriales se incluyeran programas para la pequeña industria y la artesanía y disposiciones para llevarlos a cabo.

En el Ecuador se realiza un esfuerzo en este sentido. En efecto, en el programa de desarrollo de su industria manufacturera, se prevé la transformación de la artesanía en formas fabriles de producción, convirtiendo a las industrias artesanales que ofrecen mejores perspectivas en pequeñas industrias y creando otras nuevas para complementar esta acción.

Hay en el Ecuador algunas actividades artesanales con escasas posibilidades de desarrollo, las que deberán ser remplazadas por formas más modernas de producción, sobre todo en la elaboración de productos de uso común que la industria fabril puede producir a más bajo precio. La competencia actual de la artesanía al estrato fabril en muchos rubros, se basa en salarios muy bajos, situación que no es conveniente prolongar.

El proceso de transformación de la estructura del sector industrial se refleja en el plan ecuatoriano en las tasas diferenciales de crecimiento supuestas. Para el período 1964-73 la industria fabril crecería a una tasa de 10.5 por ciento anual y su producción aumentaría en 147 por ciento, mientras que la artesanía lo haría a una tasa de 5.4 por ciento anual, y su producción en 61 por ciento.

En la evolución del proceso paulatino de desplazamiento de la artesanía que se operará en el programa, se ha tenido en cuenta la necesidad de ofrecer a este sector las oportunidades y estímulos necesarios para adaptarse a las nuevas formas. Esto se llevará a cabo mediante la transformación de artesanías en pequeñas industrias dinámicas, el desarrollo de las artesanías con posibilidades futuras y el desplazamiento de población artesanal hacia otras actividades productivas.

b) Los programas regionales

La localización de la pequeña industria puede tener en los países en desarrollo una importancia muy grande y constituir un mecanismo eficiente para realizar una política de descentralización industrial, pero debe tenerse en cuenta que vastas zonas de los países latinoamericanos carecen de una infraestructura económica y social adecuada para promover el establecimiento de pequeñas industrias.

Una política de fomento de industrias pequeñas en las zonas más atrasadas tendría las ventajas de demandar menos recursos de capital, de crear fuentes de empleo que permitan absorber la fuerza de trabajo desplazada de las labores agrícolas; de promover el mejor aprovechamiento de los recursos naturales y económicos y de lograr una mejor adecuación al tamaño del mercado.

En el Perú las corporaciones departamentales de fomento han establecido en sus programas medidas de fomento y asistencia a la pequeña industria, incluyendo planes de industrialización para ella. En diciembre de 1961 se creó la Corporación de Fomento y Promoción Social y Económica de Puno, a fin de mejorar el nivel de vida en ese Departamento. Para llevar a cabo sus planes, cuenta con la ayuda de organismos internacionales y del Banco Industrial del Perú. Las demás corporaciones de este tipo que han establecido programas de ayuda a la pequeña industria han sido la Junta

/de Rehabilitación

de Rehabilitación y Desarrollo de Arequipa, que ha concedido, aunque en pequeña escala, préstamos para artesanos y pequeños industriales del departamento. En Arequipa y Tacna existen programas para la promoción de parques industriales y, por último, la Corporación de Rehabilitación y Desarrollo Económico del Departamento de Moquegua prevé específicamente el fomento de la pequeña industria.

En el Ecuador se han incorporado a los planes de desarrollo industrial regional, una serie de medidas tendientes a fomentar la instalación de pequeñas plantas industriales, para cuyo fin se han incluido proyectos específicos. En ese sentido se han elaborado planes para las provincias de Azuay y Cañar, Manabí, Corchi, Imbabura y Esmeraldas.

En el caso de Chile, el Servicio de Cooperación Técnica inició programas regionales para la zona norte del país y para la provincia de Magallanes en el extremo sur. En ambos casos se está estudiando la posibilidad de instalar nuevas empresas industriales. Con este objeto se han estudiado y están en estudio 33 proyectos industriales para el norte y se ha comenzado recientemente la elaboración de 12 proyectos para la provincia de Magallanes. Asimismo en las dos zonas se está prestando asistencia técnica y financiera.

c) Conglomeraciones industriales ^{5/}

Las conglomeraciones industriales destinadas a establecer empresas de tamaño pequeño o mediano pueden llegar a constituir un elemento importante en una política de descentralización industrial y en la planificación regional.

En efecto, las conglomeraciones industriales contribuyen a la absorción de empleo en las zonas suburbanas y en las regiones más atrasadas; disponen de instalaciones y servicios básicos comunes, que favorecen las actividades del pequeño empresario; y no exigen grandes inversiones en

^{5/} Se definen las conglomeraciones industriales como "distritos planificados de tal manera que se garantice la compatibilidad entre las actividades industriales y la vida y características de la comunidad en que están ubicadas". Para mayor información, véase la publicación de Naciones Unidas, Establecimiento de conglomeraciones industriales en los países insuficientemente desarrollados, (ST/ECA/66) Nueva York, 1961.

obras de infraestructura y permiten realizar economías dimensionales en la construcción de edificios e instalaciones para suministro de energía. La ubicación de varias industrias en un mismo lugar puede permitir la concentración del asesoramiento y ayudar en forma significativa a la descentralización industrial.

A partir de la década de 1950 se han organizado numerosas conglomeraciones industriales en todo el mundo, hasta en los países industrializados. Ha sido especialmente significativa la experiencia lograda en el Reino Unido, los Estados Unidos e Italia,^{6/} así como en varios países en vías de desarrollo, sobre todo en el Lejano Oriente.^{7/}

En América Latina la experiencia en materia de conglomeraciones industriales ha sido, en general, escasa. Ecuador, Brasil, Chile, México y Venezuela han avanzado en este terreno pero sólo el primero y el último han llegado a esbozar una política de zonas industriales y han establecido mecanismos de financiamiento en los que participan ciertos organismos públicos con otros de carácter privado.

En el Ecuador de acuerdo con los planes de desarrollo regional, se están estableciendo tres conglomeraciones industriales en distintas ciudades.

i) El Parque Industrial y Artesanal de Tulcan, compuesto por siete naves industriales para la instalación de pequeños talleres de fabricación de calzado, vestuario, carpintería, mecánicos, elaboración de fibras duras y otras, con una nave central para administración y cafetería. Representa una inversión de 1 000 000 de sucres y se ha formado con los aportes de entidades provinciales y del gobierno.

ii) Parque Industrial y Artesanal de Ibarra, actualmente en funcionamiento, que consta de tres naves industriales de 1 500 m² cada una, en las cuales se han instalado tres industrias de calzado, muebles y mecánica.

^{6/} En este país el gobierno comenzó en 1957 un plan regional de industrialización de la zona sur, en el que se prestó especial atención a las conglomeraciones industriales.

^{7/} Véase Naciones Unidas, Conglomeraciones industriales en Asia y el Lejano Oriente (ST/ECA/73) Nueva York, 1963.

Está prevista una ampliación para otras actividades. El capital es de 1 300 000 sucres y se ha formado con los aportes de entidades provinciales, cooperativas de producción y el gobierno.

iii) El Parque Industrial de Cuenca. Para la instalación de este parque se ha solicitado la ayuda del Fondo Especial de las Naciones Unidas. Se ha estimado una inversión de 40 millones de sucres; el gobierno de Ecuador ha adquirido 40 hectáreas de terreno, y se han efectuado trabajos de urbanización y suministro de agua. Se instalarán alrededor de 50 unidades industriales y dispondrá de servicios comunes.

El programa de las conglomeraciones industriales en Venezuela está a cargo de la Corporación Venezolana de Fomento (CVF), la Corporación Venezolana de Guayana (CVG), los municipios y, en ciertos casos, la iniciativa privada. Las principales zonas industriales que se están estableciendo son las siguientes:

i) Parcelamientos en Santo Tomé de Guayana. A fin de estimular el desarrollo industrial de la pequeña y mediana industria, la Corporación Venezolana de Guayana proyectó la construcción de tres parcelamientos, el primero de los cuales se encuentra ya terminado, y los otros dos, en ejecución. El tamaño de las parcelas varía entre 3 000 m² y 50 000 m², y el precio de venta del terreno oscila entre 3 y 7 bolívares ^{8/} el metro cuadrado. Los servicios que suministra la Corporación Venezolana de Guayana incluidos en el valor de las parcelas, son las calles de acceso pavimentadas y los sistemas de distribución de agua y energía. Las parcelas han sido totalmente adquiridas por empresas dedicadas a la fabricación de materiales de construcción y para talleres de reparación y mantenimiento de maquinaria y equipo de construcción. El precio fijado por la CVG está destinado a recuperar los gastos de instalación de los servicios, más 1 bolívar por metro cuadrado. La forma de pago estipula un 10 por ciento al firmar el contrato y el saldo compuesto en 20 cuotas semestrales iguales, la primera de las

^{8/} Para su conversión en dólares puede aplicarse un tipo de cambio de 4.5 bolívares por dólar.

cuales se cancela seis meses después de que se pongan en servicio las obras de urbanización. Se paga un interés sobre los saldos deudores del 6 por ciento anual. Por parte de los compradores, se establece el compromiso de iniciar la construcción de la fábrica durante los seis meses que siguen al término de las obras de urbanización y de finalizarla en el año siguiente.

ii) Zona industrial de Maracaibo. Establecida para la instalación de nuevas plantas, representa una forma de colaboración entre la Corporación Venezolana de Fomento y el Concejo Municipal de esta ciudad, creándose la empresa CONDIMA, la que tiene a su cargo el financiamiento de los servicios comunes. Además de los servicios que incluye la compra de terrenos, se han dado ventajas especiales con la exoneración de impuestos municipales y se fijan tarifas especiales para el suministro de gas, agua y energía. La zona industrial dispone de un sector especial donde se ubicarán los servicios públicos.

iii) Zona industrial de Barquisimeto. Para realizar este proyecto se fundó la Compañía para el Desarrollo de la Zona Industrial de Barquisimeto (COMDIBAR) como resultado de un acuerdo entre la CVF y la Municipalidad del distrito de Iribarren, participando esta última con un aporte en terrenos equivalente a la inversión de la CVF. Para la dotación de servicios, la CVF ha concedido un crédito adicional a la compañía.

iv) Zona industrial de Maracay. Actualmente está en etapa de proyecto, y de su ejecución se encargará la Compañía Anónima de Desarrollo de la Zona Industrial de Maracay, que se constituirá con el aporte en terrenos del Concejo Municipal del Distrito de Girardot, por su equivalente en efectivo de la CVF, completando el capital por medio de acciones especiales suscritas por personas o empresas, por intermedio de las Cámaras de Comercio e Industrias del Estado de Aragua.

v) Zona industrial de Guarenas. Tiene como fin la instalación de nuevas empresas pequeñas y medianas y facilitar el traslado de aquellas fábricas que quisieran abandonar el área metropolitana de Caracas. Dispondrá de servicios de conducción de aguas, alcantarillado, electricidad, teléfono, pavimentación, etc.

La Corporación Venezolana de Fomento inició en 1965 un programa de construcción de 50 edificios industriales para ser entregados en arrendamiento a los empresarios. Esta iniciativa contribuirá a promover el desarrollo de industrias pequeñas y medianas ya que facilita la localización de industrias en el interior del país, se adapta a la generalidad de las industrias, resulta mucho más económica y disminuye los requerimientos financieros de los promotores privados.

La experiencia en la construcción de edificios industriales ha conducido a la concepción de un solo tipo de edificios que se adapta a la casi totalidad de las industrias ligeras y tradicionales; las modificaciones o adaptaciones que haya que hacer en cada caso no cambian la concepción y estructura del edificio.

El "edificio tipo" es aproximadamente de 1 000 metros cuadrados y uno doble de 2 000 metros cuadrados. Además del "edificio tipo" se construirá uno "multifabril" que consistirá en grupos de 3 o 4 locales de 500 metros cuadrados cada uno y estarán destinados a pequeñas industrias.

Los edificios están siendo o serán construidos en parcelas de terrenos que la Corporación adquirirá en las zonas industriales de CONDIMA, COMBIDAR y Oriental de Puerto La Cruz; en parcelas de zonas industriales de particulares; y en parcelas de terrenos propiedad de municipalidades, gobiernos regionales, de la nación e institutos autónomos, de quienes se gestionará su donación.

El costo total del programa de construcción y arrendamiento de edificios industriales se estima en 11 750 000 bolívares, de los cuales 1 250 000 corresponden al valor de los terrenos y los 10 500 000 al costo de la construcción.

Se aplicarán diversos cánones de arrendamiento por metro cuadrado, de acuerdo con una escala que variará en función del grado de industrialización, desempleo, niveles de ingreso de la población y precio de los terrenos disponibles para industrias que existan en cada región. La escala funcionará de tal manera que en las zonas de mayor atraso industrial se aplique el canon más bajo.

Por otra parte, en Chile existe un proyecto para instalar una conglomeración industrial en la provincia de Osorno. Prevé la instalación de

diez a quince pequeñas industrias que dispondrán de servicios comunes de asistencia técnica y contabilidad, taller de servicios, salas de enseñanza y laboratorios de ensayo y control de calidad.

2. La asistencia financiera

La escasez característica de la evolución industrial de América Latina ha afectado en alto grado a la pequeña industria y ha frenado su desarrollo al impedir una oportuna renovación de los equipos y maquinarias y la adquisición de nuevos elementos para su ampliación y modernización. Este fenómeno también ha influido en la dotación de capital circulante, sobre todo en países afectados por procesos inflacionarios y ha impedido que la pequeña industria se beneficie de las economías de escala en las compras y la comercialización al por mayor, obligándola muchas veces a recurrir a intermediarios financieros con el consiguiente recargo en los costos de operación.

Por otro lado, la pequeña industria suele no tener acceso a los créditos externos. Sólo en algunos casos puede utilizar esta fuente de financiamiento a través de corporaciones de desarrollo o de empresas intermediarias, las que cobran en general intereses superiores a los bancarios y recargan los precios de los equipos y maquinarias.

Reconociendo la situación desmedrada en que debe desenvolverse la pequeña industria en lo que a financiamiento se refiere, diversos países de América Latina han establecido mecanismos de asistencia crediticia a este sector, que toman formas y modalidades diferentes según las condiciones económicas de cada uno. En algunos casos, como en México y Venezuela, se han creado fondos y organismos especiales destinados a auxiliar financieramente a la pequeña empresa; en otros, se ha establecido dentro de los organismos crediticios existentes un régimen especial para este sector.

En México, la Secretaría de Hacienda del Gobierno Federal creó, en 1954, el Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña, que representa un volumen importante de recursos financieros aportados por el gobierno, administrado en fideicomiso por la Nacional Financiera. El Fondo garantiza a los bancos de depósito y sociedades financieras el pago

de los créditos que desean conceder a pequeños y medianos industriales. La garantía para crédito puede ser hasta 200 000 pesos (16 000 dólares); puede garantizar y adquirir obligaciones que emitan los pequeños o medianos industriales, con límite, en cada caso, de hasta un millón de pesos; puede adquirir bonos de los que emiten las instituciones financieras; y está autorizado para tomar en descuento los créditos de habilitación o avío y refaccionarios ^{9/} que los bancos y las sociedades financieras concedan a pequeños o medianos industriales.

El plazo de amortización de los créditos varía entre tres y seis años, período que, según la experiencia, parece ser el adecuado en las operaciones realizadas. Hasta mediados de 1965 se habían beneficiado con estos créditos unas 3 300 empresas industriales, que representaban una ocupación de 130 000 obreros. Con la creación del fondo, las instituciones privadas de crédito han podido, sin utilizar sus propios recursos, incorporar al crédito bancario a los pequeños y medianos empresarios, con la ventaja de extender su acción a las distintas regiones del país a través de su red nacional de establecimientos.

Los recursos del Fondo, hasta febrero de 1964, ascendían a 21 millones de dólares. ^{10/} Según su origen, los recursos se dividían así: 45.6 por ciento de aportes del gobierno; 15.9 por ciento de utilidades del Fondo; y 38.5 por ciento provenientes de un préstamo del Banco Interamericano de Desarrollo.

En Venezuela se creó en 1959 la Comisión Nacional de Financiamiento a la Pequeña y Mediana Industria ^{11/} la que funciona en el Ministerio de

^{9/} Los créditos para habilitación o avío están destinados a cubrir las necesidades de capital de explotación de los pequeños y medianos industriales mientras que los refaccionarios se aplican en la compra e instalación de maquinaria y equipo así como para la adquisición, construcción o ampliación de los inmuebles que necesitan las empresas y, en general, están destinados a mejorar las condiciones de producción de las empresas.

^{10/} Representa un monto en moneda nacional de 262.8 millones de pesos.

^{11/} Creada por decreto N° 152 del 9 de octubre de 1959 y N° 646 del 13 de noviembre de 1961.

Fomento, con aportes financieros provenientes del presupuesto fiscal. La comisión dispone de fondos para ayuda al artesanado y la pequeña industria, con créditos a mediano plazo, por un monto de 40 millones de bolívares (3.2 millones de dólares); en el caso de la mediana industria el fondo es de 25 millones (2 millones de dólares). Actúa a través de comisiones regionales constituidas en los distintos estados, que reciben e informan las solicitudes de los empresarios para su envío a la Comisión Nacional la que, en definitiva, otorga o rechaza las solicitudes. El fondo se divide en cuotas proporcionales a cada uno de los veinte estados de Venezuela. La Comisión ejecuta dos programas:

i) Al artesanado y pequeña industria: Son créditos cuyo plazo máximo es de cinco años con uno de gracia, pudiendo ser ampliado luego en 18 meses. Su monto máximo es de 25 000 bolívares (2 000 dólares). La operación se realiza mediante un contrato y entrega los fondos Banco Industrial como depositario de los mismos. Se paga un interés de 6 por ciento anual y un solo pago de 0.5 por ciento sobre el valor del crédito por concepto de comisión. Para los efectos de aplicación de los créditos se entiende por pequeñas industrias a aquellas que no tengan un capital superior a los 100 000 bolívares (8 000 dólares).

ii) A la mediana industria: La duración máxima de los plazos es de seis años para los créditos destinados a la compra de maquinaria y equipo y, de tres años para los destinados a capital de trabajo. Los créditos no pueden ser superiores a 250 000 bolívares (20 000 dólares) y se paga por ellos un interés de 7.5 por ciento anual. Los créditos se conceden a través de los bancos comerciales, avalados por la Comisión Nacional, la que, por su parte, recibe el 1 por ciento del valor del crédito como comisión. Se consideran para estos efectos como empresas medianas las que poseen un capital contable comprendido entre 100 000 bolívares (8 000 dólares) y 1 000 000 bolívares (80 000 dólares).

Otro programa de ayuda financiera a la pequeña y mediana industria está a cargo de la Corporación Venezolana de Fomento. Se trata del "plan de arrendamiento de activos fijos, con opción de compra." Las modalidades de este programa son muy especiales y Venezuela es el único país

de América Latina y posiblemente del mundo, que las aplica. Establecido con fines de promoción industrial, este programa se ha orientado principalmente hacia la instalación de pequeñas y medianas plantas, constituyendo una forma de crédito a largo plazo.

Una vez estudiado un proyecto, la CVF ofrece la fábrica al empresario en arrendamiento a largo plazo con opción de compra. Esa entidad toma a su cargo la compra del terreno, la construcción del edificio y la adquisición e instalación de la maquinaria y equipo. Por su parte, el empresario tiene como única condición la de aportar en efectivo el capital de trabajo necesario para el financiamiento inicial. Las normas que rigen para la compra de los inmuebles y para la maquinaria y equipo son diferentes. Para la compra de los terrenos y edificios se establece un plazo de arrendamiento de diez años, con un canon mensual de alquiler que representa el 1 por ciento del costo de ellos. De este alquiler la CVF computa el 6 por ciento anual por concepto de intereses y el 1.5 por ciento para cubrir impuestos y gastos de administración y cobranzas. El saldo se abona al valor de los inmuebles como amortización a beneficio de la empresa industrial que ejerce la opción de compra. Para la compra de las maquinarias y equipos se establece un plazo de ocho años, debiendo pagar un alquiler de 12.32 bolívares por cada mil de costo total; de este pago la CVF computa el 6 por ciento anual por concepto de intereses sobre la inversión y el saldo se abona al valor de los equipos por concepto de amortización en beneficio de la empresa que ejerce la opción de compra.

A pesar de las evidentes ventajas que representa el plan de arrendamiento de activos fijos, sólo un número relativamente bajo de empresarios se ha acogido a él, aparentemente por la escasez de proyectos que existe en ese país, que sólo a partir de la década de 1950 inició un proceso acelerado y sostenido de industrialización.

En el Brasil, como resultado de una gestión del Banco Nacional de Desarrollo Económico (BNDE), se estableció, en 1965, el Programa de Financiamiento a la Pequeña y Mediana Empresa (FIPEME), destinado a suministrar préstamos a las empresas pequeñas y medianas que piensen instalarse y a las que están en funcionamiento, principalmente para financiar la adquisición de capital fijo.

Los fondos del FIPEME provienen por una parte del mismo BNDE y, por otra, de un préstamo de 27 millones de dólares del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y de créditos concedidos al Brasil por la República Federal de Alemania, por un valor equivalente a 8 millones de dólares.

Las ramas de actividad industrial que han sido más favorecidas por el programa, han sido industrias de tipo dinámico - mecánica, metalúrgica, material eléctrico y comunicaciones, química, fertilizantes y abonos, insecticidas y fungicidas y celulosa - y algunas industrias tradicionales - madera, textiles, cuero y pieles, industrialización de fibras vegetales, artefactos de goma y plásticos, y exploración y transformación de minerales.

A partir de mayo de 1965, se reglamentaron las operaciones con recursos del préstamo del BID, que las realiza el BNDE directamente o por transferencia de fondos a otras instituciones de crédito. Los fondos se destinan al financiamiento de inversiones en bienes de activo fijo de origen nacional o importado y una parte puede destinarse a la obtención de servicios técnicos para la elaboración de proyectos y estudios tendientes a aumentar la productividad de las empresas beneficiarias.

La ejecución del convenio con el BID está a cargo del Grupo Ejecutivo del Programa de Financiamiento a la Pequeña y Mediana Empresa (FIPEME), el que determina los criterios de prioridad para la concesión de los créditos, teniendo en cuenta los siguientes factores:

- i) el fomento de la economía regional;
- ii) la contribución al producto interno;
- iii) un mejor abastecimiento de bienes de consumo general;
- iv) la complementación de las distintas ramas de actividad industrial instaladas en el país;
- v) la continuidad del proceso de desarrollo económico del país;
- vi) la ampliación de los niveles de demanda interna para una mejor utilización o expansión de la capacidad instalada en la industria manufacturera de bienes de producción; y
- vii) el impulso a las exportaciones.

/Con el

Con el objeto de divulgar estos objetivos, el FIPEME elabora semestralmente una lista de ramas de actividad que cumplen las condiciones indicadas, orientando de esta manera la acción hacia aquellos sectores cuyo desarrollo deba ser impulsado más aceleradamente.

En estas operaciones de crédito, se cobran intereses de 8 por ciento anual, aplicados sobre los saldos deudores, más 0.5 por ciento de comisión por fiscalización, a los que se agrega una tasa del 1 por ciento del monto total del crédito en concepto de comisión de apertura y una tasa de corrección monetaria no superior al 25 por ciento anual. En el caso de transferencia a entidades de crédito, los intereses cobrados por el banco serán de un 6 por ciento.

Los créditos tienen un plazo máximo de cuatro años, que incluye el período de gracia, pero pueden ser ampliados hasta seis años en casos especiales.

Además del FIPEME, proporciona financiamiento a la pequeña y mediana industria el Banco del Brasil, a través de su Cartera de Crédito Agrícola e Industrial, con recursos provenientes de la Agencia Internacional de Desarrollo.

En Argentina el mecanismo de financiamiento, establecido con fines de descentralización industrial, está representado por un sistema de Préstamos Especiales del Banco Industrial de la República.^{12/} Estos créditos están destinados a "la instalación, ampliación y perfeccionamiento de la pequeña industria ubicada en el interior del país". Están expresamente excluidas de este sistema de crédito las zonas pertenecientes a la Capital Federal y alrededores, al Departamento Rosario de la Provincia de Santa Fe y al Departamento Capital de la Provincia de Córdoba.

Los objetivos del sistema son los siguientes:

- i) aprovechar materia prima de la zona;
- ii) emplear mano de obra disponible;
- iii) satisfacer necesidades locales o de otros puntos; y
- iv) contribuir en forma efectiva al desarrollo de las economías regionales.

^{12/} Circulares N° 3027 del 18 de julio de 1965 y N° 3143 del 6 de febrero de 1964, reemplazando esta última a los N° 2433 y 3040.

Los plazos establecidos para los préstamos varían entre 3 y 5 años y son amortizables semestralmente.

Otra línea especial de créditos que mantiene el banco y que, en cierta medida puede ayudar a la pequeña industria, es un sistema de préstamos para técnicos profesionales industriales graduados en el país. Son préstamos de carácter personal, con plazos de amortización que varían entre cinco y diez años, y que pueden utilizarse tanto para adquirir instrumental y elementos básicos de trabajo, como para habilitar financieramente al profesional para ingresar como socio en pequeñas y medianas industrias que no tengan a su frente personal técnico universitario.

El programa de asistencia financiera del Servicio de Cooperación Técnica en Chile tiene como objetivo promover, estudiar e informar para la aprobación final, los créditos a mediano y largo plazo que concede la Corporación de Fomento de la Producción, destinados a la adquisición de equipo y compra de materias primas. Se han establecido dos líneas de crédito; una para la artesanía y otra para la pequeña industria, cuyas características en cada caso son las siguientes:

Los créditos artesanos tienen plazos que llegan hasta un máximo de cinco años para la compra de bienes de capital y dos años para la adquisición de materias primas. No se reajustan y el interés que se paga por ellos corresponde a un porcentaje del interés bancario vigente en el semestre anterior, conforme a una escala que en los dos primeros años representa el 70 por ciento de dicho interés, el tercer año el 80 por ciento, el cuarto año el 90 por ciento y el quinto año lo mismo que el interés bancario. En tres años de funcionamiento del programa se han aprobado créditos a 941 artesanos por un total de 4 571 000 escudos.

Los créditos a la pequeña industria se diferencian de los créditos artesanos en que tienen plazos más largos, de seis a ocho años, pagan el 6 por ciento de interés y son reajustables de acuerdo al índice de precios al por mayor de productos industriales nacionales. En ciertos casos, la pequeña industria puede importar directamente equipos abonando los derechos aduaneros en forma diferida, lo mismo que el crédito otorgado. Para capital de trabajo el plazo es de doce meses. Esta línea de crédito en un año de funcionamiento efectivo ha aprobado 70 solicitudes por un valor de 3 577 000 escudos

La CORFO es la entidad que financia los créditos, establece las normas, aprueba o rechaza la concesión y realiza la operación de pago y cobranza de los préstamos. El Servicio de Cooperación Técnica elabora el informe técnico-económico, presta asistencia técnica al que lo recibe y realiza la supervisión del mismo.

Para otorgar los préstamos, se aplican criterios selectivos de acuerdo con los beneficios que puedan derivarse para la economía nacional, en lo relativo a generación o ahorro de divisas, subcontratación y prestación de servicios especializados. Además, las normas de la CORFO fijan prioridades para una serie bastante amplia de actividades, dando preferencia a las empresas que favorezcan el desarrollo regional y a los artesanos populares y artísticos.

El programa de crédito actúa en todo el país a través de agentes destacados en las provincias.

En Colombia el Banco Popular cuenta con una sección especial para atender a los requerimientos de la mediana y la pequeña industria, pero el monto de los recursos de que dispone para este objeto ha sido hasta ahora muy reducido. En todo caso es interesante destacar que este Banco demuestra una especial preocupación por coordinar la asistencia financiera con la asistencia técnica, buscando obtener así un mejor aprovechamiento de los recursos disponibles.

La asistencia financiera a la pequeña industria en Ecuador está a cargo de dos instituciones: el Banco Nacional de Fomento y la Corporación Financiera Nacional.

El Banco Nacional de Fomento ha establecido dos líneas de crédito para los pequeños industriales: el crédito bancario y el de capacitación. El segundo es supervisado y se ofrece en condiciones más ventajosas que el crédito bancario. En el año 1965 el monto de créditos concedidos por los dos sistemas fue de 25 millones de sucres.

La Corporación Financiera Nacional, mantiene un "Fondo de Garantía" destinado a ofrecer el aval necesario para las operaciones que realizan los pequeños industriales con las distintas entidades de crédito.

3. La asistencia técnica

En los países en desarrollo adquiere especial significación la función de asistencia técnica y asesoría a las pequeñas industrias. Ello se debe a que, en general, al pequeño empresario le resulta muy difícil hacer frente a los complejos problemas derivados del funcionamiento de su establecimiento sin contar con una adecuada cooperación externa. Por otra parte, la ampliación o modernización de la empresa y el logro de niveles de eficiencia satisfactorios hace aún más necesaria la asistencia técnica para la pequeña industria.

Los servicios de asistencia técnica pueden adquirir variadas modalidades. Ellos se dirigen esencialmente a mejorar la eficiencia de la organización productiva y de la organización administrativa. También, en muchos casos, ella se extiende a los aspectos de comercialización y mercadeo.

Los servicios de esta índole se realizan principalmente bajo dos aspectos: al nivel de planta para el perfeccionamiento tecnológico en relación a la organización y administración de la pequeña empresa y al nivel de ramas industriales en donde además de las materias anteriores se incluye frecuentemente la investigación tecnológica, la normalización y materias relacionadas con la organización empresarial y con la comercialización. Sin embargo, los servicios de asistencia técnica pueden dirigirse también hacia empresas de diferentes ramas industriales que se encuentran ubicadas en un mismo centro o región y concretarse mediante la realización de estudios y manuales de interés general sobre distintos tópicos, los cuales pueden ser divulgados a través de publicaciones, conferencias, seminarios, etc.

La labor de asistencia técnica puede complementarse recurriendo a la asistencia técnica internacional, la que es posible de materializar a través de organismos de asistencia multilateral o a través de arreglos bilaterales con determinados países que se han especializado en este tipo de acción. Más adelante se darán a conocer antecedentes relacionados con la asistencia técnica externa para la pequeña industria.

En América Latina no se ha aplicado intensivamente y en sus diferentes aspectos la asistencia técnica a la pequeña empresa. Los gobiernos han preferido concentrar su ayuda a este sector a través de la asistencia

/financiera. Tal

financiera. Tal vez ello pueda ser consecuencia de la complejidad que implica la creación de un mecanismo eficiente de asistencia técnica.

En muchos países de la región la principal forma de asistencia técnica se realiza a través de los proveedores de equipos y maquinarias, con las limitaciones que esta acción implica.

En América Latina, Chile ha sido, hasta ahora, el país que mayores progresos ha realizado en el campo de asistencia técnica a la pequeña empresa, a través del Servicio de Cooperación Técnica (SCT), organismo filial de la Corporación de Fomento de la Producción que ha venido realizando desde 1953 una labor significativa en este campo.

Durante varios años el SCT ha realizado una serie de estudios e investigaciones sobre la estructura y obstáculos que enfrenta la pequeña industria, con el objeto de mejorar las condiciones ambientales del sector, mediante la aplicación de ciertos programas destinados al mejoramiento y modernización de las empresas.

Actualmente la labor de asesoría del Servicio de Cooperación Técnica a la pequeña industria ha comprendido aspectos tales como: mejoramiento de los métodos de producción; aplicación de sistemas de contabilidad y cálculo de costos; organización y promoción de ventas y otros aspectos económicos. El SCT presta ayuda al pequeño empresario en problemas de mercado y le asiste y orienta sobre aspectos jurídicos y administrativos.

Hasta el mes de agosto de 1966 el Servicio de Cooperación Técnica había otorgado asistencia técnico-administrativa a 416 pequeñas industrias de varias ramas localizadas en distintas zonas del país. Los informes y recomendaciones entregados se refieren a materias como la planificación y control de la producción, costos, control de materiales, distribución de la planta y equipos, métodos, etc.

En el aspecto tecnológico el servicio asistió a 203 empresas, por medio de tres grupos de especialistas: el grupo mecánico, dedicado a proyectos, diseño de productos, mejor utilización de herramientas de corte, diseño de matrices, tratamientos técnicos, etc.; el grupo químico, que asesora a la industria alimenticia, terminación y acabado de productos (pintura, cromado y niquelado), y problemas químicos en general; y el

/grupo metalúrgico,

grupo metalúrgico, dedicado a procesos de moldeo, uso correcto de arenas de moldeo para fundición, procesos de fusión, diseño y cálculo de construcción de hornos y estufas, etc.

El Servicio de Cooperación Técnica ejecuta también un programa de estudios y proyectos que contempla cuatro formas principales. La primera, de estudios generales que está destinada a orientar el desarrollo de la pequeña industria y artesanado con una visión de conjunto ha elaborado 41 proyectos de ese tipo; la segunda, estudios de factibilidad, se encarga de determinar la necesidad de nuevas industrias mediante la elaboración de anteproyectos y estudios de factibilidad de los mismos productos de los cuales ha realizado 150, incluyendo los descartados; la tercera, estudio de factibilidad para terceros, se realiza a petición de los propios industriales, una vez establecida su justificación; y la cuarta, proyectos regionales, consiste en la puesta en marcha de un plan de desarrollo regional que se comenzó en agosto de 1965 con la asistencia técnica del Programa Chile-California.

Por último, el Servicio de Cooperación Técnica desarrolla un programa de información y cooperación, cuyo objetivo principal es el de incorporar las pequeñas empresas a la economía nacional, mejorando sus medios de acción sobre los factores ambientales o externos. La Oficina de Información y Cooperación del Servicio es la encargada de llevarlo a cabo. Desde marzo de 1964 hasta junio de 1966, se atendieron 2 200 consultas en Santiago y 1 300 en provincias y se repartieron 5 400 publicaciones en Santiago y 7 200 en las provincias que trataban temas tales como: asociaciones, cooperativas, propuestas, subcontratación, créditos, establecimiento de nuevas empresas, tributación, etc.

También se realizaron 50 cursos en Santiago y seis capitales de provincias del país, sobre temas administrativos y comerciales, en los que participaron 860 pequeños industriales.

Otro aspecto importante de este programa es la promoción de cooperativas mediante cursos especiales de educación cooperativa, estudios socioeconómicos y asesoría a cooperativas existentes o por constituirse. Al respecto ha contribuido en la formación de 36 cooperativas y asociaciones de pequeños industriales.

/Asimismo, ha

Asimismo, ha recibido especial atención el fomento de la subcontratación y comercialización de los productos de la pequeña industria. Finalmente, el SCT tiene el proyecto de organizar un Centro de Diseño para la pequeña Industria y Artesanado.

En Ecuador también se ha prestado especial atención a la asistencia técnica a la pequeña industria la que se lleva a cabo a través de la División de Extensión Industrial del Centro de Desarrollo (CENDES). La labor se realiza en forma directa prestando asesoría en los propios talleres y fábricas al mismo tiempo que se realizan estudios de factibilidad para proyectos específicos.

4. Asistencia internacional

En relación a la cooperación y asistencia internacional en el campo de la pequeña industria, merecen señalarse los programas que se llevan a cabo con la ayuda del Fondo Especial de las Naciones Unidas, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y el gobierno de los Países Bajos, a través del Instituto de Investigaciones en Ciencias Administrativas de Delft.

La acción de la OIT se ha orientado generalmente hacia el terreno de la formación profesional. Los programas actualmente en marcha en América Latina se llevan a cabo en colaboración con el Fondo Especial de las Naciones Unidas. Como ejemplo más reciente de esta forma de cooperación puede citarse el caso de Chile, en donde el Servicio de Cooperación Técnica, filial de la Corporación de Fomento de la Producción, en estrecha cooperación con el Fondo Especial y la OIT, ha organizado cursos especiales de capacitación y formación de instructores y capataces y se ha solicitado de ambos organismos ampliar su ayuda a un programa encaminado a prestar asesoría y equipo técnico necesario para perfeccionamiento de personal y el establecimiento de becas para la especialización de técnicos del mismo Servicio.

En Panamá, la OIT y el Fondo Especial están colaborando con el gobierno de dicho país en la organización de un servicio oficial que tendrá la responsabilidad de llevar a cabo un amplio programa de asistencia y fomento de la pequeña industria y artesanía.

/En Colombia,

En Colombia, el Fondo Especial tiene, con el Instituto de Investigaciones Tecnológicas, un programa conjunto de asistencia a la pequeña industria, dirigido principalmente a la industria alimenticia, metal-mecánica, química y agrícola. Los fines del programa están contenidos en los siguientes puntos:

- i) Ofrecer asistencia técnica para el desarrollo de métodos de operación eficientes que lleven a un mejor aprovechamiento de materias primas y equipos;
- ii) Ayudar en el establecimiento de sistemas adecuados de control que permitan una calidad uniforme y aceptable de este sector;
- iii) Establecer las posibilidades para el desarrollo de nuevos productos de acuerdo con la demanda del mercado, las materias primas existentes, el capital y la mano de obra nacionales;
- iv) Desarrollar las técnicas adecuadas a través de sistemas de información escrita y visual, especialmente en aquellos campos en los cuales no existe conocimiento hoy día;
- v) Asistir a las organizaciones privadas u oficiales que dirijan en la actualidad el desarrollo industrial, con el objeto de lograr una mejor productividad;
- vi) Coordinar con las agencias de desarrollo industrial o de crédito oficial o privado la inversión en la pequeña y mediana industria.

La OIT y la Agencia Internacional para el Desarrollo (AID) están prestando asistencia técnica a Ecuador en el campo de la artesanía y la pequeña industria, mediante la asesoría de expertos especializados.

La asistencia técnica de la OIT, se canaliza a través de la Junta Nacional de Planificación, en la preparación de programas, extendiéndose a los organismos ejecutores del Programa Artesanía y Pequeña Industria del Plan General de Desarrollo.

La AID presta su asesoría al CENDES por medio de dos expertos instructores en cerámica y calzado que han establecido cursos de su especialidad. Por otro lado la Organización Comercial Ecuatoriana de Productos Artesanales (OCEPA), cuenta con un grupo de seis asesores especializados en diseño industrial, cooperativas, producción, contabilidad y organización.

/El Instituto

El Instituto de Investigaciones en Ciencias Administrativas de Delft ha organizado todos los años, a partir de 1955, un curso internacional de postgraduados, sobre problemas de la pequeña industria, y al cual han asistido becados algunos profesionales latinoamericanos. Teniendo presente los beneficios que podrían derivarse de este tipo de acción, en el Estado de São Paulo (Brasil), se proyecta la organización de cursos sobre pequeña industria, semejantes a los que se realizan en los Países Bajos, mediante un acuerdo entre la Federación de Industrias del Estado, la Universidad de São Paulo y el Instituto de Investigaciones de Delft.

Por otra parte, el Banco Interamericano de Desarrollo ha establecido recientemente un Fondo de Preinversión para la Integración de América Latina, con el propósito de promover el estudio de programas y la preparación de proyectos. Entre otros programas se indica que "el Fondo promoverá una acción regional destinada a fortalecer la pequeña y mediana industria (incluida la artesanía) en los países de América Central y en los países de menor desarrollo relativo y de mercado insuficiente, en particular en los aspectos tecnológicos, de adiestramiento de personal y organización de servicios comunes."

5. Otros mecanismos de ayuda

Además de los mecanismos anteriores, se han aplicado otras series de medidas destinadas a favorecer el desarrollo de la pequeña industria. Las formas y la intensidad de ellas ha dependido de las situaciones especiales existentes en los países de América Latina. Sin embargo, en líneas generales se puede decir que las medidas que se reseñan a continuación se han tomado en forma débil e insuficiente, en relación, por ejemplo, a la ayuda financiera anteriormente descrita.

a) Capacitación de la mano de obra. A pesar de que en la capacitación, entrenamiento y aprendizaje de la mano de obra se están realizando importantes esfuerzos desde hace algunos años en la mayoría de los países de la región, ellos parecen ser todavía insuficientes frente a los crecientes requerimientos del desarrollo industrial. La acción de los gobiernos latinoamericanos en el terreno de la enseñanza y formación profesional se ha centrado en satisfacer parcialmente la demanda de mano de obra calificada y personal de

/nivel intermedio,

nivel intermedio, de la industria de tamaño mediano y grande. En cambio no se han diseñado programas especiales en este sentido para la pequeña industria. Esto contrasta con la especial importancia que tiene la pequeña industria en cuanto a la absorción de mano de obra, según se ha señalado anteriormente.

Dado el alcance del problema y la complejidad de su solución, sería conveniente que los organismos oficiales de cada país lo analizaran dentro del contexto del respectivo sistema de enseñanza industrial. En ese sentido sería aconsejable considerar, entre otras cosas, la posibilidad de localización de las unidades de enseñanza en regiones o zonas cuyo desarrollo se planifica, para ayudar así a la descentralización del sector manufacturero.

b) Organización de mecanismos de autoayuda. También en este aspecto ha sido insuficiente la promoción en el sector de la pequeña industria. En algunos países existen organismos especiales destinados a fomentar el sistema cooperativo, ubicados por lo general en los ministerios de fomento o de economía, pero su labor en la mayoría de los casos se limita a la creación de cooperativas de consumo. La formación de cooperativas de producción y de distribución y de crédito tiene aun una significación menor.

Los buenos resultados obtenidos en este terreno en diversos países europeos y del medio oriente abren en este campo a la acción en favor de la pequeña industria perspectivas que podrían llegar a ser de mucha significación en el futuro.

Por otra parte, salvo algunas excepciones,^{13/} no existen organizaciones de pequeños industriales y éstos no pertenecen a ningún organismo o están afiliados a las asociaciones o sociedades fabriles en las que la gran industria juega un rol preponderante, con problemas y características muy diferentes a los de la pequeña empresa.

Una organización empresarial especial para la pequeña industria puede ser de gran utilidad para este sector y puede permitir obtener a través de una acción conjunta ventajas en los servicios de comercialización, ya sea

^{13/} Como Chile, Venezuela y otros.

en el aspecto de abastecimiento de materias primas como en la colocación de los productos, aun en ciertos casos en los mercados externos, y en los servicios de asistencia técnica y financiera.

c) Organización de la subcontratación. Si se acepta el planteamiento de que la industrialización exige unidades industriales de todos tamaños y que es necesario conformar una relación entre las unidades grandes y las pequeñas, la organización de la subcontratación puede llegar a ser un mecanismo de mucha significación en esta materia. Esta forma de complementación ha logrado un apreciable grado de desarrollo en varios países industrializados. En América Latina, en Brasil, Argentina y México, especialmente en lo que se refiere al sector de la industria automotriz, se han logrado avances en este sentido. Parece ser que a medida que los países logran mayores niveles de industrialización las ventajas de la subcontratación se hacen más evidentes a la vez que se facilita su aplicación.

Efectivamente, la posibilidad de atender una demanda diversificada de pequeñas cantidades de productos que exigen una alta especialización ajustándose en forma flexible a las variaciones de esa demanda, pueden conseguirse mediante pequeñas unidades que compensan con esa realidad los mayores costos que suelen implicar las escalas reducidas de producción.

d) Otras medidas. En América Latina se han aplicado también otras medidas destinadas a facilitar el desarrollo de la pequeña industria.

Así, por ejemplo, en Argentina, las Secretarías de Industria, Comercio y Agricultura y Ganadería, previo dictamen de la Comisión Asesora de Importaciones, ^{14/} pueden otorgar franquicias especiales para importación de equipos que están destinados a proyectos de industrias pequeñas y medianas.

Además pueden señalarse ciertas disposiciones legales que obligan a las empresas a adquirir una parte de sus insumos materiales en el país; establecimiento de protecciones arancelarias para ciertos bienes de capital que pueden ser fabricados en pequeña escala; liberación de impuestos fiscales y municipales para la pequeña empresa; exoneración de derechos aduaneros para ciertos bienes de capital y materias primas empleados por la pequeña industria, etc.

^{14/} Artículo 24 del decreto N° 5339, del año 1963.

ANEXO ESTADISTICO

Cuadro B

AMERICA LATINA Y ESTADOS UNIDOS: DISTRIBUCION PORCENTUAL DEL
 NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS FABRILES, POR ESTRATOS

País	Estratos fabriles a/ (Personas ocupadas por establecimiento)				Total
	5 a 19	20 a 49	50 a 99	100 y más	
Argentina	58 <u>b/</u>	21 <u>a/</u>	11	10	100
Brasil	72	15	6	7	100
Centroamérica	71	18	6	5	100
Colombia	71	17	6	6	100
Chile	68	19	7	6	100
México	58 <u>d/</u>	29 <u>e/</u>		13	100
Paraguay	87	8	3	2	100
Perú	65	35 <u>f/</u>			100
Venezuela	82	13	2	3	100
Estados Unidos	50	24	11	15	100

Fuente: Cuadro 4. Los datos de Argentina provienen del Censo Industrial del año 1954 y los del Perú del Primer Censo Nacional Económico de 1963.

- a/ Se han considerado estratos fabriles los que ocupan más de 5 personas por establecimiento.
- b/ De 11 a 25 personas ocupadas.
- c/ De 26 a 50 personas ocupadas.
- d/ De 5 a 25 personas ocupadas.
- e/ De 26 a 100 personas ocupadas.
- f/ De 20 y más personas ocupadas.

Cuadro C

AMERICA LATINA Y ESTADOS UNIDOS: DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LAS PERSONAS
 OCUPADAS EN LOS ESTABLECIMIENTOS FABRILES, POR ESTRATOS

País	Estratos fabriles a/ (personas ocupadas por establecimiento)				Total
	5 a 19	20 a 49	50 a 99	100 y más	
Argentina	16 b/	13 e/	13	58	100
Brasil	16	12	11	61	100
Centroamérica	26	21	16	37	100
Colombia	19	15	12	54	100
Chile	15	15	12	58	100
México	11 d/	— 22 e/ —		67	100
Paraguay	43	16	11	30	100
Perú	16	—	84 f/ —		100
Venezuela	36	19	7	38	100
Estados Unidos	6	9	10	75	100

Fuente: Cuadro A. Los datos de Argentina provienen del Censo Industrial del año 1954 y los del Perú del Primer Censo Nacional Económico de 1963.

a/ Se han considerado estratos fabriles los que ocupan más de 5 personas por establecimiento.

b/ De 11 a 25 personas ocupadas.

c/ De 26 a 50 personas ocupadas.

d/ De 6 a 25 personas ocupadas.

e/ De 26 a 100 personas ocupadas.

f/ De 20 y más personas ocupadas.

Cuadro D

AMERICA LATINA Y ESTADOS UNIDOS: DISTRIBUCION PORCENTUAL DEL
VALOR AGREGADO EN LOS ESTABLECIMIENTO FABRILES, POR ESTRATOS

País	Estratos fabriles ^{a/} (personas ocupadas por establecimiento)				Total
	5 a 19	20 a 49	50 a 99	100 y más	
Argentina	-	-	-	-	-
Brasil	19	10	9	68	100
Centroamérica	13	20	19	48	100
Colombia	8	10	1	71	100
Chile	10	11	10	69	100
México	7 ^{b/}	—	17 ^{c/}	76	100
Paraguay	21	15	15	49	100
Perú	-	-	-	-	-
Venezuela	20	13	8	59	100
Estados Unidos	5	7	8	80	100

Fuente: Cuadro A. Los datos de Argentina provienen del Censo Industrial del año 1954 y los del Perú del Primer Censo Nacional Económico de 1963.

^{a/} Se han considerado estratos fabriles los que ocupan más de 5 personas por establecimiento.

^{b/} De 6 a 25 personas ocupadas.

^{c/} De 26 a 100 personas ocupadas.

Cuadro E

AMERICA LATINA Y ESTADOS UNIDOS: DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LA POTENCIA
 INSTALADA EN LOS ESTABLECIMIENTOS FABRILES, POR ESTRATOS

País	Estratos fabriles a/ (personas ocupadas por establecimiento)				Total
	5-19	20-49	50-99	100 y más	
Argentina	-	-	-	-	-
Brasil	12	9	9	70	100
Centroamérica	-	-	-	-	-
Colombia	8	10	8	74	100
Chile	8	12	6	72	100
México	-	-	-	-	-
Paraguay	28	14	14	44	100
Perú	-	-	-	-	-
Venezuela	9	9	5	77	100
Estados Unidos	3	5	6	86	100

Fuente: Cuadro A. Los datos de Argentina provienen del Censo Industrial del año 1954 y los del Perú del primer Censo Nacional Económico de 1963.

a/ Se han considerado estratos fabriles los que ocupan más de 5 personas por establecimiento.

Cuadro F

AMERICA LATINA: ESTIMACION DEL PRODUCTO MANUFACTURERO,
POR ESTRATOS Y POR GRUPOS DE PAISES, 1960

País	Producto artesanal	Producto fabril (personas ocupadas por establecimiento)				Subtotal	Producto manufacturero total
		5-19	20-49	50-99	100 y más		
Grupo I							
Argentina	1 542	469	426	384	2 984	4 263	5 805
Brasil	2 005	667	513	462	3 491	5 134	7 139
México	610	240	308	274	2 604	3 426	4 036
Σ	4 157	1 376	1 248	1 120	9 079	12 823	16 980
Grupo II							
Colombia	369	37	46	50	325	458	827
Chile	240	69	76	70	480	695	936
Perú	192	49	41	37	247	374	566
Uruguay	60	47	40	36	238	362	421
Venezuela	135	101	66	41	299	507	642
Σ	996	303	269	234	1 590	2 396	3 392
Grupo III							
Bolivia	43.2	5.3	5.6	5.3	14.8	31	74
Centroamérica	97.1	25.1	38.6	36.6	92.6	193	290
Ecuador	73.2	17.3	18.3	17.3	48.7	102	175
Haití	19.1	3.4	3.6	3.4	9.8	20	39
Panamá	5.3	6.8	7.2	6.8	19.3	40	45
Paraguay	43.8	8.3	5.9	5.9	19.3	39	83
Σ	282.0	66.0	79.0	75.0	204.0	425	707
Total a/	5 435.0	1 746.0	1 596.0	1 429.0	10 873.0	15 644	21 079

Fuente: Se han utilizado como punto de partida para los cálculos, las cifras del producto bruto industrial, a costo de factores para el año 1960, basadas en las cuentas nacionales de los respectivos países y convertidas a dólares del mismo año, aplicando tipos de cambio de paridad calculados. (Para mayores detalles véase El proceso de industrialización en América Latina Anexo Estadístico E/ON.12/716/Add.2, mimeografiado, 7 de diciembre de 1965).

El producto bruto industrial, que incluye a la actividad fabril y artesanal, ha sido desglosado en esos dos estratos, utilizando las relaciones de productividad entre la ocupación artesanal y la fabril, medidas a partir de valor agregado por persona ocupada, (véase cuadro F). Estas relaciones de productividad se han obtenido de los censos, encuestas y planes industriales nacionales de aquellos países para los que se disponía de información. Para los países en que no había antecedentes suficientes se les aplicó el promedio de las relaciones de productividad, de los países con características semejantes en su grado de industrialización.

La participación en el producto fabril de los distintos estratos, entre ellos los de la pequeña industria, se ha calculado utilizando relaciones porcentuales obtenidas de los censos y encuestas industriales de los países, (véase cuadro D). En aquellos casos en que no había información se estimó que la participación de los diferentes estratos sería similar a la de los países que presentan características semejantes.

Por la forma en que han sido calculadas, las cifras de este cuadro no tienen validez para países determinados, aunque pueden considerarse como estimaciones aceptables para los grupos de países.

a/ No incluye Cuba ni República Dominicana, por careerse de información.

Cuadro G

AMERICA LATINA: ESTIMACION DE LA OCUPACION MANUFACTURERA
 POR ESTRATOS Y POR GRUPOS DE PAISES, EN 1960

País	Empleo artesanal a/	Empleo fabril b/ (personas ocupadas por establecimiento)				Subtotal g/	Empleo manufacturero total g/
		5-19	20-49	50-99	100 y más		
<u>Grupo I</u>							
Argentina	722	159	130	130	579	998	1 720
Brasil	1 250	256	192	176	976	1 600	2 850
México	556	160	120	120	600	1 000	1 556
Σ	2 528	575	442	426	2 155	3 598	6 126
<u>Grupo II</u>							
Colombia	496	48	38	30	136	252	748
Chile	207	36	36	29	139	240	447
Perú	330	47	33	23	103	206	536
Uruguay	59	34	23	16	73	146	205
Venezuela	118	64	34	12	67	177	295
Σ	1 210	229	164	110	518	1 021	2 231
<u>Grupo III</u>							
Bolivia	162	8	4	3	8	23	185
Centroamérica	217	33	26	20	46	125	342
Ecuador	201	17	9	7	17	50	251
Haití	83	6	3	3	6	18	101
Panamá	11	5	3	2	5	15	26
Paraguay	64	8	3	2	5	18	82
Σ	738	77	48	37	87	249	987
<u>Total g/</u>	<u>4 476</u>	<u>881</u>	<u>654</u>	<u>573</u>	<u>2 760</u>	<u>4 868</u>	<u>9 344</u>

a/ Tomados del documento sobre la mano de obra en América Latina, en preparación.

b/ Calculados con porcentajes estimados para cada estrato de acuerdo con las cifras de los censos de Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Venezuela, Centroamérica y Paraguay.

c/ No incluye Cuba ni República Dominicana, por carecerse de información.

Cuadro H

COLOMBIA: PERSONAS OCUPADAS EN LOS ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES
 SEGUN ESCALA DE OCUPACION, 1960 (NUMERO)

Agrupación CIIU	Artesanía 1-4 personas ocupadas	Industria fabril (número de personas ocupadas por establecimiento)			Total fabril	Total manufac- turera
		5-19	20-49	50 y más		
20. Alimentos	2 747	10 788	7 370	17 970	36 128	38 875
21. Bebidas	100	725	1 305	12 346	14 376	14 476
22. Tabaco	112	1 089	758	2 446	4 293	4 405
23. Textiles	393	1 576	2 451	39 821	43 848	44 241
24. Vestuario y calzado	2 241	8 577	5 498	13 967	27 442	29 683
25. Madera y corcho	410	1 971	890	2 638	5 499	5 909
26. Muebles y accesorios	400	1 839	1 067	1 700	4 606	5 006
27. Papel y celulosa	13	405	733	2 828	3 966	3 979
28. Artes gráficas	293	2 573	2 153	5 868	10 594	10 887
29. Cueros y pieles	321	916	715	2 513	4 144	4 465
30. Caucho	6	333	238	5 228	5 799	5 805
31. Productos químicos	338	1 999	2 472	11 649	16 120	16 458
32. Derivados de petróleo	-	88	204	1 782	2 074	2 074
33. Minerales no metálicos	856	4 361	3 521	13 867	21 749	22 605
34. Metálicas básicas	10	111	83	2 975	3 169	3 179
35. Productos metálicos	269	2 472	3 333	7 644	13 449	13 718
36. Maquinaria	163	1 200	409	1 542	3 151	3 314
37. Equipo eléctrico	81	911	931	4 244	6 086	6 167
38. Material de transporte	453	2 736	1 916	7 427	12 079	12 532
39. Diversos	146	1 045	1 413	3 718	6 176	6 322
Total	2 352	45 715	37 460	161 573	244 748	254 100

Fuente: Boletín Mensual de Estadística N° 151, octubre 1963.

Cuadro I

COLOMBIA: VALOR AGREGADO POR LA INDUSTRIA, SEGUN
 TAMAÑO DE LOS ESTABLECIMIENTOS, 1960

(Millones de pesos)

Agrupación CIIU	Artesanía 1-4 personas ocupadas	Industria fabril (número de personas ocupados por establecimiento)			Total manufac- turera	
		5-19	20-49	50 y más		
20. Alimentos	23.0	108.4	123.3	403.8	635.5	658.5
21. Bebidas	0.8	8.1	34.3	650.4	692.8	693.6
22. Tabaco	0.4	3.5	2.9	252.7	259.1	259.5
23. Textiles	1.9	22.6	22.3	681.6	726.5	728.4
24. Vestuario y calzado	12.5	51.8	37.3	132.1	221.2	293.7
25. Madera y corcho	2.9	14.8	5.4	21.2	41.4	44.3
26. Muebles y accesorios	2.6	11.4	8.6	16.0	36.0	38.6
27. Papel y celulosa	0.3	4.1	9.0	71.6	84.7	85.0
28. Artes gráficas	2.0	17.8	25.7	87.0	130.5	132.5
29. Cueros y pieles	2.4	8.3	6.8	49.6	64.7	67.1
30. Caucho	...	4.4	2.7	107.0	114.1	114.1
31. Productos químicos	3.2	26.2	61.2	383.2	470.6	473.8
32. Derivados de petróleo	-	6.2	7.1	149.7	163.0	163.0
33. Minerales no metálicos	4.4	24.1	31.1	211.9	267.1	271.5
34. Metálicas básicas	...	2.3	1.0	154.0	157.3	157.3
35. Productos metálicos	1.8	19.1	34.7	109.8	163.6	165.4
36. Maquinaria	9.0	10.0	2.8	18.9	31.7	40.7
37. Equipo eléctrico	0.7	8.7	18.3	83.7	110.7	111.4
38. Material de transporte	2.6	20.4	19.1	75.3	114.8	117.4
39. Diversos	1.7	10.0	20.0	62.2	92.2	99.9
Total	72.2	382.2	473.6	3 721.7	4 577.5	4 649.7

Fuente: Boletín Mensual de Estadística Número 151, octubre 1963.

Cuadro J

CHILE: PERSONAS OCUPADAS EN LOS ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES
SEGUN ESCALA DE OCUPACION, EN EL AÑO 1957 (NUMERO)

Agrupación (CIU)	Industria fabril (número de personas ocupadas por establecimiento)			
	5 a 19	20 a 49	50 y más	Total
20. Alimentos	8 640	7 498	18 912	35 050
21. Bebidas	509	668	3 997	5 174
22. Tabaco	41	-	1 165	1 206
23. Textiles	2 789	4 278	30 522	37 589
24. Calzado y confecciones	5 530	4 562	16 565	26 657
25. Industria de la madera	2 012	2 312	6 581	10 905
26. Fabricación de muebles y accesorios	1 375	956	2 490	4 821
27. Fabricación de papel y productos de papel	402	456	2 569	3 427
28. Imprentas y editoriales	983	1 079	4 888	6 950
29. Industria del cuero y prod. de cuero	696	852	1 623	3 171
30. Fabricación de productos de caucho	206	107	1 634	1 947
31. Productos químicos	1 387	1 583	9 073	12 043
32. Fab. derivados del petróleo y carbón	25	26	1 109	1 160
33. Fab. productos minerales no metálicos	1 427	1 028	10 279	12 734
34. Ind. metálicas básicas	462	491	10 494	11 447
35. Fab. prod. metá. excep. transporte	1 577	1 679	9 583	12 839
36. Construcción maquinarias excepto la eléctrica	1 009	757	3 168	4 874
37. Construcción maquinarias, apar. accesorios y artículos eléctricos	453	444	2 339	3 236
38. Construcción de material de transporte	1 392	1 594	3 963	6 949
39. Industrias manufas. diversas	878	910	1 734	3 522
<u>Total</u>	<u>31 793</u>	<u>31 280</u>	<u>143 628</u>	<u>206 701</u>

Fuente: III Censo Nacional de Manufacturas, año 1957.

Cuadro K

CHILE: VALOR AGREGADO POR LA INDUSTRIA, SEGUN TAMAÑO
 DE LOS ESTABLECIMIENTOS, 1957

(Miles de escudos)

Agrupación CIIU	Industria fabril (número de personas ocupadas por establecimiento)			Total
	5-19	20-49	50 y más	
20. Alimentos	9 106	10 204	35 629	54 939
21. Bebidas	1 106	1 591	11 012	13 709
22. Tabaco	-	-	-	16 327
23. Textiles	2 275	3 616	34 305	40 197
24. Calzado y confecciones	4 050	3 166	16 426	23 642
25. Industria de la madera	1 640	1 999	5 901	9 540
26. Fabricación de muebles y accesorios	791	759	3 375	4 925
27. Fabricación de papel y productos de papel	318	335	5 087	5 740
28. Imprentas y editoriales	1 184	1 410	8 577	11 171
29. Industria del cuero y productos de cuero	705	1 002	2 107	3 814
30. Fabricación de productos de caucho	225	119	3 421	3 765
31. Productos químicos	2 254	2 874	18 635	23 763
32. Fabricación derivados del petróleo y carbón	-	-	-	9 643
33. Fabricación productos minerales no metálicos	1 062	1 012	13 784	15 858
34. Industrias metálicas básicas	395	509	32 112	33 016
35. Fabricación productos metálicos excepto transportes	1 338	1 493	9 500	12 331
36. Construcción de maquinaria, excepto eléctrica	842	764	3 550	5 156
37. Construcción de maquinaria, aparatos, accesorios y artículos eléctricos	352	500	4 181	5 033
38. Construcción de material de transporte	1 046	1 673	4 396	7 115
39. Industria manufacturera diversa	738	875	2 099	3 712
<u>Total</u>	<u>29 549</u>	<u>33 934</u>	<u>239 915</u>	<u>303 398</u>

Fuente: III Censo Nacional de Manufacturas, año 1957.

Cuadro I

PARAGUAY: PERSONAS OCUPADAS EN LOS ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES
SEGUN ESCALA DE OCUPACION EN EL AÑO 1963 (NUMERO)

Agrupación (CIU)	Artesanía		Industria fabril (número de personas ocupadas por establecimiento)			
	1 - 4 personas ocupadas	5 - 19	20 - 49	50 y más	Total fabril	Total manufac- turero
20. Alimentos	2 421	3 396	782	3 037	7 215	9 636
21. Bebidas	181	632	140	641	1 413	1 594
22. Tabaco	5	82	60	674	816	821
23. Textiles	37	120	148	1 516	1 784	1 821
24. Vestuario y calzado	1 293	817	112	133	1 062	2 355
25. Madera y corcho	521	976	364	69	1 409	1 930
26. Muebles y accesorios	533	470	52	-	522	1 055
27. Papel y celulosa	9	14	37	-	51	60
28. Artes gráficas	65	190	173	504	867	932
29. Cueros y pieles	323	201	102	69	372	695
30. Caucho	35	18	-	-	18	53
31. Productos químicos	1 898	658	408	1 457	2 523	4 421
32. Derivados de petróleo	3	-	-	-	-	3
33. Minerales no metálicos	2 241	1 244	531	639	2 408	4 649
34. Metálicos básicos	24	47	-	-	47	71
35. Productos metálicos	120	189	124	-	313	433
36. Maquinaria	171	209	210	221	640	811
37. Equipo eléctrico	158	131	36	123	290	448
38. Material de transporte	612	574	377	379	1 330	1 942
39. Diversas	368	217	33	184	434	802
Total	11 018	10 185	3 689	9 640	23 514	34 532

Fuente: Censo Industrial del Paraguay, 1963.

Cuadro M

PARAGUAY: VALOR AGREGADO POR LA INDUSTRIA SEGUN TAMAÑO DE LOS
 ESTABLECIMIENTOS EN EL AÑO 1963

(Millones de guaraníes)

Agrupación (CIIU)	Artesanía 1-4 personas ocupadas	Industria fabril (número de personas ocupadas por establecimiento)				Total manufacturero
		4-19	20-49	49 y más	Total fabril	
		20. Alimentos	180.1	283.3	224.0	
21. Bebidas	49.7	82.4	15.9	238.3	336.6	386.3
22. Tabaco	0.1	8.2	7.4	319.4	335.0	335.1
23. Textiles	29.2	21.2	37.4	508.9	567.5	596.7
24. Vestuario y calzado	72.5	67.6	13.3	6.4	87.3	159.8
25. Madera y corcho	41.3	92.4	35.5	12.1	140.0	181.3
26. Muebles y accesorios	31.7	40.0	5.6	-	45.6	77.3
27. Papel y celulosa	1.3	1.2	4.6	-	5.8	7.1
28. Artes gráficas	8.1	23.7	25.0	93.0	141.7	149.8
29. Cueros y pieles	24.5	18.2	16.9	17.9	53.0	77.5
30. Caucho	3.0	3.7	-	-	3.7	6.7
31. Productos químicos	42.7	80.2	110.9	423.4	614.5	657.2
32. Derivados de petróleo	0.6	-	-	-	-	0.6
33. Minerales no metálicos	69.8	64.8	45.1	57.4	167.3	237.1
34. Metálicas básicas	4.4	9.1	-	-	9.1	13.5
35. Productos metálicos	13.8	21.4	40.6	-	62.0	75.8
36. Maquinaria	20.1	34.0	35.9	41.2	111.1	131.2
37. Equipo eléctrico	14.9	18.8	5.4	28.5	52.7	67.6
38. Material de transporte	49.3	76.1	55.9	43.4	175.4	224.7
39. Diversas	21.7	24.5	3.0	12.0	39.5	61.2
<u>Total</u>	<u>678.8</u>	<u>970.8</u>	<u>682.4</u>	<u>2 878.0</u>	<u>4 531.2</u>	<u>5 210.0</u>

Fuente: Censo Industrial del Paraguay, año 1963.

Cuadro N

VENEZUELA: PERSONAS OCUPADAS EN LOS ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES
SEGUN ESCALA DE OCUPACION EN EL AÑO 1961 (NUMERO)

Agrupación (CIU)	Industria fabril (número de personas ocupadas por establecimiento)			Total fabril
	5 - 20	21 - 50	51 y más	
20. Alimentos	11 111	4 113	13 420	28 644
21. Bebidas	1 866	878	6 534	9 278
22. Tabacos	406	196	2 251	2 853
23. Textil	966	921	12 797	14 684
24. Vestuario y calzado	9 133	6 626	4 008	19 767
25. Madera y corcho	1 858	1 305	169	3 332
26. Muebles y accesorios	6 481	3 088	1 331	10 900
27. Papel y celulosa	697	367	3 166	4 230
28. Artes gráficas	2 771	1 311	1 904	5 986
29. Cueros y pieles	1 162	420	863	2 445
30. Caucho	939	650	2 166	3 755
31. Productos químicos	2 001	1 276	4 178	7 455
32. Derivados de petróleo	45	31	6 893	6 969
33. Minerales no metálicos	3 897	1 176	4 833	9 906
34. Metálicas básicas	242	208	1 406	1 856
35. Productos metálicos	2 450	1 032	1 917	5 399
36. Maquinarias	205	222	71	498
37. Equipo eléctrico	1 649	1 528	247	3 424
38. Material de transporte	8 388	2 812	1 694	12 894
39. Diversos	1 221	1 173	329	2 723
<u>Total</u>	<u>57 488</u>	<u>29 333</u>	<u>70 117</u>	<u>156 938</u>

Fuente: Encuesta Industrial, 1961.

Cuadro 0

VENEZUELA: VALOR AGREGADO POR LA INDUSTRIA SEGUN TAMAÑO DE LOS
 ESTABLECIMIENTOS EN EL AÑO 1961
 (Millones de bolívares)

Agrupación (CIIU)	Industria fabril (número de personas ocupadas por establecimiento)			Total fabril
	5 - 20	21 - 50	51 y más	
20. Alimentos	173	62	420	655
21. Bebidas	30	25	461	516
22. Tabaco	4	1	229	234
23. Textiles	17	18	219	254
24. Vestuario y calzado	126	104	60	290
25. Madera y corcho	27	14	1	42
26. Muebles y accesorios	63	47	18	128
27. Papel y celulosa	6	3	107	116
28. Artes gráficas	31	32	53	116
29. Cueros y pieles	18	7	17	42
30. Caucho	6	8	98	122
31. Productos químicos	66	54	169	289
32. Derivados de petróleo	3	1	510	514
33. Minerales no metálicos	38	23	165	226
34. Metálicas básicas	1	3	27	31
35. Productos metálicos	24	10	66	100
36. Maquinaria	4	5	2	11
37. Equipo eléctrico	25	31	8	64
38. Material de transporte	108	60	46	214
39. Diversas	15	16	7	38
<u>Total</u>	<u>793</u>	<u>523</u>	<u>2 683</u>	<u>3 999</u>

Fuente: Encuesta Industrial, 1961

Cuadro P

ESTADOS UNIDOS: PERSONAS OCUPADAS EN LOS ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES
SEGUN ESCALA DE OCUPACION, 1954 (NUMERO)

Agrupación CIIU	Artesanía 1-4 personas ocupadas	Industria fabril (número de personas ocupadas por establecimiento)				Total manifas- turero	
		4-19	20-49	50 y más	Total		
20. Alimentos	Σ	36 519	153 447	214 362	1 242 872	1 610 681	1 647 200
21. Bebidas							
22. Tabaco		495	1 052	1 825	91 491	94 368	94 863
23. Textiles		3 228	21 937	50 823	961 449	1 034 209	1 037 437
24. Vestuario y calzado		20 618	109 114	234 522	825 804	1 169 440	1 190 058
25. Madera y corcho		49 721	122 596	115 738	357 880	596 214	645 935
26. Muebles y accesorios		9 827	33 226	47 981	249 659	330 866	340 693
27. Papel y celulosa		1 798	12 994	34 336	481 046	528 376	530 174
28. Artes gráficas		39 067	106 147	106 450	552 674	765 271	804 338
29. Cueros y pieles		3 193	13 663	25 549	314 172	353 384	356 577
30. Caucho		901	3 967	6 967	237 655	245 589	246 490
31. Productos químicos		9 157	35 529	59 342	634 223	730 094	739 251
32. Derivados de petróleo		702	4 614	6 220	204 289	215 123	215 825
33. Minerales no metálicos		10 398	37 094	49 440	394 870	481 404	491 802
34. Metálicas básicas		2 913	16 731	35 287	1 062 070	1 114 088	1 117 001
35. Productos metálicos		19 020	79 429	114 980	805 876	1 000 285	1 019 305
36. Maquinaria		23 280	89 088	113 037	1 316 224	1 518 349	1 541 629
37. Equipo eléctrico		3 506	15 704	29 179	910 311	955 194	958 700
38. Material de transporte		3 905	15 300	24 849	1 660 447	1 700 596	1 704 501
39. Diversas		19 971	64 650	89 204	794 535	948 389	968 360
<u>Total</u>		<u>258 219</u>	<u>997 282</u>	<u>1 360 091</u>	<u>13 094 547</u>	<u>15 391 920</u>	<u>15 650 139</u>

Fuentes: Censo de Manufacturas, 1954.

Cuadro Q

ESTADOS UNIDOS: VALOR AGREGADO POR LA INDUSTRIA SEGUN TAMAÑO
 DE LOS ESTABLECIMIENTOS EN EL AÑO 1954

(Millones de dólares)

Agrupación (CIIU)	Artesanía		Industria fabril (número de personas ocupadas por establecimiento)			Total manufac- turer	
	1 - 4 personas ocupadas		4 - 19	20 - 49	50 y más		Total fabril
20. Alimentos	E	218	925	1 448	10 810	13 183	13 401
21. Bebidas							
22. Tabaco		1	4	6	977	987	988
23. Textiles		23	127	251	4 349	4 727	4 750
24. Vestuario y calzado		142	617	1 005	3 383	5 005	5 147
25. Madera y corcho		207	495	541	1 946	2 982	3 189
26. Maquinas y accesorios		55	181	267	1 464	1 912	1 967
27. Papel y celulosa		12	80	211	4 278	4 569	4 581
28. Artes gráficas		251	687	726	4 602	6 015	6 266
29. Cueros y pieles		19	64	110	1 444	1 618	1 637
30. Caucho		7	28	48	1 819	1 895	1 902
31. Productos químicos		75	336	596	8 436	9 368	9 443
32. Derivados de petróleo		9	49	68	2 455	2 572	2 581
33. Minerales no metálicos		52	222	325	3 223	3 770	3 822
34. Metálicas básicas		20	106	232	9 016	9 354	9 374
35. Productos metálicos		127	528	802	6 139	7 469	7 596
36. Maquinaria		171	638	848	10 681	12 167	12 338
37. Equipo eléctrico		24	105	195	7 080	7 380	7 404
38. Material de transporte		22	93	165	13 645	13 903	13 925
39. Diversas		121	368	507	5 607	6 482	6 603
<u>Total</u>		<u>1 556</u>	<u>5 653</u>	<u>8 351</u>	<u>101 354</u>	<u>115 358</u>	<u>116 914</u>

Fuente: Censo de Manufacturas, 1954.

Cuadro R

AMERICA LATINA Y ESTADOS UNIDOS: PARTICIPACION DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA
 EN LA OCUPACION FABRIL, POR AGRUPACIONES Y PAISES

(En porcentajes del V.A. fabril en cada agrupación)

Agrupaciones	Paraguay	Venezuela	Colombia	Chile	Estados Unidos
20. Alimentos	57	53	50	46	} 23
21. Bebidas	55	30	16	23	
22. Tabaco	17	21	43	3	3
23. Textiles	9	13	9	19	7
24. Vestuario y calzado	57	80	52	38	29
25. Madera y corcho	96	95	52	40	57
26. Muebles y accesorios	100	89	63	47	25
27. Papel y celulosa	100	25	29	25	9
28. Artes gráficas	41	68	45	30	23
29. Cueros y pieles	81	65	39	49	11
30. Caucho	100	42	10	16	5
31. Productos químicos	42	44	28	24	13
32. Derivados de petróleo	-	1	14	4	5
33. Minerales no metálicos	74	51	36	19	18
34. Metálicas básicas	100	24	6	8	5
35. Productos metálicos	100	65	43	25	19
36. Maquinaria	65	85	51	36	13
37. Equipo eléctrico	58	93	30	28	5
38. Material de transporte	71	87	38	43	2
39. Diverzas	58	88	40	51	16
<u>Total</u>	<u>59</u>	<u>55</u>	<u>34</u>	<u>30</u>	<u>15</u>

Fuente: Cuadros H, J, L, N y P.

Cuadro 3

AMERICA LATINA Y ESTADOS UNIDOS: DISTRIBUCION DE LA OCUPACION EN
 LA PEQUEÑA INDUSTRIA, POR AGRUPACIONES Y PAISES

(En porcentajes del total de ocupación en la pequeña industria)

Agrupaciones	Para- guay	Vene- zuela	Colombia	Chile	Estados Unidos
20. Alimentos	30	18	22	26	} 16
21. Bebidas	6	3	2	2	
22. Tabaco	1	1	2	-	-
23. Textiles	2	2	5	11	3
24. Vestuario y calzado	7	18	17	16	15
25. Madera y corcho	10	4	3	7	10
26. Muebles y accesorios	4	11	3	4	4
27. Papel y celulosa	-	1	1	1	2
28. Artes gráficas	3	5	6	3	9
29. Cueros y pieles	2	2	2	2	2
30. Caucho	-	2	1	-	-
31. Productos químicos	8	4	5	5	4
32. Derivados de petróleo	-	-	-	-	-
33. Minerales no metálicos	13	6	9	4	4
34. Metálicas básicas	-	-	-	2	2
35. Productos metálicos	2	4	7	5	8
36. Maquinaria	3	-	2	3	9
37. Equipo eléctrico	1	4	2	1	2
38. Material de transporte	7	13	6	5	2
39. Diversas	2	3	3	3	7
<u>Total</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>

Fuente: Cuadros G, J, L, N y P.

Cuadro T

AMERICA LATINA Y ESTADOS UNIDOS: VALOR AGREGADO POR PERSONA OCUPADA
EN LA PEQUEÑA INDUSTRIA, POR AGRUPACIONES Y PAISES

(En miles de unidades monetarias de cada país por persona ocupada)

Agrupaciones	Paraguay	Venezuela	Colombia	Chile	Estados Unidos
20 - Alimentos	121	15.4	12.8	1.20	6.5
21 - Bebidas	127	20.1	20.8	2.21	
22 - Tabaco	110	8.3	3.5	...	3.5
23 - Textiles	218	18.5	11.1	0.83	5.2
24 - Vestuario y calzado	87	14.6	6.3	0.72	4.8
25 - Madera y corcho	95	13.0	7.1	0.84	4.3
26 - Muebles y accesorios	87	11.5	6.9	0.67	5.5
27 - Papel y celulosa	114	8.5	11.5	0.77	6.2
28 - Artes gráficas	134	15.4	9.2	1.26	6.6
29 - Cueros y pieles	116	15.8	9.3	1.30	4.4
30 - Caucho	205	8.8	12.4	1.10	6.9
31 - Productos químicos	179	36.7	19.5	1.73	9.7
32 - Derivados de petróleo	-	53.0	45.5	...	10.8
33 - Minerales no metálicos	62	12.0	7.0	0.85	6.3
34 - Metálicas básicas	193	8.9	17.0	0.95	6.5
35 - Productos metálicos	198	9.8	9.3	0.87	6.8
36 - Maquinaria	167	21.0	8.0	0.91	7.4
37 - Equipo eléctrico	145	17.6	14.6	0.95	6.7
38 - Material de transporte	138	15.0	8.5	0.91	6.5
39 - Diversas	110	13.0	12.2	0.90	5.7
<u>Total</u>	<u>119</u>	<u>15.2</u>	<u>10.3</u>	<u>1.00</u>	<u>6.1</u>

Fuente: Calculados con cifras de los cuadros H a Q.

Cuadro U

AMERICA LATINA Y ESTADOS UNIDOS: CAPACIDAD INSTALADA POR PERSONA
 OCUPADA EN LA PEQUEÑA INDUSTRIA, POR AGRUPACIONES Y PAISES

(En HP por persona ocupada)

Agrupaciones	Paraguay	Venezuela	Colombia	Chile	Estados Unidos
20. Alimentos	1.5	2.9	2.3	2.3	4.7
21. Bebidas	1.0	1.4	4.1	1.4	
22. Tabaco	1.1	0.3	0.1	...	1.0
23. Textiles	7.2	1.3	1.5	1.0	2.8
24. Vestuario y calzado	0.2	0.6	0.2	0.4	...
25. Madera y corcho	4.1	1.4	3.6	3.7	7.7
26. Muebles y accesorios	1.0	3.5	1.0	1.0	2.1
27. Papel y celulosa	5.4	1.1	1.8	1.6	8.2
28. Artes gráficas	0.4	1.1	0.8	0.9	0.8
29. Cueros y pieles	1.8	4.0	3.8	3.0	1.5
30. Caucho	4.6	1.7	2.2	2.8	6.1
31. Productos químicos	2.2	2.8	1.5	6.1	9.9
32. Derivados de petróleo	-	6.7	22.0	...	15.3
33. Minerales no metálicos	0.8	2.3	1.5	1.3	7.0
34. Metálicas básicas	1.7	5.9	3.8	2.5	9.4
35. Productos metálicos	2.6	3.8	1.8	2.1	3.7
36. Maquinaria	1.4	7.2	2.9	1.7	3.6
37. Equipo eléctrico	0.3	1.2	1.0	0.8	1.4
38. Material de transporte	0.7	1.7	0.8	0.7	3.7
39. Diversas	1.0	1.1	1.2	10.2	1.4
<u>Total</u>	<u>1.6</u>	<u>2.1</u>	<u>1.6</u>	<u>2.1</u>	<u>3.8</u>

Fuente: Calculados con cifras de los Censos respectivos.

