

Distr.  
RESTRINGIDA

LC/R.1330  
31 de diciembre 1993

ORIGINAL: ESPAÑOL

---

CEPAL

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. ALGUNOS ASPECTOS

*\*/* Este documento fue preparado por la Unidad Conjunta CEPAL/ONUDI de Desarrollo Industrial y Tecnológico de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL.

93-12-1493

## INDICE

Página

INTRODUCCION . . . . .	1
I. LA PYME EN LA ESTRUCTURA INDUSTRIAL . . . . .	4
1. La PYME en algunos países latinoamericanos . . . . .	5
2. Cambios en la estructura empresarial . . . . .	7
3. Ventajas comparativas de la PYME . . . . .	9
II. CONTRIBUCIONES DE LA PYME AL PROCESO DE DESARROLLO . . . . .	11
1. Renovación del universo de empresas . . . . .	12
2. Estímulo al ahorro e inversión . . . . .	14
3. Desarrollo regional . . . . .	15
4. Uso de materias primas locales . . . . .	16
5. Desarrollo de recursos gerenciales . . . . .	17
6. Creación de empleo . . . . .	18
7. Desarrollo general de la sociedad . . . . .	19
SINTESIS . . . . .	21
BIBLIOGRAFIA . . . . .	23

## INTRODUCCION

El principal objetivo de este documento es describir el papel que desempeñan las pequeñas y medianas empresas (PYME) en el proceso de desarrollo, así como el ambiente en que operan.

El desarrollo de una industria multifacética y dinámica es una condición importante para un desarrollo económico y social sustentable en los países en desarrollo. Es evidente que la abundancia de recursos naturales o las condiciones óptimas para la agricultura no son elementos suficientes para enfrentar problemas y cambios en el panorama internacional. Los planificadores del desarrollo y los políticos reconocen que el establecimiento de grandes empresas industriales durante los años sesenta contribuyó sólo escasamente a solucionar los problemas centrales de los países en desarrollo, como por ejemplo el subempleo y la distribución no equitativa de los ingresos. Los resultados en cuanto a producción y empleo de esas empresas intensivas en capital e importaciones, así como su efecto de filtración (the trickling down effect) han sido limitados.

Esto ha suscitado en los últimos años un gran interés en el papel que puedan desempeñar las empresas pequeñas y medianas en el proceso de desarrollo. Al menos, se destaca la importancia que tiene la cantidad de PYMEs que dominan la estructura de la industria y que, de una u otra manera, se distinguen de las grandes empresas. Debido a su uso intensivo de mano de obra, las PYMEs se adecuan especialmente a los países en desarrollo, donde la fuerza de trabajo es abundante y el capital escaso, siendo éste uno de los argumentos centrales del debate general. Asimismo, se ha demostrado que las PYMEs utilizan principalmente recursos locales, tanto naturales como otros, vinculándose así a la demás áreas de la economía local. La expansión de las PYMEs existentes y el establecimiento de otras nuevas se ha considerado como un instrumento para lograr metas de desarrollo tales como creación de empleos, lucha contra la pobreza, mejor distribución de ingresos y desarrollo de las regiones.

El debate acerca de la PYME ha sido y sigue siendo un tanto ideológico. Con el concepto de que "lo pequeño es hermoso" (small is beautiful), la mayoría puede estar de acuerdo, y tal vez por eso a las PYMEs se les han atribuido virtudes que carecen de fundamento empírico. Esto es lamentable ya que se crean expectativas irreales respecto de las posibilidades de desarrollo de las PYMEs.

En la medida en que se ha descubierto el potencial de desarrollo de las PYMEs, también ha de reconocerse que en los países en desarrollo éstas se han caracterizado por limitaciones externas e internas que hacen difícil la concreción de ese potencial. Algunos de los factores que impiden la expansión de las PYMEs son el bajo nivel de tecnología y el difícil acceso a nuevos conocimientos sobre métodos de producción, entre otros, la

extensión limitada de los mercados existentes y la falta de capital, que las hace vulnerables a las situaciones coyunturales.

En la mayoría de los países en desarrollo, el reconocimiento de estos problemas ha conducido a la implementación de programas políticos para el desarrollo de la PYME. Los gobiernos y las organizaciones internacionales han iniciado programas de apoyo que, entre otros elementos, contemplan la provisión de capital barato para la PYME, capacitación y consultoría externa para sus dueños y compras públicas de sus productos, así como otras formas de protección competitiva. En este documento no se analizará el grado en que estos programas han sido útiles para estimular el desarrollo económico y tecnológico de las PYMEs. No obstante cabe destacar que en muchos casos se ha producido una decepción considerable. También se ha dicho que los programas sólo tienen un valor simbólico para los gobiernos respectivos y que han sido demasiado burocráticos. Se ha indicado que las PYMEs funcionarían mejor sin muchas de las reglas y exigencias que existen en materia de permisos de establecimiento, financiamiento y otros trámites. Dichas reglas son desfavorables para las PYMEs, ya que no cuentan con los mismos recursos administrativos que las grandes empresas.

Con el fin de apoyar una transferencia más eficiente de recursos en forma de nuevas tecnologías, capital, y otros factores en muchos países del Tercer Mundo, se están explorando las posibilidades de cooperación internacional a nivel empresarial. A través de un contacto directo entre las PYMEs de los países industrializados y de los en desarrollo, con un mínimo de participación pública, se espera que las de los segundos puedan ser efectivamente modernizadas en su tecnología para lograr mayor competitividad en los mercados internos e internacionales.

La participación de las empresas en los países en desarrollo consiste, en gran parte, en inversiones directas de empresas transnacionales que establecen sucursales, o las destinan a otros fines similares. Una cooperación entre PYMEs de países industrializados y en desarrollo podría ser más fructífera para estos últimos, pero esa relación ha sido y sigue siendo difícil de establecer.

En vista de lo anterior, el primer objetivo es evaluar el papel que la PYME desempeña en el proceso de desarrollo de los países del Tercer Mundo. Este análisis incluirá las razones de la importancia directa de la PYME en la industria y en la economía, así como su contribución al desarrollo general de la sociedad en el Tercer Mundo. Se examinarán los factores que estarían a favor y en contra de la PYME, explicando la forma en que los futuros cambios tecnológicos podrían influir en ella. Este análisis está basado en datos e información sobre países latinoamericanos en distintas etapas del proceso de desarrollo.

Un problema fundamental en el debate acerca de la PYME es definir el concepto de éstas propiamente tal. Considerando la atención dedicada en los últimos años al tema de la PYME, parece extraño que no haya sido posible fijar una definición unívoca y universal de ella. Gran parte del debate en torno de la PYME tiene lugar sin que se sepa cuáles son las empresas de las que se habla ni cuáles las diferencias significativas entre ellas.

En primer lugar, el problema consiste en encontrar un criterio para medir el tamaño de una empresa. Esto es difícil en todo lugar, especialmente en los países en desarrollo, donde el hecho de registrar y medir empresas acarrea considerables problemas prácticos. Por esta razón los criterios varían entre países (véase el cuadro 1). Incluso dentro de un mismo país, se puede observar que las diversas autoridades públicas, aplican criterios distintos.

Cuadro 1

## CRITERIOS PARA DETERMINAR EL TAMAÑO DE LAS EMPRESAS

Criterio	Número de países en desarrollo	Número de países desarrollados
Número de empleados	6	9
Activos	10	1
Ventas	1	-
Empleados y ventas	1	2
Empleados y activos	16	3
Ventas y activos	1	-
Empleados, ventas y activos	4	-
Total	39	15

Fuente: M. Harper, *Small Business in the Third World: Guidelines for Practical Assistance*, Chichester, Reino Unido, John Wiley and Sons, 1984.

Una vez elegido el criterio apropiado, la próxima dificultad será fijar los límites entre pequeñas, medianas y grandes empresas. Fundamentalmente, se trata de conceptos relativos que dependen de las circunstancias y varían, por ejemplo, de una empresa a otra. Una empresa con 25 empleados es considerada grande dentro del área de la peluquería, pero pequeña dentro de la industria química. Hay también diferencias en el concepto de dimensión entre países de tamaños y niveles de desarrollo distintos. Muchas empresas que se consideran pequeñas en los Estados Unidos se clasifican como grandes en la mayoría de los países en desarrollo. Cualquier intento por agrupar empresas según su tamaño origina considerables problemas teóricos y prácticos. Por eso, es necesario tener cuidado cuando se trata de comparaciones entre diversos sectores, grupos de

tamaño y países. Además, es importante tener presente que las PYMEs de los países en desarrollo constituyen un grupo muy heterogéneo, ya que se encuentran prácticamente en cualquier sector: manufacturero, artesanal, construcción, transporte u otras actividades de servicio. Las PYMEs también abarcan un gran número de tipos de empresa desde artesanía tradicional, pasando por vendedores ambulantes y talleres de reparaciones, hasta empresas industriales relativamente avanzadas. Algunas trabajan todo el año y utilizan mano de obra asalariada, mientras que otras solamente tiene actividades temporales y ocupan mano de obra familiar y gratuita. Cada uno de esos grupos de empresas tiene un significado en el proceso de desarrollo que merecería un estudio aparte. Este documento se ocupa principalmente de las pequeñas y medianas empresas manufactureras en el sector formal, es decir, empresas con una producción organizada y continua. Esa especificidad se debe a que existe muy poco material para ilustrar la situación de la PYME fuera del sector manufacturero.

A continuación se distinguen cuatro grupos de empresas catalogadas según número de empleados:

Artesanía o microempresas	1 - 4 empleados
Pequeñas empresas	5 - 19 empleados
Empresas medianas	20 - 49 empleados
Grandes empresas	más de 49 empleados

En este documento se considera que la pequeña y mediana empresa (PYME) es la constituida por 5 a 49 empleados. Cabe destacar que este criterio se aplica con fines de comparación de las fuentes.

## I. LA PYME EN LA ESTRUCTURA INDUSTRIAL

La estructura industrial de un país no es estática, sino dinámica, y varía a la par con el desarrollo de la economía y de la industria. Se sabe que ocurren desplazamientos entre la agricultura y la industria y, en una etapa posterior del desarrollo, entre la industria y el sector de servicios, pero la composición por tamaño de las empresas dentro de los sectores también varía con el tiempo. Es por esto que es importante observar el papel de la PYME en el proceso de desarrollo en una perspectiva dinámica.

Las experiencias de varios países en desarrollo y desarrollados demuestran que la estructura del sector manufacturero pasa por tres etapas durante la industrialización de un país (Anderson, 1982):

- a) Una primera etapa en la que la artesanía representa la mitad, e incluso hasta dos tercios o más, del empleo total en la industria manufacturera;

- b) Otra en que las industrias pequeñas, fábricas y talleres se instalan en gran número y desplazan a la artesanía en varias ramas y sectores; y
- c) Finalmente una etapa en que predominan las grandes empresas y éstas desplazan a la mayoría de la artesanía restante y a gran parte de la pequeña industria.

Cabe señalar dos particularidades de esta descripción general. Primero, puede producirse una coincidencia entre las distintas etapas, como también que la duración de éstas varíe de un país a otro. Segundo, este proceso de desarrollo puede desviarse del modelo general dentro de ciertos sectores y áreas geográficas. A continuación se analizará hasta qué punto esa descripción es válida y corresponde a la evolución económica en algunos países latinoamericanos, en primer lugar, a través de una comparación de la estructura empresarial de cada país en un momento dado, y segundo, a través de los desplazamientos en el tiempo de esa estructura en los países.

### 1. La PYME en algunos países latinoamericanos

Un muestreo de empresas realizado a finales de los años ochenta (Chile, 1990) ilustra que gran parte de las del sector manufacturero cuentan con menos de 50 empleados (véase el cuadro 2), y que sólo en Chile el número de grandes empresas llega a un nivel significativo; de hecho, las microempresas representan la mayor parte del total, si bien existen variaciones al respecto. En Perú y Bolivia 9 de cada 10 empresas pertenecen a la categoría micro y solamente unas pocas empresas tienen más de 20 empleados. Por el contrario, en Chile, las empresas pequeñas y medianas empresas, es decir con 5 a 49 empleados, representan alrededor de 25% del total. Si se observa a los países industrializados, como Dinamarca y Japón, incluidos con fines de comparación, es obvio que en la distribución por tamaño, predominan las empresas de mayor peso. Sin embargo, es notable observar que también en países tan industrializados como esos, solamente una de cada dos empresas en Dinamarca y una de cada ocho en Japón tienen más de 20 empleados.

Cuadro 2

EMPRESAS EN EL SECTOR MANUFACTURERO  
SEGUN TAMAÑOS  
(Porcentajes)

País	Micro empresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	Gran empresa
Chile	58	11	16	15
Perú	87.6	10.8	1.5	0.1
Colombia	--	--	--	--
Bolivia	91.7	7.0	←---→ 1.3 ←---→	--
Japón (%)	48.6	39.1	10.1	2.3
Dinamarca (%)	--	48.7	28.8	22.5

Fuente: E. Velazco y M. Reichmut, "Las condiciones de entorno de la pequeña empresa en Bolivia", La Paz, 1990; F. Villarán, El nuevo desarrollo: la pequeña industria en el Perú, Lima, Pequeña Empresa, Tecnología y Sociedad (PEMTEC), 1992; D. Anderson y F. Khambata, "Small enterprise and development policy in the Philippines: a case study", serie World Bank Staff Working Papers, N° 468, Washington, D.C., Banco Mundial, 1981; y Danmarks Statistik, Statistiks Tjarsoversigt, Copenhagen, 1990.

Si se examina la distribución del empleo y el valor agregado en el sector manufacturero (véase cuadro 3) es evidente que la PYME tiene una importancia menor que desde el punto de vista del número de empresas. Al mismo tiempo esta distribución muestra aún más claramente el grado en que la estructura empresarial depende del nivel económico y de desarrollo del país. En términos generales, la importancia de la PYME en relación con el empleo disminuye con el aumento de la industrialización.



## CUADRO 3

**EMPLEO Y VALOR AGREGADO EN EL SECTOR MANUFACTURERO  
SEGUN TAMAÑO DE EMPRESA  
(Porcentajes)**

País	Empleo				Valor Agregado			
	Micro empresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	Gran empresa	Micro empresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	Gran empresa
Chile (1990)	18	23	22	37	--	2	7	91
Perú (1987)	26	24	28	22	13	13	28	46
Colombia (1988)	<52	— 22	—	>30	<67	— 11	—	>22
Bolivia (1987)	74		26		--	--	--	--
Japón (1973)	7	21	25	47	3	14	20	6
Dinamarca (1988)	--	10	17	73	--	--	--	--

Fuente: E. Velazco y M. Reichmut, "Las condiciones de entorno de la pequeña empresa en Bolivia", La Paz, 1990; F. Villarán, El nuevo desarrollo: la pequeña industria en el Perú, Lima, Pequeña Empresa, Tecnología y Sociedad (PEMTEC), 1992, BD. Anderson y F. Khambata, "Small enterprise and development policy in the Philippines: a case study", serie World Bank Staff Working Papers, N° 468, Washington, D.C., Banco Mundial, 1981; Danmarks Statistik, Statistiks Tjarsoversigt, Copenhagen, 1990.

Bolivia es el país latinoamericano más pobre y menos industrializado de los cuatro mencionados en este análisis, e ilustra muy bien la primera etapa del desarrollo ya descrito. Más de 70% de la fuerza laboral en el sector manufacturero se emplea en empresas micro o pequeñas. Una gran parte de estas empresas se encuentra en áreas rurales, donde vive alrededor de 50% de la población boliviana. Son, en su mayoría, empresas familiares dirigidas por artesanos o campesinos, y el trabajo muchas veces es un empleo secundario para los miembros de la familia, especialmente en períodos de baja actividad en la agricultura.

El resto de los países latinoamericanos se encuentran en la segunda etapa.

## 2. Cambios en la estructura empresarial

En la sección anterior se mencionó la ubicación de la PYME en Bolivia, un ejemplo de un país en desarrollo que todavía no ha emprendido seriamente su proceso de industrialización, y con un sector manufacturero dominado (en términos de empleo) por la micro y pequeña empresa.

A continuación se mostrarán los cambios realizados en Colombia en el curso de su proceso de industrialización. También se examinará el caso de Corea del Sur, cuya evolución ha sido espectacular.

Lamentablemente, los datos disponibles sólo permiten seguir la evolución del desarrollo durante pocos años, pero los cuadros 4 y 5 ilustran claramente que las pequeñas empresas han disminuido su representación en Colombia y, en mayor grado, en Corea del Sur.

## CUADRO 4

COLOMBIA: CAMBIOS DE LA ESTRUCTURA EMPRESARIAL  
EN EL SECTOR MANUFACTURERO

Distribución del empleo				
Tamaño de las Empresas	1953		1973	
	miles de personas	%	miles de personas	%
Micro	286	59	466	49
Pequeña	92	19	152	16
Mediana y grande	22	22	333	35
<b>Total</b>	<b>485</b>	<b>100</b>	<b>950</b>	<b>100</b>

Fuente: D. Anderson, "Small industry in developing countries: some issues", serie World Bank Staff Working Papers, N° 518, Washington, D.C. Banco Mundial, 1982.

El desarrollo industrial de Colombia ha sido moderado en comparación con otros países. Como resultado de esto las microempresas todavía representan un porcentaje alto en la estructura empresarial. Se observa que la participación de las microempresas en el empleo bajó de 59% a 49% entre los años 1953 y 1973, aunque aumentó el número de empleados ocupados en ese estrato. Lo mismo ocurrió con las pequeñas y medianas empresas. Por su parte, la participación de las grandes en el empleo ascendió de 22% a 35%, a la vez se triplicó su número de empleados. Las cifras no han sido actualizadas, pero indican que Colombia estaría saliendo de la segunda etapa.

## Cuadro 5

COREA DEL SUR: CAMBIOS DE LA ESTRUCTURA EMPRESARIAL  
EN EL SECTOR MANUFACTURERO

Tamaño de las empresas	Distribución del empleo					
	1958		1963		1975	
	miles de personas	%	%	miles de personas	%	
Micro	-	-	-	-	-	
Pequeña	86	33	29	128	9	
Mediana <sup>a</sup> / Grande <sup>b</sup> /	88	34	28	241	17	
	86	33	43	1 051	74	
Total	260	100	100	1 420	100	

Fuente: S. Ho, "Small-scale enterprises in Korea and Taiwan", serie World Bank Staff Working Papers, N° 384, Washington, D.C., Banco Mundial, 1980; D. Anderson, "Small industry in developing countries: some issues", serie World Bank Staff Working Papers, N° 518, Washington, D.C., Banco Mundial, 1982.

a/ 20-99 empleados

b/ > 100 empleados

El avance del desarrollo en Corea del Sur está marcado por el fuerte proceso de industrialización que el país ha experimentado desde mediados de los años cincuenta. En el cuadro 5 se observa que el empleo total en la PYME se duplicó entre 1958 y 1975. Sin embargo, su participación en el empleo total cayó drásticamente en ese período, de 67% a sólo 26%. La ocupación en las grandes empresas industriales se duplicó con creces, por lo cual ahora representa tres cuartas partes del empleo en el sector manufacturero. Corea del Sur se destaca así casi como un país extremo de la tercera etapa. A modo de comparación, las grandes empresas de Japón —país que se industrializó antes que Corea del Sur— sólo representaban la mitad del empleo total en 1973.

### 3. Ventajas comparativas de la PYME

Como ha quedado demostrado, la mayoría de los países se encuentran en una etapa en su proceso de desarrollo en los que la PYME tiene una importancia creciente en términos del empleo en el sector manufacturero. Sin embargo, esa influencia llega a su culminación y será eliminada en forma directamente proporcional al rápido crecimiento de la gran industria, si bien la PYME aún ocupa una posición destacada, incluso en países altamente industrializados

como los Estados Unidos, Alemania y Japón. Esto indica que el sector manufacturero de cada país funciona mejor si está compuesto por una combinación de pequeñas y grandes empresas. Existen, obviamente, ciertos factores que favorecen la existencia de la PYME. Estos factores compensan el efecto de las economías de escala y, además, la discriminación en contra de la PYME muchas veces existente en la legislación y en el sector financiero. En el libro clásico sobre las PYMEs en países en desarrollo (Staley y Morse, 1965) se mencionan tres factores que les otorgan una ventaja comparativa en relación con las grandes empresas dentro de determinados tipos de producción manufacturera; se trata de: i) la ubicación; ii) el proceso de producción; y iii) el mercado.

a) La importancia de la ubicación

En los casos en que la ubicación geográfica de la empresa constituye una ventaja para la PYME, hay que relacionar esto con el hecho de que gran parte de la población de un país en desarrollo vive dispersa en las áreas rurales. Como a la vez la infraestructura, está poco desarrollada y, por consiguiente, los costos de transporte son elevados, existen ciertas formas de producción que pueden ser reubicadas ventajosamente para la PYME. Esto ocurre, en primer lugar, en el caso de la elaboración de materias primas cuyas fuentes se encuentran geográficamente dispersas, en especial materias primas voluminosas o pesadas, ya que al ser elaboradas en el lugar donde se obtienen se reducirían los costos de transporte. En segundo término, lo mismo se aplica a la elaboración de productos que son vendidos en los mercados locales, tienen altos costos de transporte y también pueden, pueden ser voluminosos, pesados, o de fácil deterioro. Algunos ejemplos típicos son la elaboración o producción de materiales de construcción, muebles y productos alimenticios. En tercer lugar, aparte del sector manufacturero cabe mencionar los servicios, es decir, comercio, transporte, reparación y mantenimiento. Estas actividades, que por su naturaleza muchas veces requieren de un contacto directo entre el productor y el cliente, deben realizarse localmente.

b) El proceso de producción

Algunos tipos de industria manufacturera utilizan procesos aptos para la producción en pequeña escala, como por ejemplo la artesanía tradicional. Aquí se trata no sólo de segmentos en extinción, sino que se ha demostrado que existen subsectores contemporáneos que pueden producir en forma simple o sólo relativamente sofisticada. Las PYMEs pueden competir en estos campos con empresas grandes, utilizando técnicas intensivas en uso de mano de obra con un bajo nivel de educación, lo que abarata su costo. De esta manera, la PYME es más flexible y puede ajustar el producto a las necesidades del cliente.

Otra ventaja de la pequeña escala, se relaciona con la producción, que se puede dividir en diversas etapas. En este tipo de procesos las PYMEs pueden ser empresas subcontratistas que fabrican componentes para otras industrias o procesan el producto final encargándose del ensamblaje, la mezcla o el acabado. Algunos ejemplos de ello son la producción de componentes para la industria automotriz y de motocicletas, el ensamblaje de muebles y el teñido de textiles. En esta forma de división de la labor entre diferentes empresas tal vez se funda la razón más importante del destacado papel de la PYME en la industria japonesa. Existe un gran número de PYMEs en Japón que se dedican principalmente a la subcontratación como proveedores o para realizar otros tipos de producción parcial destinada a una o más empresas que generalmente se consideran más grandes.

c) Mercado

Algunos productos no son manufacturados por empresas, ya que el tamaño del mercado es demasiado limitado para la fabricación en gran escala. Este es el caso, por ejemplo, de ciertos tipos de productos específicos, tales como vestuario confeccionado a la medida, productos alimenticios especiales y artesanía artística. Otro grupo muy importante son los productos alimenticios y el vestuario de bajo costo y otros productos corrientes destinados a los grupos de ingresos bajos. También hay que agregar que con frecuencia los productos innovativos son desarrollados inicialmente por la PYME e introducidos en el mercado por ellas.

## II. CONTRIBUCIONES DE LA PYME AL PROCESO DE DESARROLLO

Sólo a fines de los años setenta se comenzó a dar importancia a la PYME, y durante las décadas de los sesenta y setenta en la mayoría de los países no se realizaron programas públicos para apoyarla. Por el contrario, se puede decir que la mayor parte de los gobiernos trabajaron directamente en contra de un desarrollo positivo de la PYME. Se utilizaron fondos del Estado para establecer industrias grandes con uso intensivo de capital, que en numerosas oportunidades llevaron a la extinción a muchas PYMEs, y se legisló muy severamente con respecto a las condiciones para el establecimiento de empresas, complicando así la situación para las ya existentes.

A mediados de los años setenta, la mayoría de los países en desarrollo habían formulado una política sobre la PYME, e iniciado programas para apoyarla que incluían al menos consultoría y financiamiento. Sin embargo, estos cambios en la política económica e industrial se hicieron sólo en algunos países. No es de extrañar que para el fomento de la PYME sólo se utilice entre 5% y 10% del presupuesto destinado al desarrollo industrial. Muchas de las disposiciones, si es que se han adoptado, han tenido sólo una

influencia marginal para el grupo beneficiario. La política de desarrollo está basada en el supuesto de que los países en desarrollo logran un crecimiento más rápido si se pone la mira en empresas grandes. Para los planificadores y políticos es más fácil trabajar con pocas empresas, bien organizadas, que con una gran cantidad de PYMEs. También, es muy probable que un ministro de industria prefiera inaugurar una empresa con 500 empleados que 20 empresas con 25 empleados.

Cabe preguntarse cuáles son los efectos en términos de desarrollo que un país del Tercer Mundo puede esperar si lleva a cabo un esfuerzo para apoyar la PYME. A continuación se evaluará su significado específico para determinados aspectos del proceso de desarrollo. No se trata de todas las consecuencias de establecimiento e incremento de las PYMEs, sino de los aspectos que se consideran más relevantes para un desarrollo económico, social y político apropiado. Los efectos se reseñan individualmente y no en orden de prioridad.

### 1. Renovación del universo de empresas

Como se ha ilustrado en el punto 2 del capítulo I, la estructura empresarial cambia a la par con el desarrollo económico. Se observa especialmente una tendencia generalizada de las grandes empresas a aumentar su participación en el empleo en detrimento de la PYME. Al respecto se puede preguntar en qué grado este desplazamiento es el resultado de: i) la creación de nuevas empresas grandes; o ii) el crecimiento de las PYMEs existentes.

Esto, a su vez, lleva a interrogarse si un apoyo público activo público a la PYME contribuye a la renovación y al crecimiento de la gran industria. Una de las razones del gran interés demostrado en las PYMEs durante los últimos años es el hecho de que ellas son la simiente de las grandes empresas del futuro. Por tal motivo es importante observar los movimientos dentro del conjunto de las empresas, como creación, cierre, crecimiento y decrecimiento.

Una encuesta realizada en Asia (Anderson y Khambata, 1981) y, más precisamente, en las Filipinas, revela que no es sorprendente que la mayoría de las empresas empiecen siendo pequeñas industrias familiares, financiadas con los ahorros del empresario o préstamos de familiares y amigos, y con una modesta fuerza de empleo. Así, una muestra de empresas manufactureras establecidas antes de 1976, indicaban que en sus comienzos contaban con un promedio de 8 empleados. En 1976, el empleo promedio en las mismas empresas se había elevado a un 24% y en 1978, a 43%.

Estas cifras, sin embargo, esconden el hecho de que las empresas que crecieron eran sólo una minoría. Por otra parte, hubo algunas entre esa minoría que registraron períodos de intenso crecimiento.

La experiencia de los propietarios demuestra también que al expandirse una empresa pasa por una etapa crítica en la transición de empresa familiar a fábrica. A menudo su dueño ha contado con una fuente alternativa de ingreso (trabajo remunerado en otra firma), la empresa tiene bajos costos fijos y las demandas a nivel gerencial, son limitadas. Normalmente todas estas ventajas desaparecen cuando se pasa a una etapa de mayor organización. Por lo tanto, muchos dueños no se sienten motivados para agrandar sus empresas aunque tengan la posibilidad de hacerlo.

El índice de "mortalidad" de las PYMEs en los países en desarrollo es imposible de estimar, ya que no existen datos confiables. Esto no es sorprendente, considerando que sería necesario contar con un registro preciso de las compañías que se extendiera durante varios años. Según algunas fuentes entre un 50% y un 75% de todas las empresas dejan de existir durante los primeros tres años a partir de su creación y que sólo un 10% a 20% permanece al cumplirse el quinto año (Clapham, 1983). Por otra parte, una muestra al azar obtenida en las Filipinas a mediados de los años setenta demuestra que sólo un 3% a 4% de todas las pequeñas empresas manufactureras tuvo que cerrar anualmente debido a quiebra (Anderson y Khambata, 1981). Las empresas nuevas eran las más expuestas al riesgo de desaparecer, ya que las que cayeron en quiebra tenían una vida promedio de sólo tres años. Además del porcentaje que cierra debido a bancarrota, existe otro 3% a 4% de empresas que deja de existir por causas menos dramáticas.

Cada empresa que cierra a destiempo representa una pérdida privada y nacional de capital invertido y empleo. Sin embargo, esto debe ser considerado como una consecuencia inevitable de los esfuerzos de un país por crear una industria eficiente y competitiva. Es muy importante destacar que cada año hay un buen número de empresarios que establecen sus propias compañías y, por ende, tienen la posibilidad de comprobar sus talentos gerenciales. Los empresarios idóneos y con buenas ideas son capaces de sobrevivir a la competencia con empresas grandes y pequeñas ya establecidas, mientras que los menos dotados deben reconocer, en su propio beneficio, que no pueden continuar.

Sobre la base de diversas experiencias, es posible definir el siguiente perfil en relación con la movilidad de las empresas:

- i) en general, casi todas las empresas son pequeñas en sus comienzos;
- ii) existe cierta "mortalidad" de las PYMEs, especialmente entre las muy pequeñas y recién creadas que aparentemente son de dimensiones aún más reducidas de lo que se cree;
- iii) la mayoría de las empresas continúan siendo pequeñas;
- iv) las empresas que crecen contribuyen significativamente al

empleo global de las empresas grandes.

## 2. Estímulo al ahorro e inversión

La mayoría de los países en desarrollo se caracterizan, como es sabido, por tener una gran fuerza de trabajo y, al mismo tiempo, poco capital. La condición para lograr un desarrollo económico e industrial significativo es obtener capital para inversiones productivas, especialmente si se aspira a hacer uso intensivo de tecnología.

Como se observará más adelante, la PYME probablemente participará en el aumento de capital disponible para fines productivos. El sistema financiero de un país en desarrollo es normalmente poco evolucionado. Dicho de manera más simple, a menudo se centra en bancos estatales que otorgan créditos para grandes proyectos industriales y de infraestructura. Los instrumentos financieros (cuentas bancarias, acciones, bonos y otros) que pueden atraer ahorros privados, especialmente de pequeños ahorrantes, son normalmente poco desarrollados o inexistentes. Los bancos y otras instituciones financieras, por lo tanto, cuentan con fondos limitados para financiar proyectos industriales privados. Además, estas instituciones son renuentes a otorgar créditos a una nueva empresa pequeña, debido al alto riesgo (desde el punto de vista del banco), ya que ésta todavía no ha demostrado su capacidad comercial y rara vez puede garantizar el préstamo. Además, los trámites administrativos en relación con el monto del préstamo a menudo presentan una molestia para el banco porque a la pequeña empresa le es difícil presentar la documentación adecuada.

Reconociendo estos problemas, en la mayoría de los países en desarrollo se han establecido instituciones financieras dedicadas a la industria y otros sectores (development finance corporations). Estas entidades generalmente cuentan con capital limitado para préstamos, ya que han perdido gran parte de éste a causa de operaciones mal administradas y corrupción, lo que las hace poco dispuestas a correr riesgos en mayor grado que las instituciones tradicionales.

Debido a los problemas ya mencionados, hay empresarios que no desean solicitar préstamos a instituciones financieras. La exigencia de documentación puede ser molesta y algunos dueños de empresa tienen razones especiales para no proporcionar la información solicitada, por lo que en la mayoría de los casos, están forzados (o motivados) a solicitar financiamiento a otras fuentes que no sean las instituciones financieras.

La fuente más importante de financiamiento es el ahorro del empresario. También se consideran los préstamos de familiares y amigos; los créditos de bonos comerciales sólo cubren una fracción de la necesidad de capital. Hay que hacer notar que las empresas



nuevas aparentemente no dependen de prestamistas profesionales, contrariamente a lo que en general se cree, para financiar el capital inicial.

La importancia radica en que, cuanto más pequeña sea la empresa, más depende del ahorro del empresario, mientras que las grandes empresas utilizan en mayor proporción, préstamos bancarios y de otras instituciones financieras. La PYME puede, en otras palabras, estimular el ahorro privado y, por consiguiente, mitigar algunos de los problemas de un sector financiero poco desarrollado.

Por otra parte se puede decir que las necesidades de capital de las pequeñas empresas son limitadas y que ese ahorro adicional no tiene mayor significación. Sin embargo, el monto de capital necesario varía mucho de una empresa a otra. Las empresas tradicionales de artesanía y comercio ciertamente se pueden establecer con un mínimo de capital, pero para la pequeña y mediana empresa, el capital requerido puede ser bastante grande. Cuando una empresa está establecida y ha comprobado su capacidad de supervivencia y su solvencia, tiene mayores posibilidades de obtener créditos del sector financiero.

Para el financiamiento de las nuevas inversiones y del capital de trabajo, alrededor de un tercio de los fondos provienen del sector financiero (bancos y entidades financieras); además de esto, se reciben créditos de proveedores, familiares y amigos. El autofinanciamiento como reinversión de ganancias es todavía importante y en algunos casos constituye la única manera de financiar las empresas establecidas.

### 3. Desarrollo regional

Uno de los motivos del interés que suscita la PYME en los países en desarrollo es el deseo de lograr un desarrollo económico y social homogéneo en las distintas zonas del territorio. Esto se debe considerar como una reacción a las tendencias hacia la concentración que dominaban el proceso de desarrollo en los años sesenta y setenta en muchos países del Tercer Mundo. Mientras la mayor parte de la población de los países en vías de desarrollo habita en áreas rurales y subsiste por medio de la agricultura, el enfoque se ha centrado en el desarrollo económico e industrial, como ya se mencionó, e incluso en el establecimiento de grandes empresas modernas. Estas empresas se han instalado principalmente en áreas urbanas, en parte porque muchas veces producen bienes de consumo destinados a la clase media de las ciudades, y también porque la infraestructura, en un sentido amplio, está mucho más desarrollada en los centros urbanos. En ellos existe una extensa red de carreteras, acceso a puertos y aeropuertos, sistema telefónico, y suministro de electricidad y agua mejores que en las áreas rurales; asimismo, se dispone de bancos y otros servicios en mayor escala y, por último, allí se coordina la administración

central, que tiene una gran importancia directa para las empresas. Esa infraestructura se ha desarrollado junto con la industrialización, el nivel de ingreso urbano ha aumentado notablemente y otros sectores han seguido el desplazamiento de la industria hacia las ciudades.

De esta manera se ha creado un desfase entre las áreas rurales tradicionales y los centros urbanos modernos. En muchos países la consecuencia ha sido una fuerte migración desde el campo hacia las ciudades, lo cual, a la vez, ha dado origen a conglomerados urbanos anormalmente grandes, con considerables problemas sociales y ambientales.

Por esta razón, es natural que entre los políticos y los planificadores se haya suscitado la preocupación por descentralizar la industrialización, lo que incluye el establecimiento de nuevas PYMES, el crecimiento de las ya existentes en las regiones y, especialmente, fuera de las áreas urbanas. El argumento es que 100 PYMES pueden lograr una dispersión geográfica mayor de los efectos del desarrollo que 10 empresas dentro de una misma zona.

No cabe duda que en los países en desarrollo la PYME puede contribuir a un mejor desarrollo económico y social en las regiones, pero no se puede hablar de un aporte de la PYME por sí sola. Es así un error creer que el establecimiento de un cierto número de PYMES en una región rezagada sea suficiente para iniciar un desarrollo económico y social sustentable. Empresas como éstas no pueden sobrevivir en competencia con la artesanía tradicional, capaz de mantenerse en un mercado pequeño y que no depende del sistema de transporte y otros factores. El grupo de PYMES mencionado sólo puede arraigarse si cuenta con cierto nivel de ingreso y de infraestructura. Si se logra poner en marcha ese proceso, por lo menos puede contribuir a disminuir las demandas de una ampliación adicional de la infraestructura, debido a que la población rural ya no necesita trasladarse de su hogar a una gran empresa en la ciudad y viceversa, en parte porque el transporte de mercancías entre productor y consumidor puede efectuarse localmente (excepto cuando se trata de productos de exportación).

#### 4. Uso de materias primas locales

Es normal que las PYMES del sector manufacturero utilicen en la producción materias primas nacionales y locales en mayor grado que las grandes empresas. Como se mencionó en el punto 3 del capítulo I, uno de los factores que favorece la existencia de las PYMES es que pueden elaborar materias primas locales en el lugar de origen, lo que permite reducir el peso y el volumen de los materiales y abarata el costo de transporte posterior. Algunos ejemplos en este sentido son diversos productos agrícolas, madera, arena, cal y otros materiales utilizados en la construcción. Además se indicó que gran parte de la producción de la PYME consiste en bienes de

consumo baratos y de inferior calidad destinados al mercado interno, lo que también favorece el empleo de materias primas locales.

Como resultado del uso de materiales locales por parte de la PYME, se entablan eslabonamientos importantes linkages con otros sectores, dando prioridad a la agricultura y a la silvicultura. La PYME también cumple un papel destacado respecto del área informal, es decir, del gran número de unidades pequeñas y no organizadas que operan especialmente en el sector de servicios (Clapham, 1985). Estas unidades reciclan extensivamente desechos de la PYME, como por ejemplo papel, cartón, trapos, fierro y ruedas de autos. Estos materiales se recogen, clasifican y preelaboran, muchas veces en el área informal. Así la PYME estimula estas actividades y al mismo tiempo promueve una reutilización socioeconómica de los desechos. Además de esto, la PYME demanda varios otros servicios del segmento informal, como son la reparación y mantenimiento de edificios.

Según un estudio realizado en Corea del Sur, el uso de materiales locales está más difundido entre las PYMEs que entre las grandes empresas (Ho, 1980). En el estudio también se demuestra que el uso de materiales importados aumenta rápidamente a medida que la empresa crece. Mientras las empresas pequeñas sólo importaban alrededor de 10% de sus materiales, las importaciones de las empresas medianas representaban entre 34% y 41%. Este mayor consumo de materiales importados refleja el hecho de que las empresas medianas exportaban hasta una cuarta parte de su producción y, por lo tanto, debían satisfacer requerimientos técnicos que muchas veces no podían ser cumplidos por los materiales locales. En general, se puede presumir que en la medida en que los productos y métodos de producción se modernicen y se especialicen, se reducirá el uso de materiales locales.

##### 5. Desarrollo de recursos gerenciales

Es obvio que el desarrollo requiere de la existencia de un aparato productivo físico que comprende tierra, máquinas, instalaciones y otros elementos, pero igualmente importante es que el país cuente con capital humano, bajo la forma de una fuerza laboral capacitada y motivada. Es fundamental que exista un número grande y creciente de personas idóneas para desempeñar funciones gerenciales en empresas, industrias y también en la administración pública y demás sectores. En relación con la importancia de la PYME, en tal sentido cabe destacar dos aspectos: el primero, que los países en desarrollo generalmente no tienen suficientes recursos gerenciales, los que son especialmente necesarios para manejar grandes empresas tecnológicamente modernas. Como la PYME no demanda del dueño el mismo nivel de capacidad gerencial, asegura una mejor utilización de los recursos humanos actuales (Harper, 1984). El segundo aspecto es que el establecimiento de la PYME fortalece y amplía los recursos gerenciales existentes.

La afirmación de que los países en desarrollo tienen insuficientes recursos gerenciales es discutible. Estos países no cuentan con menos gerentes potenciales, pero las condiciones económicas y sociales imperantes en ellos pueden limitar a sólo algunos de estos potenciales gerentes la posibilidad de ejercer sus capacidades, sobre todo en empresas grandes. En muchos países en desarrollo es un grupo relativamente limitado el que maneja las empresas más grandes dentro de la industria, la banca, y otros sectores. Estas personas tienen la ventaja de contar con sólidos antecedentes familiares, buenas conexiones en los bancos y muchas veces en el gobierno, que les aseguran privilegios especiales como, por ejemplo, la concesión de un estado de monopolio a su sector.

En relación con los antecedentes educacionales, existen varios ejemplos de empresarios exitosos en países en desarrollo que sólo han tenido una escolaridad limitada, lo cual no significa que la falta de educación no constituya una barrera para lograr la independencia.

Como se ha visto de algunas experiencias asiáticas, por ejemplo en la India y las Filipinas, en general los dueños de empresas tienen antecedentes educacionales mejores que el resto de la población (Andersen, 1982).

Independientemente de las barreras que se enfrentan para establecer la empresa propia, la PYME funciona como un laboratorio de prueba para personas con ambiciones gerenciales. Al dirigir una empresa de tamaño "manejable", estas personas tendrán la posibilidad de comprobar sus habilidades de gestión en una forma sana. En términos sociales, ésta es una vía importante, ya que se eligen personas capacitadas para manejar una empresa mayor. Además tiene la ventaja de que los costos sociales de este proceso de educación y selección sean pagados por el sector privado, y distribuidos durante un tiempo largo a un gran número de individuos (Clapham, 1985).

## 6. Creación de empleo

Es posible que el argumento más frecuente en el debate sobre las PYMEs en los países en desarrollo, y también, en muchos países desarrollados, sea que estas empresas tienen la capacidad de crear empleo, y así combatir la desocupación. La idea central es que la PYME utiliza más mano de obra y menos capital que las empresas grandes. Esta forma de producción con uso intensivo de trabajo coincide con la situación de los recursos en los países en desarrollo: una fuerza laboral rápidamente creciente y una falta crónica de capital. Es difícil determinar el curso correcto, pero hay que hacer estudios sobre la intensidad del uso de capital y la productividad en las empresas pequeñas en comparación con las grandes. No es necesariamente cierto que se logra crear más empleo cuando se apoya a la PYME en detrimento de la gran empresa. En muchas áreas la PYME compite con ésta, pero no resulta ser allí más

eficiente como creadora de empleo; por el contrario, hay algunos subsectores en los que la eficiencia creciente de la PYME genera más empleo, pero esto ocurre en desmedro del volumen de la producción. Al dar más apoyo a la PYME no se logra simultáneamente el mayor crecimiento económico y el aumento del número de empleados.

Si el interés radicara solamente en el efecto de una inversión dada en el empleo, existen otras áreas que serían más propicias que la PYME. Por ejemplo las inversiones en construcción y reparación de edificios, carreteras y obras similares crean más empleo que las inversiones en empresas manufactureras, por lo menos en el corto plazo.

### 7. Desarrollo general de la sociedad

Un aspecto de la contribución de la PYME al proceso de desarrollo que rara vez se examina, es su posible importancia para el avance general de la sociedad incluso en el ámbito político. A continuación se evalúan tres de los efectos sociales y políticos de la PYME en el desarrollo (Clapham, 1985): i) difusión del poder económico y político; ii) aumento de movilidad social; y iii) fomento de la iniciativa individual y colectiva.

#### a) Difusión del poder económico y político

Según la teoría económica tradicional, la presencia de muchas empresas pequeñas en un sector es una condición para lograr la libre competencia dentro del mismo. Comparada esta situación con otra en que sólo existan unas con pocas empresas grandes, teóricamente se observarían las siguientes ventajas: mayor estímulo a la eficiencia de las empresas, lo que aseguraría precios más bajos y mejor servicio a los consumidores y permitiría lograr nuevos avances y mejores productos.

Además, la existencia de un gran número de pequeñas empresas impide que las grandes fortunas y, por ende, el poder político, se concentre en una minoría de la población. El poder económico, en muchos países en desarrollo, también significa poder político; luego, la creación de PYMEs puede contribuir a democratizar el proceso de adopción de políticas.

#### b) Aumento de la movilidad social

Como se mencionó en el punto 5 de este capítulo, los empresarios de las PYMEs tienen una gran variedad de antecedentes sociales y educacionales. Al iniciar una empresa propia estas personas pueden servir de ejemplo a otras, demostrando que si se cuenta con las habilidades necesarias y se está dispuesto a correr un riesgo, es posible independizarse, sin considerar los antecedentes sociales. Cuando las personas competentes y con iniciativa ven que es factible no depender de nadie, se crea la

posibilidad de aumentar la movilidad social y así lograr una mejor utilización de los recursos para el desarrollo humano.

El hecho de que algunas PYMEs deban cerrar después de corto tiempo, probablemente desalienta a muchas personas, pero también ofrece a otros empresarios la oportunidad de aprender de los errores de sus predecesores.

c) Fomento de la iniciativa individual y colectiva

Los dueños y gerentes de las PYMEs estarán continuamente enfrentando problemas, cuya solución exige prudencia y actividad. Estas son cualidades que también se pueden utilizar fuera del mundo empresarial, como por ejemplo en agrupaciones políticas. Con un esfuerzo activo, los empresarios pueden reforzar los fundamentos de un sistema político que tome en cuenta los distintos intereses presentes en la sociedad.

Esto se observa más claramente en las federaciones patronales y en los gremios que representan a las PYMEs. A estas organizaciones les cabe desempeñar un papel activo y constructivo en la formulación de una política económica e industrial. Junto con los sindicatos, pueden asesorar a los políticos, antes que se legisle sobre materias importantes para la industria y el mercado laboral.

## SINTESIS

Un punto importante que se debe destacar es que el papel de la PYME varía mucho entre países lo que, aparentemente, está ligado al nivel de desarrollo económico e industrial de cada país.

El hecho de que la PYME parezca perder su importancia con el avance del desarrollo económico, no debe conducir a la conclusión negativa de que no tiene futuro a largo plazo. Japón, país altamente industrializado, es un ejemplo de que la PYME puede mantener una posición importante en la estructura industrial. Sin embargo, la condición para que tenga éxito es que logre adaptar sus productos y métodos de producción a un perfil de demanda cambiante y a la competencia de las grandes empresas. En países menos desarrollados, la PYME se ocupa principalmente de la producción de productos corrientes de bajo costo, alimentos, muebles, ropa y similares para la población local. La PYME está altamente protegida de la competencia de las grandes empresas debido al poco desarrollo de la infraestructura y al limitado poder de compra de la población, pero junto con el crecimiento económico se amplía la infraestructura y el nivel de ingresos aumenta, lo que, en conjunto, elimina la protección natural de la PYME. En cambio, aparece una demanda de productos más especializados, tanto para consumo como para uso en la industria. Durante este proceso hay muchas empresas artesanales que se dan por vencidas frente a la competencia con la gran industria. Al mismo tiempo, hay PYMEs que encuentran su propio nicho manufacturando un producto de demanda limitada, en el que se especializan y logran muchas veces una eficiencia impresionante. Ejemplos típicos de esta modalidad de producción son la subcontratación de componentes para ciertas industrias de ensamblaje y el acabado de productos manufacturados en otras empresas.

En este documento se ha descrito principalmente a las PYMEs del sector manufacturero, pero es importante tener presente que existen muchas más fuera de este sector, ya que las PYMEs predominan especialmente en las áreas del comercio y la construcción, donde tienen una gran importancia para el proceso de desarrollo, aunque no atraen la misma atención que las del sector manufacturero.

Uno de los factores que en todos los países influye en el apoyo que se da a la PYME, a pesar de las diferencias individuales, es su contribución a la renovación continua del universo de empresas. Existen estudios que indican que casi todas las empresas empiezan siendo pequeñas, aunque son pocos los empresarios que pueden o quieren ampliarlas; sin embargo, existen algunas que muestran un crecimiento impresionante, y se impulsa así la renovación necesaria entre las empresas mayores. Cada año muchas PYMEs tienen que cerrar, pero aparentemente son menos de las que en general se presume.

La PYME puede contribuir a acentuar los efectos negativos de un sector financiero poco evolucionado, como los existentes en muchos países en desarrollo. Las instituciones financieras normalmente no otorgan préstamos a la PYME, en especial si se solicitan para el establecimiento de nuevas empresas. Muchos empresarios logran obtener el capital necesario a partir de ahorros personales y de préstamos de familiares y amigos.

Tal vez el efecto más importante que los países en desarrollo pueden lograr a través de un apoyo a la PYME sea una mejor distribución de los progresos económicos en las regiones. Hay una tendencia a que la gran industria se concentre en las áreas urbanas, en parte a causa de las fuerzas del mercado, y también porque ahí disponen de una infraestructura mejor. Las consecuencias de esta concentración son, en general, similares en todos los países en desarrollo: una fuerte emigración desde las áreas rurales, sobrepoblación de las ciudades y un creciente desfase del desarrollo entre campo y ciudad. Esta tendencia se puede romper con un desarrollo industrial descentralizado sobre la base de muchas PYMEs geográficamente dispersas. La experiencia muestra que el avance de las PYMEs (del tipo moderno) no ocurre aisladamente, sino que debe integrarse con el desarrollo de la agricultura y la infraestructura.

Como consecuencia de lo anteriormente mencionado se puede demostrar que las pequeñas empresas tienen una tendencia a utilizar materias primas y otros materiales locales. Muchas veces las PYMEs compran estos materiales a entidades pequeñas del segmento informal y estimulan así las actividades en esa área, que es importante para el empleo. Hay que agregar que cuando las empresas empiezan a crecer y a exportar, aumenta el uso de materias importadas.

La PYME también cumple un papel en la creación de recursos gerenciales en los países en desarrollo. El manejo de la PYME no requiere de funciones de gestión avanzadas, sino que ofrece la posibilidad a los empresarios de comprobar sus capacidades en este campo.



## BIBLIOGRAFIA

- Anderson, D. (1982), "Small industry in developing countries: some issues", serie World Bank Staff Working Papers, N°518, Washington, D.C., Banco Mundial.
- Anderson, D. y F. Khambata (1981), "Small enterprise and development policy in the Philippines: a case study", serie World Bank Staff Working Papers, N°468, Washington, D.C., Banco Mundial.
- Bernal B., Luis Alejandro y J.I. Arango (1990), "Colombia: pequeña empresa y entorno", Santa Fé de Bogotá.
- Clapham, R. (1985), "Small and medium entrepreneurs in South East Asia", serie Research Notes and Discussion Paper, N°49, Singapur, Institute of South East Asian Studies.
- Danmarks Statistik (1990), Statistik Tiårsoversigt, Copemhague.
- Harper, M. (1984), Small Business in the Third World: Guidelines for Practical Assistance, Chichester, Reino Unido, John Wiley and Sons.
- Ho, S. (1980), "Small-scale enterprises in Korea and Taiwan", serie World Bank Staff Working Papers, N°384, Washington, D.C., Banco Mundial.
- Pinto S., J.A. y J.I. Arango (1986), "La pequeña y mediana industria en Colombia: situación y perspectivas", Santa Fé de Bogotá.
- Román, E. (1991), "La pequeña industria ante el reto de la modernización", Santiago de Chile.
- SERCOTEC (Servicio de Cooperación Técnica), Información estadística, Santiago de Chile.
- Staley y Morse (1965), Modern Small Industry for Developing Countries, Nueva York.
- Velazco, E. y M. Reichmut (1990), "Las condiciones de entorno de la pequeña empresa en Bolivia", La Paz.
- Villarán, F. (1992), El nuevo desarrollo: la pequeña industria en el Perú, Lima, Pequeña Empresa, Tecnología y Sociedad (PEMTEC).