

BT UN  
SC 14

57



EL PROCESO DE DESARROLLO DE LA  
PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA Y SU  
PAPEL EN EL SISTEMA INDUSTRIAL:  
EL CASO DE ITALIA

**cuadernos**  
**de la cepal**



NACIONES UNIDAS







900004560 - BIBLIOTECA CEPAL

1 JUN 1988

# CUADERNOS DE LA CEPAL

## EL PROCESO DE DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA Y SU PAPEL EN EL SISTEMA INDUSTRIAL: EL CASO DE ITALIA



**COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE**

**NACIONES UNIDAS**

**Santiago de Chile, 1988**

LÇ/G.1476-P  
Mayo de 1988

Este documento fue preparado en la División Conjunta CEPAL/ONUDI de Industria y Tecnología por Claudio Cortellese, en el marco del Programa de expertos jóvenes financiado por el Gobierno de Italia. Las opiniones expresadas en la presente publicación pertenecen al autor y no reflejan necesariamente los puntos de vista de la Organización.

PUBLICACION DE LAS NACIONES UNIDAS

Número de venta: S.88.II.G.7

ISSN 0252-2195  
ISBN 92-1-321241-0

## Prefacio

El desarrollo y la modernización de la pequeña y mediana empresa, así como su articulación funcional con los modos más dinámicos del aparato industrial, ocupa un lugar central en las preocupaciones sobre la industrialización, el desarrollo tecnológico y la articulación economicosocial de los países latinoamericanos.

Ya es tradicional reconocer el potencial de creación de empleo y de movilización de recursos que encierra el desarrollo de la pequeña y mediana industria. Pero, asimismo, existe un creciente reconocimiento de su papel estratégico para el logro de una mayor articulación productiva y la superación de la heterogeneidad estructural, con los consiguientes efectos positivos sobre la articulación social y la evolución hacia sociedades estructuralmente más equitativas.

Las experiencias históricas de los países actualmente desarrollados sugieren que en la pequeña y mediana industria existe un considerable potencial de desarrollo de empresarios y de dinamismo tecnológico, así como un elemento de flexibilidad en el aparato productivo. Por otra parte, en la medida en que la revolución tecnológica en curso está cambiando la noción de escala de producción, una serie de actividades abren perspectivas nuevas para la pequeña o mediana empresa moderna.

Una de estas experiencias, particularmente sugerente, es la de Italia. Los notables avances industriales de este país en la posguerra fueron acompañados, a partir de la década de 1970, por un notable dinamismo y una sostenida modernización de la pequeña y mediana empresa. Las características estructurales, las condiciones favorables y las políticas deliberadas que hicieron posible este desarrollo constituyen motivo de reflexión para quienes consideramos la pequeña y mediana empresa industrial como factor clave en los procesos de industrialización y desarrollo articulados, orientados también hacia metas de equidad. En esto se apoya el convencimiento de que el presente estudio sobre el desarrollo de la pequeña y mediana industria en el caso de Italia es de interés para América Latina.

El estudio fue realizado por Claudio Cortellese, experto italiano asignado a la CEPAL por medio del convenio de cooperación vigente entre la Organización y el Gobierno de Italia.



## INDICE

	<i>Página</i>
Prefacio .....	7
Introducción .....	9
<b>Capítulo I</b>	
<b>Estructura industrial. Evolución en el decenio de 1970.</b>	
<b>Difusión de la pequeña y mediana empresa (PME) .....</b>	<b>15</b>
1. Caracterización del desarrollo económico italiano y gravitación de la PME .....	15
2. Estructura de la industria manufacturera .....	22
3. Participación de la PME en el desarrollo industrial y su difusión territorial .....	28
4. La evolución económica de la PME y la gran Empresa ..	34
5. La PME en las exportaciones italianas .....	36
<b>Capítulo II</b>	
<b>El ambiente y las razones que explican el desarrollo de la PME</b>	<b>45</b>
1. Debate sobre la presencia de una amplia estructura industrial en PME .....	45
2. Bases del desarrollo de la PME .....	48
3. La PME en el proceso de industrialización .....	55
<b>Capítulo III</b>	
<b>La evolución de la PME hacia una organización industrial moderna .....</b>	<b>67</b>
1. El desarrollo tecnológico en la PME .....	68
2. Los cambios en la organización .....	78
3. La evolución del sujeto empresarial y de su papel .....	82

## Capítulo IV

<b>Notas sobre políticas para el desarrollo y fortalecimiento de la PME</b> .....	89
1. Reconocimiento institucional y el crédito a la PME .....	90
2. Líneas de intervención a favor de la PME: la promoción de la innovación .....	92
3. Líneas de intervención a favor de la PME: la promoción de las exportaciones .....	95
<b>Notas</b> .....	98
<b>Bibliografía</b> .....	109

## INTRODUCCION

El desarrollo industrial de un sistema económico es un proceso complejo que no sólo involucra factores directamente económicos, sino que también depende de la estructura social, de los recursos existentes y de las tradiciones culturales.

La presencia de la pequeña y mediana empresa (PME) no es en sí misma un hecho de particular significación; sin embargo, asume un valor importante en relación con las tendencias hacia la concentración industrial presentes en la teoría y la práctica económica de los años de elevada industrialización en los países avanzados (1930-1970), y como elemento en el debate sobre el desarrollo endógeno, apropiado a los recursos humanos, naturales y culturales.

En este sentido, cuando se estudia el fenómeno de la PME, se quiere destacar el papel original que ésta tiene no sólo en una estructura industrial, sino también en el desarrollo económico y social de un país. En este caso, con el término desarrollo económico se quiere indicar el crecimiento de toda una sociedad, que, desde relaciones simples entre los agentes que la componen, pasa a ser una estructura más compleja. En ésta, el mejoramiento de la calidad de vida y la satisfacción de necesidades cada vez más refinadas son los resultados que más saltan a la vista. Por ello, el debate sobre la PME no se puede desligar de esta caracterización más bien sociológica de integración social; sin olvidar por esto que se está hablando de una estructura productiva, parte de un sistema industrial, o sea, de una estructura principalmente económica.

El objeto de este estudio es el desarrollo de la PME industrial en Italia, tomando como período de referencia 1950-1980; y en éste se analiza más en profundidad el último decenio. Se eligió a Italia por ser un país en cuya estructura industrial existe una difundida presencia de la PME: ya en 1950, más del 50% del empleo manufacturero se situaba en estas empresas, y creció todavía más en los años siguientes. Sin embargo, no sólo se trata de la importancia relativa asumida por la PME en la estructura industrial italiana —que podría ser sólo un hecho ligado al desarrollo de un país—, sino que también se quieren destacar las causas y los mecanismos que han actuado en su fortalecimiento y las interrelaciones entre estructura industrial, sociedad y gobierno. Es útil subrayar que el

enfoque para observar el desarrollo de la PME en Italia es la evaluación de las posibilidades de complementación entre gran empresa y PME, y no la identificación de un modelo de desarrollo alternativo basado en estas últimas.

La PME fue objeto de prejuicios, por parte tanto de quienes manejaban la política industrial como de los académicos. Por esta razón, el hecho de encontrar en la década actual una elevada presencia de estas empresas en la estructura industrial, es motivo de sorpresa y de interés. En efecto, el modelo de industrialización que se ha estudiado y practicado es el de Inglaterra, primero, y el de los Estados Unidos, después. Esto se basa en el fortalecimiento de algunas industrias consideradas capaces de liderazgo industrial, a saber, las industrias pesadas y de bienes de capital y, después de la década de 1960, la de bienes de consumo duraderos. En esos años se consideraba que para fortalecer una industria era necesario llevarla hacia un mayor grado de concentración, con el fin de que las empresas pudieran aprovechar las economías de escala. En este marco, la existencia de la PME era considerado un hecho marginal, destinado a ser sobrepasado por el desarrollo económico; además, en muchos casos era considerada un factor de limitación de las potencialidades de desarrollo económico. En un segundo momento, a partir de 1970, la evolución de la demanda hacia una mayor diversificación, la introducción de tecnologías relativamente baratas para la producción en pequeña escala, y la evolución en el mercado de los factores productivos (mayores conflictos en las relaciones laborales y, en general, mayor flexibilidad), despertaron gran interés por la PME.

La originalidad de la experiencia italiana de industrialización reside en la evolución —no sólo cuantitativa sino también cualitativa— de la pequeña y mediana empresa. Por estas razones, parece más oportuno analizar la PME en su devenir, esto es, analizar las transformaciones económicas de la estructura productiva industrial y el desempeño económico de los diversos tipos de empresa, así como su diferente papel en el desarrollo económico italiano.

Sin duda, Italia es también un caso peculiar debido a las políticas no completamente ortodoxas que se emplearon después de la guerra. En Italia hubo siempre un debate abierto sobre la importancia y el significado de una estructura tan descentralizada, en relación con los otros países industrializados. Particularmente en el decenio de 1960, la posición que adquirió más poder político fue la que interpretaba esta estructura productiva como un indicador de atraso económico y tecnológico. En esos años, las grandes empresas y las grandes concentraciones industriales, así como las ciudades sobrepobladas de los países más ricos de Europa, se transformaron en un mito. En términos de política económica, el decenio de 1960 fue el de mayor apoyo al desarrollo de la gran empresa, así como de una estrategia para el desarrollo del Sur de Italia, económicamente atrasado, mediante proyectos de gran envergadura. Se trataba de la

imposición de modelos estructurales muy alejados de la realidad socioproductiva de esas áreas, los cuales, de hecho, no produjeron gran impacto en el desarrollo de las regiones, de modo que más tarde se les llamó "catedrales en el desierto". Sólo en la segunda mitad del decenio de 1970, se diseñaron en Italia políticas específicas para la PME, particularmente con el fin de favorecer sus procesos de transformación económica y tecnológica. El presente estudio tiene entonces por objeto encontrar las razones de la difusión y fortalecimiento de la PME, a pesar de políticas industriales que no siempre la han favorecido, y destacar el desarrollo cualitativo experimentado por estas empresas en los últimos años.

La gran difusión de la PME en Italia se ha realizado como "manchas de aceite", como ha sido definida, mediante el desarrollo y propagación de núcleos integrados de empresas: las "áreas sistemas". Antes de explicar esta afirmación, que será desarrollada en el presente estudio, es necesario hacer algunas precisiones acerca de los términos utilizados.

La PME en la realidad italiana es una estructura productiva caracterizada por tener menos de 500 empleados.<sup>1</sup> Estas empresas pueden participar en cualquier tipo de industria, emplear tecnologías desde la tradicional hasta las más complejas, y tener una organización moderna, en muchos aspectos similar a la de la gran empresa. Se trata, sin embargo, de una realidad que no es comparable con la llamada economía informal. En el caso de Italia existe sin duda una amplia área de "economía subterránea"; sin embargo, ésta no es necesariamente una estructura informal en el sentido de ser tecnológica y económicamente atrasada y contar con escasos recursos para enfrentar las transformaciones hacia una estructura industrial moderna. Por economía subterránea se entienden variadas formas de desarrollo de una actividad industrial. En este caso y sobre la base de lo ocurrido en Italia, con esta expresión se hace referencia al carácter ajeno al control estatal de la actividad productiva de las empresas, la cual, por esto mismo, no aparece en las cuentas nacionales. Normalmente, figuran en esta parte de la economía empresas que todavía no han desarrollado una organización productiva moderna y que obtienen un superávit debido a que no tributan y a que pagan salarios más bajos que los legales. La presencia de este tipo de empresas era mucho más común en los decenios de 1950 y 1960, pero no dejó de existir en los años siguientes. Lo que puede interesar de esto son las condiciones que llevaron una economía subterránea y casi informal a ser una estructura productiva moderna, exenta de complejos en relación con la gran empresa.

En la descripción de la experiencia de Italia, se habla normalmente de "área sistema"; esto es, un área geográficamente definida, en la cual se han desarrollado varias empresas de tamaño pequeño y mediano vinculadas entre sí y ligadas a una producción industrial, a veces herencia de tradiciones anteriores. Estas áreas pueden especializarse en la producción

de un solo producto o en una industria; los vínculos que ligan a las empresas pueden ser de integración vertical y/o de cooperación en áreas como las de tecnología y de comercialización, o bien seguir un modelo de descentralización productiva. En este último caso, existen muchos ejemplos de organización productiva realizada por una empresa pequeña que descentraliza la producción, manteniendo en unos casos las fases de diseño del producto y de la comercialización. A veces, estas empresas líder están integradas por un solo empresario.

Además de estas peculiaridades productivas, la característica más interesante de las áreas sistema es el nivel de integración social. En estas áreas existía ya desde hacía algunos años una estructura social estable, sustentada en una fuerte solidaridad y en una distribución bastante equitativa del ingreso y la propiedad. Más aun, había buena comunicación entre los diversos actores sociales y económicos; en lo que se refiere a la industria, la relación empresario-obrero nunca fue rígida, sino que se caracterizó por la posibilidad de un intercambio de funciones.

La estructura social y la fuerte influencia de las tradiciones tuvieron un peso en el desarrollo de la PME, pero ello no constituye una causa exhaustiva. Hay quien considera que la PME es la expresión económica y productiva de una estructura social como la descrita, y de la presencia mayoritaria de una clase media particularmente dinámica. Según esta interpretación, la actual estructura en PME es el resultado final de un proceso de desarrollo marcado por fases sucesivas, en las cuales la actividad productiva adquiere formas cada vez más complejas y modernas. Otra interpretación del desarrollo de la PME se basa en las características del mercado de trabajo en los decenios de 1950 y 1960, cuando existía una elevada cuota de desempleo; posteriormente hubo un alto nivel de conflictos en las grandes empresas, lo que las empujó hacia un proceso de descentralización de la producción en unidades menores. Según este análisis, la PME es una estructura fundamentalmente atrasada, con un nivel relativamente bajo de productividad, que se aprovecha de la debilidad de la clase obrera. La elevada capitalización que hace posible este tipo de relación permitió, en una segunda etapa, la realización de una profunda transformación productiva. Sin embargo, el proceso de nueva formación y difusión de la PME continúa siendo impulsada por los mismos mecanismos anteriores.

La estructura italiana de la PME es lo suficientemente diversificada como para permitir la existencia de los diferentes procesos que han desencadenado su desarrollo. Puede pensarse, pues, que las dos interpretaciones enunciadas aquí son justificadas. Más aun, en muchos casos ha habido una influencia contemporánea de diversos factores. En este estudio se intenta explicar esta concatenación de elementos que intervinieron en el desarrollo de la PME.

En el primer capítulo se caracteriza el desarrollo industrial italiano, poniéndolo en relación con los otros países industrializados; mediante el análisis de algunos indicadores económicos, se procura determinar el peso y las características de la PME, con particular referencia a su evolución en el decenio de 1970. El segundo capítulo presenta la evaluación de los diferentes factores que tuvieron un efecto positivo sobre el desarrollo de la PME y una síntesis provisional de las interpretaciones e hipótesis relativas a éste. El desarrollo reciente de la PME, las profundas transformaciones tecnológicas y de organización de la producción que se han producido en los últimos años constituyen el tema del tercer capítulo. Por último, se presentan las políticas e intervenciones directas de fomento a la PME realizadas por el Estado; debido a la falta de organicidad de la intervención pública en materia de política industrial y a la insuficiente información bibliográfica, esta última parte no tiene un carácter exhaustivo.



## Capítulo I

### ESTRUCTURA INDUSTRIAL EVOLUCION EN EL DECENIO DE 1970 DIFUSION DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

#### 1. Caracterización del desarrollo económico italiano y gravitación de la pequeña y mediana empresa

En los decenios de 1950 y 1960, Italia experimentó un proceso de desarrollo rápido, que se consolidó en el decenio siguiente. La evolución económica estuvo acompañada por cambios sociales y de estructura productiva; ésta se modificó según la pauta seguida por los países de industrialización más antigua. Sin embargo, ese proceso de desarrollo económico y social mantuvo características propias, por lo que la estructura productiva italiana no es completamente análoga a la de los otros países industrializados.

Cabe destacar, entre otros, los siguientes rasgos del proceso de desarrollo italiano en los últimos 30 años:

a) Una rápida modificación de la estructura productiva en dirección hacia el modelo de los países ya industrializados. (Véase el cuadro 1). En 1950 Italia presentaba una estructura económica más parecida a la de un país subdesarrollado que a la de uno desarrollado. El factor más notorio era la elevada gravitación del sector agrícola en el producto interno bruto (PIB): ese año era de 29.8%, siendo muy superior al de los países industrializados (donde tenía un valor de entre 6 y 14%) y al de la Argentina, el Brasil y México. Por el contrario, la estructura industrial desempeñaba en Italia un papel inferior al de los otros países, si bien las diferencias no eran tan grandes.

Si observamos los cambios de la estructura que se produjeron en estos 30 años (1950-1980), se ve que en todos los países el sector agrícola disminuyó su participación en el PIB, mientras que los servicios aumentaron la suya. Italia participó de esta evolución y modificó su estructura económica en forma paulatina, llegando a una morfología de la estructura productiva, similar en muchos aspectos a la de los otros países industrializados. El sector industrial ha tenido una evolución particular, confirmada

Cuadro 1

## DISTRIBUCION SECTORIAL DEL PNB Y DEL EMPLEO. POBLACION ACTIVA

(Porcentajes)

Sectores económicos	Año	Estados Unidos		Japón		Alemania		Francia		Reino Unido		Canadá		Italia		Argentina		Brasil		México	
		PNB	Empleo	PNB	Empleo	PNB	Empleo	PNB	Empleo	PNB	Empleo	PNB	Empleo	PNB	Empleo	PNB	Empleo	PNB	Empleo	PNB	Empleo
Agricultura	1950 <sup>a</sup>	7.4	9.8	-	38.5	10.4	16.9	14.7	25.9	6.1	4.6	13.1	16.4	28.9	37.4						
	1960	4.0	8.5	12.6	30.2	5.8	14.0	10.6	23.2	3.4	4.7	5.6	13.2	12.3	32.6	17	20	16	52	16	55
	1971	2.7	4.4	5.3	15.9	3.0	8.1	6.1	13.1	2.5	3.1	3.6	7.5	7.7	20.2	15 <sup>b</sup>	14 <sup>c</sup>	8 <sup>b</sup>	42 <sup>c</sup>	10 <sup>b</sup>	34 <sup>c</sup>
	1981	2.9	3.5	3.5	10.0	2.2	5.5	3.9	8.5	1.9	2.6	3.8	5.4	6.0	13.4	9	13	13	30	8	36
Industria	1950 <sup>a</sup>	38.0	35.8	-	25.0	49.4	47.2	47.3	37.9	48.3	49.1	40.3	36.4	38.1	34.2						
	1960	38.3	35.3	44.5	28.5	53.1	47.0	39.0	38.4	42.8	47.7	34.3	32.7	41.3	33.9	38	36	35	15	29	20
	1971	34.0	32.9	46.1	36.0	48.1	48.4	38.4	39.7	37.5	43.8	31.1	30.5	41.9	39.7	41 <sup>b</sup>	29 <sup>c</sup>	39 <sup>b</sup>	20 <sup>c</sup>	35 <sup>b</sup>	25 <sup>c</sup>
	1981	33.6	30.1	42.8	35.3	41.9	43.5	34.8	35.2	35.6	35.8	32.3	28.3	41.2	37.6	38	28	34	24	37	26
Manufactura	1950 <sup>a</sup>	28.8	-	-	19.2	38.3	-	38.3	27.2	36.7	37.1	28.6	-	31.4	24.9						
	1960	28.6	26.4	33.9	21.3	40.3	34.3	29.1	28.2	32.1	38.4	23.3	24.6	28.6	25.1	31		26		23	
	1971	24.9	24.7	35.2	27.0	37.0	36.9	28.5	28.0	27.4	36.4	19.9	23.4	28.4	29.5	37 <sup>a</sup>		-		28 <sup>b</sup>	
	1981	22.2	21.7	30.4	24.8	32.1	33.6	25.2	25.1	21.4	28.4	18.3	21.1	28.9	27.6	25		27		22	
Servicios	1950 <sup>a</sup>	54.6	54.4	-	36.5	40.2	35.9	38.0	36.2	51.2	46.3	46.6	47.3	35.2	28.4						
	1960	57.7	56.2	42.9	41.3	41.8	39.1	50.4	38.5	53.8	47.6	60.0	54.1	46.4	33.5	45	44	49	33	55	25
	1971	63.3	62.7	48.6	48.1	48.8	43.5	55.5	47.2	60.0	53.1	65.3	62.0	50.3	40.1	45 <sup>b</sup>	57 <sup>c</sup>	53 <sup>b</sup>	38 <sup>c</sup>	55 <sup>b</sup>	41 <sup>c</sup>
	1981	63.5	66.4	53.7	54.7	55.9	51.0	61.3	56.2	62.5	61.5	63.9	66.3	52.9	49.0	53	59	53	46	55	38
Población activa <sup>d</sup>		H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M						
	1950 <sup>a</sup>	57.2	25.3	56.6	38.6	63.7	33.3	-	-	66.7	30.6	55.8	17.0	-	-						
	1960	54.0	25.5	58.4	38.7	63.7	33.6	60.6	27.5	65.2	29.6	53.4	19.8	64.1	26.9						
	1971	53.3	30.4	61.8	37.6	59.0	30.4	56.1	28.7	60.0	31.0	53.3	27.6	57.4	22.1						
	1981	56.7	39.7	60.4	37.0	57.4	32.4	53.8	32.6	59.6	35.8	59.0	39.6	55.1	26.6						

Fuente: OECD "Historical Statistics 1960-1983", París 1985 y "Statistics of National Accounts 1950-1961", París 1964. Las notas de Argentina, Brasil y México del Banco Mundial "World Development Report", varios años.

<sup>a</sup> Para 1956 fue utilizado el "Labour Force Statistics" OECD París 1969. Las Notas no son perfectamente homogéneas con las de los años siguientes.

<sup>b</sup> 1977.

<sup>c</sup> 1976.

<sup>d</sup> H: hombres; M: mujeres.

también por la del sector manufacturero. En un primer período, aumentó su importancia en la República Federal de Alemania y en el Japón, pero luego disminuyó; en Italia, por el contrario, estuvo siempre en crecimiento, excepto en 1981, año en que se produjo una leve disminución que podría indicar una inversión de tendencia. En el resto de los países, disminuyó. Si consideramos la estructura productiva de tres países de América Latina, Argentina, Brasil y México, se observa de inmediato que los cambios fueron de menor importancia que los de Italia.

Los cambios que se observaron en la estructura del empleo en Italia, confirman esta evolución económica: disminución de la proporción empleada en la agricultura y aumento de la empleada en la industria y los servicios. En 1956, el Japón e Italia tenían la proporción más elevada de empleo en la agricultura, correspondiente a más de un tercio de la ocupación total. Francia presentaba también una proporción elevada de empleo en este sector, aunque bastante menor que en esos países. En estos años, las diferencias que se observaban en la distribución del empleo entre sectores en los diversos países disminuyeron considerablemente. Sin embargo, en 1981 la cuota empleada en la agricultura en Italia y el Japón fue más alta que en los demás.

b) Un crecimiento rápido, con participaciones elevadas tasas en el PNB, en particular en la rama industrial. A esto se agrega el sensible mejoramiento de la productividad en todos los sectores (véase el cuadro 2).

Con estos parámetros, la evolución de Italia fue similar a la de Francia y el Japón. En estos tres países, el crecimiento del PIB se debió a un elevado desarrollo de la producción industrial, en particular de la industria manufacturera. Esta característica se confirma al observar el crecimiento mucho mayor de la productividad en estos sectores de los países mencionados, en comparación con el resto. Sin embargo, el Japón, Francia e Italia registraron un crecimiento más elevado que los otros países en la agricultura y los servicios, tanto en producto como en productividad; por ello, en este caso puede decirse que se produjo un crecimiento no sólo rápido sino también difundido de la economía, acompañado de un importante mejoramiento de la productividad, como resultado, probablemente, de una reestructuración y racionalización de la producción.

Después de ese período de crecimiento, estos países registraron un comportamiento similar desde el punto de vista estructural al de aquéllos dotados de una industrialización más madura. Sin embargo, en la década siguiente, se produjo en Italia un estancamiento de su desarrollo. (En relación con esto, debe subrayarse el peso que tiene en Italia la economía "sumergida", que no aparece en las cuentas nacionales. Más adelante se hacen estimaciones de ésta.)

En relación con los tres países de América Latina analizados, puede observarse que el Brasil y México presentan tasas de crecimiento simila-

Cuadro 2

TASAS DE VARIACIONES DEL PIB Y DE LA PRODUCTIVIDAD,  
SEGUN SECTOR PRODUCTIVO 1960-1983 (MEDIAS ANUALES)

		Estados Unidos		Japón		Alemania		Francia		Reino Unido		Canadá		Italia		Argentina	Brasil	México
		Productividad	Producto	Productividad	Producto	Productividad	Producto	Productividad	Producto	Productividad	Producto	Productividad	Producto	Productividad	Producto	Producto	Producto	
PIB real	1960-1968	2.6	4.5	8.9	10.5	4.3	4.2	4.9	5.4	2.8	3.1	2.7	5.6	6.3	5.7			
	1968-1973	1.2	3.3	7.7	8.8	4.1	4.9	4.8	5.9	3.1	3.2	2.7	5.6	4.9	4.6	4.3	9.8	7.9
	1973-1979	0.2	2.6	2.9	3.6	3.0	2.4	2.9	3.1	1.2	1.4	0.5	3.4	1.6	2.6	0.4	4.8	5.6
	1979-1983	0.2	0.7	2.6	3.9	1.3	0.5	1.4	1.1	2.1	0.4	0.0	0.8	0.5	0.6			
Agricultura (valor agregado real)	1960-1968	4.5	-	6.7	2.7	6.4	1.7	5.7	1.7	5.7	2.2	6.5	3.8	7.9	2.6			
	1968-1973	4.3	2.5	9.7	2.5	6.1	0.5	7.5	1.4	6.8	3.3	4.7	2.1	4.9	0.1	-0.1	3.8	5.4
	1973-1979	1.3	1.0	0.9	-1.4	5.1	0.6	4.5	0.6	2.2	0.5	0.3	0.8	4.1	1.6	1.5	4.2	3.5
	1979-1983	-1.0	-0.8	3.1	-0.6	4.3	2.3	3.8	1.0	5.5	4.3	4.0	3.8	5.9	1.3			
Industria (valor agregado real)	1960-1968	3.0	4.9	8.8	13.1	4.6	4.4	5.7	6.8	3.3	3.0	3.7	6.3	6.2	7.1			
	1968-1973	2.4	3.4	9.5	12.2	4.3	5.2	5.7	7.0	3.3	2.2	3.6	5.8	4.7	5.2	5.1	11.0	8.6
	1973-1979	-	1.6	4.7	4.3	3.4	1.6	3.7	2.4	2.2	0.9	0.6	2.4	1.9	2.3	-0.7	4.7	6.2
	1979-1983	1.2	-1.0	4.9	6.0	1.2	-1.0	2.3	0.2	3.8	-1.5	0.7	-1.6	-	-0.4			
Manufactura (valor agregado real)	1960-1968	3.2	5.6	9.0	13.5	4.8	5.1	6.9	7.4	3.4	3.1	3.9	6.8	7.2	8.0			
	1968-1973	3.7	3.9	10.8	13.1	4.5	5.4	6.4	8.1	3.8	2.9	4.0	6.2	5.2	6.1	4.6	11.2	9.9
	1973-1979	0.9	2.0	6.5	5.1	3.2	1.8	4.1	2.9	0.6	-0.7	1.2	2.7	3.1	3.1	-1.8	4.2	5.5
	1979-1983	2.0	-0.9	6.5	7.9	1.5	-0.9	2.2	-	3.1	-3.2	0.1	-2.0	0.5	-0.1			
Servicios (valor agregado real)	1960-1968	2.0	4.6	7.5	10.5	2.9	4.1	3.3	5.0	1.6	2.8	1.3	5.3	3.9	5.3			
	1968-1973	0.3	3.3	4.3	7.0	3.1	4.9	2.8	5.7	1.8	3.2	1.8	5.7	3.7	4.9	5.5	10.5	8.0
	1973-1979	0.2	3.3	1.4	3.6	2.1	3.2	1.8	3.8	0.3	1.7	0.4	4.0	0.3	3.0	1.1	5.0	5.7
	1979-1983	-0.1	1.7	-	2.2	1.1	1.5	0.5	1.6	0.6	1.0	-0.4	1.7	-0.4	1.3			

Fuente: OECD, "Historical Statistics 1960-1983", París 1985. Los datos de Argentina, Brasil y México son del Banco Mundial "World Development Report", Washington D.C., 1985.

res a las de los países de crecimiento rápido, mientras que la Argentina registró un desarrollo bajo en el decenio de 1960, y un retroceso en el siguiente.

c) Un aspecto del desarrollo económico italiano que por su amplitud resulta significativo es la evolución de la tasa de actividad de la población femenina, que se diferencia de los demás países industrializados. En 1960, Italia tenía una participación de las mujeres en el trabajo similar — y a veces mayor — a la de los demás países industrializados; pero a continuación esta cuota disminuyó fuertemente, mientras que en los demás países aumentó; de modo que, si al inicio de esa década, en Italia era activo el 26.9% de las mujeres (más que en Canadá, con un 19.8%, y los Estados Unidos, con un 25.5%, y similar a Francia, con un 27.5%), esta proporción bajó a fines del decenio a 22.1%, cuando en los demás países era de 28-30%, aproximadamente. En 1981, Italia presentó una tasa de actividad laboral femenina de 26.6%, muy inferior a la de los otros países (de entre 32 y 39%).

Esta evolución explica en buena medida la tasa relativamente baja de actividad total de Italia, que en 1981 representó el 40.5%, mientras que en el Japón, en los Estados Unidos y en Canadá fue de cerca del 48-49% (siendo la cifra más baja la de Francia, con un 43%), así como su disminución en los últimos 20 años. Según muchos investigadores, este es un indicador de la presencia de actividades económicas no oficiales, "sumergidas". Además, se confirma que esta estructura económica tuvo como base de su desarrollo los sectores más débiles de la fuerza de trabajo, en particular la población femenina. En este sentido, como se verá más adelante, es significativo en Italia la disminución de la población activa, y en particular la femenina, se produjo en el decenio de 1960, que constituyó el período de mayor desarrollo de la economía sumergida.

d) Otro aspecto de la evolución de Italia, que será significativo para la explicación del desarrollo de la PME, es el lento crecimiento de la población urbana, asociado a la tendencia hacia una urbanización en ciudades pequeñas, en comparación con los otros países industrializados (véase el cuadro 3). En 1950, en Italia el 54.3% de la población vivía en áreas urbanas; esta proporción era similar a la del Japón (50.3%) y de Francia (56.2%), y muy inferior a la de los Estados Unidos, el Reino Unido y la República Federal de Alemania. El proceso de urbanización continuó en los 30 años, analizados en todos los países, con tasas inferiores en aquellos que ya tenían una elevada concentración urbana. Sin embargo, en Italia ese proceso fue más lento que en Francia y el Japón, de modo que, en 1980, la población urbana era de 69.3%, siendo entre un 10 y un 30% menor que la de los demás países.

Si relacionamos estos porcentajes con la densidad de población, resulta que, de los países con una cuota de población urbana inferior al 80%, sólo Italia, y en particular el Japón, tienen una alta densidad de

## POBLACION RURAL Y CONCENTRACION EN CENTROS URBANOS (1950-1980)

		Estados Unidos	Japón	Alemania	Francia <sup>a</sup>	Reino Unido <sup>b</sup>	Canadá <sup>b</sup>	Italia <sup>b</sup>
Población urbana	1950	64.2	50.3	72.3	56.2	84.2	60.8	54.3
	1960	70.0	62.5	77.4	62.4	85.7	68.9	59.4
	1970	73.6	71.2	81.3	71.0	88.5	75.6	64.5
	1980	73.7	76.2	84.7	75.2	90.8	75.0	69.3
Proporción en ciudades de más de 100 000 habitantes	1950	48.0	25.3	45.9	34.2	70.4	41.9	36.0
	1960	52.4	33.7	52.9	40.0	70.3	44.2	40.6
	1970	56.9	42.1	53.3	43.5	68.5	53.4	45.0
	1980	56.5	45.6	54.1	46.3	67.8	55.0	49.7
Entre los 20 000 y los 100 000 habitantes	1950	11.7	40.1 <sup>c</sup>	14.4	16.5	18.8	11.8	20.8
	1960	18.6	31.4	16.8	19.4	33.2	16.6	22.2
	1970	17.0	27.3	18.8	13.9	17.1 <sup>d</sup>	17.1 <sup>d</sup>	23.3
	1980		26.4		13.6		14.6 <sup>d</sup>	25.1
Entre los 5 000 y los 20 000 habitantes	1970	16.9	23.0	18.1	14.7 <sup>e</sup>		0.3 <sup>f</sup>	26.2
	1980		15.7		9.6		0.3 <sup>f</sup>	27.1
Densidad por km <sup>2</sup>	1970	22.0	280.0	240.0	93.0	228.0	2.0	178.0
	1981	25.0	316.0	247.0	100.0	228.0	3.0	188.0

Fuente: Naciones Unidas, *Demographic Yearbook*, varios años. La proporción de población urbana está tomada de: Naciones Unidas, "Estimates and projections of urban, rural and city populations, 1950-2025: The 1982 assessment", Nueva York, 1985.

<sup>a</sup>Los años de censos son 1954, 1962, 1968 y 1975.

<sup>b</sup>Reino Unido, Canadá e Italia tienen como años de censos 1951, 1961, 1971, 1981.

<sup>c</sup>1955.

<sup>d</sup>Se considera la población en ciudades de más de 10 000 habitantes.

<sup>e</sup>Se consideran desde los 2 000 hasta los 20 000, el año es 1968.

<sup>f</sup>Se considera sólo la clase 5 000-10 000.

habitantes por km<sup>2</sup> (188 y 316 habitantes por km<sup>2</sup>, respectivamente; mientras que los Estados Unidos, Francia y Canadá tienen 25, 100 y 3 habitantes por km<sup>2</sup>, respectivamente). Considerando que una elevada densidad demográfica denota una tendencia natural hacia la urbanización, se puede decir que en el Japón y, más aun en Italia, este proceso no constituye una característica significativa de la evolución de la sociedad, en comparación con los demás países industrializados.

Un segundo aspecto del proceso de urbanización que diferencia a Italia de los otros países, es la tendencia a la concentración en ciudades pequeñas. En 1970, en Italia el 49.5% de la población urbana vivía en ciudades de menos de 100 000 habitantes, cifra que en 1980 había aumentado a 52.2%. En otros países, la importancia de la urbanización en este tipo de ciudades era mucho menor y, además, disminuyó (el Japón, el caso más similar a Italia en este aspecto, con una cifra cercana al 50.3%, en 1970, pasó, en 1980, a 42.1% de población urbana en ciudades de menos de 100 000 habitantes).

Lo que se pretende subrayar es la presencia de muchos centros urbanos de pequeño tamaño. En 1981, el 27.1% de la población de Italia, vivía en centros de 5 000 a 20 000 habitantes, cifra que en el Japón era de 15.7%, y en Francia de 9.6%; y esta cifra disminuía en los demás países, mientras que en Italia aumentaba. Esta característica es de particular importancia en la explicación del desarrollo de las PME, como se verá en los capítulos siguientes.<sup>2</sup>

e) Por último, la industrialización de Italia se caracteriza por una presencia creciente de pequeñas y medianas empresas (PME). Estas demostraron ser un elemento de dinamismo, en particular las de tamaño medio (100-499 empleados), y contribuyeron, además, activamente al crecimiento del empleo.

En 1951, el 53% del empleo manufacturero estaba localizado en empresas de menos de 100 trabajadores; 30 años después, este porcentaje se había elevado a 59%. La participación de tales empresas en las ventas aumentó desde 1973 hasta 1981, de 43 a 46%, y su aporte al producto manufacturero, de 43 a 47%, manteniendo su participación en las exportaciones industriales en 17%. Al interior de esta categoría, disminuyó la importancia relativa del empleo de las "microempresas" (menos de 10 trabajadores) y aumentó la de las "pequeñas" (10-99 trabajadores).

Las empresas "medianas", entre 100 y 499 trabajadores, aumentaron significativamente en la última década (1973-1982) su participación en las ventas, en el producto y en las exportaciones, en contraste con las empresas "grandes" (más de 500 trabajadores), que en las tres últimas décadas perdieron participación en el empleo (de 26% en 1951 a 20% en 1981) y en la última década (1973-1981) en las ventas, producto y exportaciones: en las ventas, de 27 a 13%; en el producto, de 27 a 11%, y en las exportaciones, de 57 a 53%. (Véase el cuadro 4.)

Al comparar la situación de Italia con la de otros países avanzados, quedan en evidencia dos rasgos distintivos:

i) en Italia la PME tiene mayor gravitación que en los demás países;  
 ii) la importancia relativa de las PME aumenta a lo largo del tiempo, en tanto que en otros países disminuye. Mientras en Italia el empleo en las empresas "grandes" —entre 1961 y 1981— disminuyó de 22 a 20%, en los Estados Unidos —entre 1963 y 1976— aumentó de 43 a 55%; en la República Federal de Alemania —entre 1961 y 1971— se incrementó de 46 a 50%; en Francia —entre 1962 y 1973— se elevó de 38 a 40%, y en el Japón —entre 1969 y 1978— subió de 31 a 37% (véase el cuadro 5). En lo que se refiere a ventas, mientras en Italia en 1981 las empresas con más de 200 empleados generaban el 35% de las ventas, en los Estados Unidos y la República Federal de Alemania superaban el 80% (véase el cuadro 6).

## 2. Estructura de la industria manufacturera

La evolución de la PME forma parte del desarrollo de toda la industria italiana. Además, para entender mejor su papel en el crecimiento del sector industrial, el análisis debe relacionarse con los cambios estructurales que intervinieron en esto, con la evolución relativa de las diferentes industrias y con sus diferenciaciones en las distintas regiones de Italia. El análisis del desarrollo regional tiene particular significación tanto por las características socioculturales que hacen de Italia un país con fuerte autonomía regional, como por el dualismo entre regiones pobres y regiones ricas, industrializadas. Esto último constituye una constante en el desarrollo económico del país, y también es importante para caracterizar y explicar la difusión de la PME, que, en efecto, no fue homogénea en el país.

Cuadro 4

### ITALIA: IMPORTANCIA DE LA PME EN LA ESTRUCTURA INDUSTRIAL MANUFACTURERA: ALGUNOS INDICADORES

Tamaño de empresas	Estructura del empleo				Ventas <sup>a</sup>		PNB <sup>a</sup>		Exportaciones <sup>b</sup>	
	1951	1961	1971	1981	1973	1981	1973	1981	1975	1981
1 - 9	29.6	25.3	20.3	22.8	43.1	46.3	43.8	47.1	17.2	17.7
10 - 99	23.0	30.1	32.7	36.1						
101 - 499	21.2	22.4	23.2	21.3	30.0	41.1	28.6	42.7	26.0	28.9
500 - 999	9.3	8.0	7.7	6.8	13.4	1.4	14.7	1.4	56.8	53.4
1 000 y más	17.0	14.2	16.1	13.0	13.5	11.2	12.3	9.8		

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

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

<sup>b</sup> Para las exportaciones, se consideran los tamaños: 20-100, 100-500, 500 y más.

Cuadro 5

**DISTRIBUCION DEL EMPLEO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA  
POR TAMAÑO DE EMPRESAS. VARIOS PAISES**

País	Año	Menos de 10	10-49	50-199	200-499	500 y más
Estados Unidos	1963	3.3	13.1	9.8 <sup>a</sup>	30.9 <sup>b</sup>	42.9
	1976		32.0 <sup>c</sup>		12.6 <sup>b</sup>	55.4
	1982 <sup>d</sup>		34.1 <sup>c</sup>		13.8 <sup>b</sup>	52.2
Alemania	1961	12.4	12.7	15.9	12.9	46.1
	1971	9.9	12.1	14.9	13.0	50.1
	1982 <sup>d</sup>	-	7.3 <sup>c</sup>	17.5	14.0	61.2
Francia	1962		19.4	25.3	17.8	37.5
	1972		12.1	26.9	21.2	39.8
	1982 <sup>d</sup>		20.4	25.8	20.9	32.9
Japón <sup>f</sup>	1969	33.2		35.6		31.2
	1972	26.3		34.2		39.5
	1978	30.0		33.3		36.7
Italia	1961	25.3		30.1 <sup>g</sup>	22.4 <sup>b</sup>	22.2
	1971	20.3		32.7 <sup>g</sup>	23.2 <sup>b</sup>	23.8
	1981	22.8		36.1 <sup>g</sup>	21.3 <sup>b</sup>	19.8

Fuente: Los datos para Francia, Alemania y para los años 1976 y 1982 de Estados Unidos: Confindustria Documentación de la Conferencia "Piccola industria domani", que se realizó en Venecia en marzo de 1985. Los datos para Estados Unidos 1962 corresponden a la OECD 1971. Para Italia: CENSIS 1984. Para Japón: David J. Story, 1983.

<sup>a</sup>Tamaño 50-99.

<sup>b</sup>Tamaño 100-499.

<sup>c</sup>Tamaño 0-99.

<sup>d</sup>El año 1982 se refiere al sector industrial en general, no sólo a la industria manufacturera.

<sup>e</sup>Tamaño 20-49.

<sup>f</sup>Para el Japón se consideraron los tamaños: menos de 19, 20-299 y 300 y más.

<sup>g</sup>Tamaño 10-99.

Cuadro 6

**DISTRIBUCION DE LAS VENTAS POR TAMAÑOS  
DE EMPRESAS, VARIOS PAISES**

País	Año	Menos de 49	50-199	200 y más
Alemania	1980	5.6	14.6	79.8
	1982	5.4	6.1	88.5
Estados Unidos <sup>a</sup>	1975	7.9	10.1	82.0
Italia	1973	21.2	36.8	42.0
	1981	34.2	30.6	35.2

Fuente: CONFINDUSTRIA, 1983; David J. Story, 1983.

<sup>a</sup>Para Estados Unidos los tamaños son: 0-49, 50-249, 250 y más.

Cuadro 7

## DISTRIBUCION DEL EMPLEO POR INDUSTRIAS, 1981, Y VARIACIONES, 1981-1971

	Italia		Noroeste		Noreste		Centro		Sur	
	1981	Variación 1971-1981								
1) Industrias mineras, transformación de minerales, química	14.6	-4.3	13.0	-16.2	13.5	2.3	16.0	6.8	19.5	6.0
Minerales no metálicos	5.4	-2.4	2.7	-15.3	7.7	7.3	6.4	-6.5	8.1	2.9
Química	4.4	6.1	5.1	-4.0	3.2	14.2	4.8	31.3	4.1	8.3
2) Industria metalmeccánica	37.2	25.9	46.1	10.1	36.1	42.5	24.0	49.8	29.6	68.5
Productos metálicos	11.9	30.7	13.8	25.2	12.9	33.1	7.3	25.2	10.4	57.1
Maquinarias no eléctricas	8.5	31.8	10.3	11.6	11.4	61.4	4.2	37.0	3.8	153.4
Maquinaria para oficina y elaboración de datos	0.6	-13.9	1.1	-23.5	0.1	73.0	0.3	119.1	0.5	-4.0
Electromecánica	8.1	21.2	9.9	4.5	6.2	33.1	6.9	63.3	7.4	51.6
Automotriz	4.6	12.5	7.6	-4.4	1.8	34.1	1.9	125.2	3.9	162.8
Maquinaria e instrumentos	1.2	31.6	1.4	16.6	1.5	57.3	0.8	29.8	0.4	123.1
3) Industrias de alimentos, textiles, cuero y piel, prendas de vestir, madera	44.7	8.0	38.2	-5.9	47.7	17.0	56.2	22.4	44.2	14.2
Muebles y madera	7.5	11.1	4.9	2.2	10.9	21.2	8.7	9.3	8.2	10.7
Calzado y prendas de vestir	10.7	15.4	6.7	-4.8	11.8	25.0	18.1	33.1	11.5	12.7
Textiles	8.3	-8.8	9.8	-17.5	7.4	-3.7	9.8	13.7	3.8	-8.9
Alimentaria básica	4.4	3.2	2.9	-5.8	4.8	5.2	3.9	7.7	9.0	8.7
Papel e imprenta	4.6	17.2	5.1	10.4	4.0	23.6	5.5	18.1	3.1	40.9
Caucho y plástico	3.6	13.9	4.6	-6.3	3.1	61.7	2.6	40.6	2.6	63.4
Cuero y piel	1.4	45.3	0.8	-2.6	1.7	60.0	2.6	78.2	1.5	74.9
Industrias diversas	1.7	23.2	1.6	5.9	1.6	19.9	2.7	40.3	0.9	125.4
<b>Total industria manufacturera<sup>a</sup></b>	<b>100.0</b>	<b>12.0</b>	<b>100.0</b>	<b>-0.5</b>	<b>100.0</b>	<b>22.3</b>	<b>100.0</b>	<b>24.6</b>	<b>100.0</b>	<b>24.8</b>

Fuente: ISTAT, Censos 1971 y 1981, cit. en CONFINDUSTRIA, 1984.

<sup>a</sup> El total no da 100 por haberse incluido el sector energía.

Para este análisis nos basaremos en la evolución de la industria manufacturera durante el decenio 1971-1981. Desde un punto de vista estructural, podemos subrayar que por lo general se produjeron cambios hacia una distribución más equilibrada de la producción entre las diferentes industrias. En efecto, las industrias metalmecánicas y de transformación de metales aumentaron su proporción en la estructura manufacturera, mientras que los productos más tradicionales disminuyeron su trascendencia, sin perder por ello su lugar como industrias más importantes, con el 44.7% de la ocupación manufacturera (véase el cuadro 7). Analizando más detalladamente lo anterior, se observa que, mientras que la industria alimentaria y la industria del calzado y prendas de vestir experimentaron una contracción en la proporción de empleo, y la industria textil una fuerte disminución absoluta, otras industrias de tradición menos consolidada parecen haber sido más dinámicas: la industria de maquinarias y la de productos mecánicos tuvieron un crecimiento del empleo del 31%, llegando a representar más del 8% de la ocupación manufacturera; la industria electromecánica creció en 21.2%, con una participación de 8.1%; la industria de instrumentos de precisión creció en 31.6%, sin lograr, sin embargo, una participación de 2%.

Si consideramos el destino económico del producto,<sup>3</sup> se confirma la tendencia hacia un mayor equilibrio. A nivel nacional, la composición del producto industrial por destino económico en 1981 era la siguiente: bienes de consumo, 31.5%; bienes intermedios, 47.5%, de los cuales el 10% iba a la producción de bienes de inversión, 8.5% a la producción de bienes de consumo y el 26% a finalidades mixtas; 24% era la cuota de los bienes de inversión. En relación con 1973, hubo un aumento de la proporción de los bienes de inversión (2.4) y la de los bienes intermedios para su producción (2.9), mientras que disminuyó la de los otros bienes intermedios (entre 2.3 y 3.9), y se mantuvo la de los bienes de consumo. De modo que la industria de bienes de capital resultó ser la más dinámica en relación con las unidades productivas y el crecimiento del empleo; sin embargo, la producción de bienes de consumo siguió siendo la más importante, con el 40% del empleo y el 31.5% del producto industrial.

En relación a la manera cómo se ha desarrollado en los otros países industrializados la estructura manufacturera, el cuadro 8 muestra la proporción de las industrias tradicionales en cuanto a valor agregado y empleo.<sup>4</sup> En casi todos los países estas industrias representan alrededor de un tercio del valor agregado, con la excepción de una proporción inferior a 25% en la República Federal de Alemania y superior al 40% en Canadá. Salta desde luego a la vista la particularidad de Italia en cuanto a la dirección en que se han dado algunos cambios: entre 1973 y 1980 se registró una ligera disminución del empleo, un incremento en la proporción de valor agregado, y un mejoramiento significativo de la productividad en las industrias tradicionales. En los demás países industrializados,

Cuadro 8

**PROPORCION DE LAS INDUSTRIAS TRADICIONALES EN LA INDUSTRIA  
MANUFACTURERA EN VARIOS PAISES DESARROLLADOS (1973-1983)**

	Estados Unidos		Japón		República Federal de Alemania		Francia		Reino Unido		Canadá		Italia	
	1973	1981	1973	1983	1973	1982	1973	1984	1973	1982	1973	1981	1973	1981
Proporción industrias tradicionales en:														
Valor agregado	31.3	29.2	29.5	27.1	25.0	23.3	32.1	31.8	31.6	31.8	42.3	42.2	30.7	32.1
Empleo	37.5	35.7	37.3	35.6	26.3	23.8	35.5	35.4	35.0	34.4	47.6	46.6	36.4	33.7
Productividad industrias tradicionales														
Valor agregado/empleo	83.5	81.8	79.1	76.1	95.0	97.9	90.4	89.8	90.3	92.4	88.9	90.6	84.3	95.3

Fuente: ONUDI "Handbook of Industrial Statistics", 1986.

estas industrias registraron una disminución relativa tanto en valor agregado como en empleo, además de una estabilidad en la productividad relativa. Por último, cabe subrayar su baja productividad en el Japón y en los Estados Unidos.

En Italia, las modificaciones de la estructura industrial por regiones no fueron de gran trascendencia, pero sí bastante significativas (véase nuevamente el cuadro 7).

Las regiones de mayor tradición industrial (Piamonte, Lombardía y Liguria), concentraban en 1971 casi la mitad de los empleados de la industria manufacturera nacional, con proporciones más elevadas que la media en la industria mecánica (75%), automotriz (83%), caucho y materiales plásticos (67%) y química (55%).<sup>5</sup> En el decenio de 1970, dichas regiones bajaron sus proporciones en 5 puntos porcentuales; esta disminución relativa, y a veces absoluta, del empleo correspondió principalmente a las industrias mecánica y automotriz; a esto se agrega la pérdida de importancia casi general de las industrias del grupo 3, sobre todo en la industria textil. La tendencia a una distribución más equilibrada de las actividades industriales fue aquí más clara. Tomando en cuenta el destino económico de la producción, estas regiones canalizaron su estructura hacia las industrias de bienes de inversión, tanto en la producción final como en la de bienes intermedios.

Por el contrario, fue decepcionante la actuación de las regiones menos industrializadas. En las meridionales, el empleo industrial aumentó en sólo 1.5 puntos porcentuales, llegando en 1981 a 14.7% de la ocupación nacional del sector. Se puede observar que en estas regiones, más que en otras, se localizaron empresas que provenían de regiones más industrializadas, con características de mayor madurez (industrias mecánicas, electromecánicas, automotrices y textiles). Cabe subrayar que, a pesar del mantenimiento de la especialización en las industrias tradicionales y en los bienes de consumo, en el sur de Italia hubo un viraje hacia la producción de bienes intermedios y de capital.

Las regiones del noreste y del centro de Italia tuvieron un crecimiento bastante homogéneo en todas las industrias. Sin embargo, las industrias del grupo 2 fueron las más dinámicas, particularmente la metalmeccánica. Además, las regiones del noreste registraron un importante incremento de la producción de bienes de capital y productos intermedios, tanto en establecimientos (121%) como en empleados (58.6%).

El desarrollo industrial italiano en el decenio de 1970 tuvo una tendencia hacia un equilibrio tanto estructural como territorial. Sin embargo, este proceso no fue tan profundo como para determinar la homogeneización del sistema en su interior, persistiendo el dualismo, o sea, el subdesarrollo del sur del país, caracterizado por la baja participación en el producto industrial, dadas sus características de industria

tradicional o industria madura de la estructura existente. Sin embargo, cabe subrayar dos hechos novedosos y positivos: el rápido desarrollo industrial de las regiones del noreste y del centro, y el aumento de la producción de bienes de inversión, sobre todo en estas mismas regiones. Estas consideraciones son significativas debido a la importancia que tuvo la PME en estos fenómenos.

### 3. Participación de la PME en el desarrollo industrial y su difusión territorial

La PME registró un desarrollo y una difusión importantes en el decenio de 1970. En realidad, se produjo una salida hacia la superficie, hacia la estructura económica formal, de las numerosas iniciativas empresariales que ya se habían iniciado en los decenios anteriores. Sin embargo, el fenómeno no puede limitarse a una simple estructuración de actividades anteriores, sino que es preciso subrayar la difusión de nuevas iniciativas empresariales a partir de lo existente, y la difusión de una evolución económica, tanto bajo la forma de estructura productiva como en la selección de los sectores de actividad, que manifiestan la madurez adquirida por la PME italiana.<sup>6</sup>

La PME participó en los cambios del país, dinamizando incluso su evolución de acuerdo con los rasgos siguientes (véase el cuadro 9):

a) La PME y la microempresa tuvieron un crecimiento mayor a la media en las industrias metalmeccánicas y eléctricas (grupo 2), aunque siguieron constituyendo la estructura más difundida en aquéllas más tradicionales (grupo 3).

b) La microempresa (1-9 empleados) incrementó su presencia proporcional y en términos absolutos en las industrias electromecánicas y de instrumentos de precisión, llegando en esta última a absorber un tercio del empleo total. En cambio, en las industrias tradicionales, el incremento fue menor a la media, y a veces hasta negativo (como en el caso de la industria del calzado y de prendas de vestir y en el de la industria de alimentos).

c) Las empresas pequeñas (10-99 empleados) adquirieron más importancia en la industria mecánica, particularmente en la de máquinas para oficina, manteniendo, sin embargo, en esta última una proporción muy limitada en relación con las otras industrias. Por último, puede subrayarse que este tamaño de empresas tuvo la proporción más alta del empleo manufacturero (36% en 1981), gracias al crecimiento de 3.5 puntos porcentuales experimentado en el decenio.

d) En las empresas mediano-pequeñas y medianas se hizo evidente la disminución de la importancia de las industrias tradicionales, con la sola excepción de la industria de alimentos. Particularmente grave resultó la depresión de la industria textil, que probablemente siguió la evolución

negativa de todo el mundo desarrollado; la consolidación de su presencia en la industria mecánica es significativa. En este tamaño de empresa, el incremento del empleo fue bastante escaso, tanto, que en el decenio disminuyó su participación en el total.

Considerando la distribución desde el punto de vista del destino económico de los productos, la PME incrementó su presencia en casi todos los sectores, pero especialmente en la industria de bienes de inversión. En este sector, entre 1971 y 1981, las microempresas y las empresas pequeñas (hasta 99 empleados) incrementaron su participación, pasando de 42.5% a 51.5% del empleo total de la industria; mientras que en la producción dirigida al consumo, su crecimiento fue mucho menor (sin embargo, este tamaño de empresas mantuvo más de dos tercios del empleo en la producción para el consumo). De lo anterior se desprende la existencia de una modificación en el patrón tecnológico, que habría provocado, en los distintos sectores, una disminución en el tamaño "característico" de las empresas.

La difusión regional de la PME no fue homogénea durante el decenio pasado, pues se fortaleció más en unas regiones que en otras. En 1981, la caracterización más frecuente, de acuerdo con la estructura de empresas, permite subdividir el país en las siguientes áreas (véanse el cuadro 10 y los gráficos 1 y 2).

Las regiones del noroeste, las del mencionado triángulo industrial (Génova, Turín, Milán), contaban aún con una importante presencia de empresas grandes, a pesar de una disminución de empleados en éstas. En muchas áreas de estas regiones hubo un crecimiento importante y novedoso de la PME, junto a la estructura preexistente de predominio de la gran empresa.

Las regiones del noreste y del centro, en particular toda la costa adriática hasta el sur, se caracterizan por una presencia elevada de la PME. A éstas se pueden agregar algunas provincias en el norte de Lombardía, la región que ha tenido un crecimiento más amplio y difundido de este tipo de empresas. En el cuadro 10 se puede observar cómo las variaciones positivas mayores en número de empleados de las empresas de menos de 100 empleados se registraron en las regiones del centro y del noreste.

El centro de Italia seguía caracterizado por una alta presencia de pequeñas empresas (las de menos de 20 empleados superaban el 40%, y las de menos de 100 empleados llegaban al 75% del empleo industrial total de la región), gracias a un incremento del empleo en estos tamaños de alrededor de 30%. Las regiones del noreste registraron incrementos aún mayores del empleo en la PME; en 1981, estas regiones tenían la concentración más alta de empleo en pequeñas empresas (20-100 empleados), con el 65.4% del total industrial.

El sur, con algunas provincias del centro, donde intervino de manera especial la *Cassa per il Mezzogiorno* (Caja para el Sur), fuertemente

Cuadro 9

## ITALIA: ESTRUCTURA DEL EMPLEO EN UN CONJUNTO DE SECTORES INDUSTRIALES

*(Proporción en 1981 y variación entre 1971 y 1981)*

Industrias	Tamaño	1 - 9		10 - 99		100 - 499		500 y más		Total	
		1981	1971/ 1981	1981	1971/ 1981	1981	1971/ 1981	1981	1971/ 1981	1981	1971/ 1981
1) Industrias mineras, transformación de minerales, química											
Primera transformación metales		3.5	33.1	15.4	2.5	21.7	(11.4)	59.4	(15.1)	100.0	(10.8)
Minerales no metálicos		18.9	5.1	46.1	(2.9)	26.6	(2.9)	8.4	(12.6)	100.0	(2.4)
Química		7.1	43.2	25.1	16.3	30.3	9.5	37.5	(6.3)	100.0	6.2
Fibras artificiales		1.1	311.2	8.6	407.6	15.0	38.3	75.3	(50.3)	100.0	(39.1)
2) Industria metalmeccánica											
Productos metálicos		31.5	29.5	41.0	30.4	17.4	14.8	10.1	81.2	100.0	30.7
Maquinarias no eléctricas		14.7	65.7	40.0	50.1	25.8	14.3	19.5	10.0	100.0	31.8
Maquinaria para oficinas y elaboración de datos		13.1	12.8	16.3	158.4	18.9	106.1	51.7	(41.9)	100.0	(13.9)
Electromeccánica		13.3	91.4	25.1	39.2	25.4	27.0	36.2	(3.5)	100.0	21.2
Automotriz		1.9	99.5	10.2	34.7	13.4	33.2	74.5	6.0	100.0	12.5
Maquinaria e instrumentos de precisión		29.5	156.5	31.8	10.1	24.5	21.2	14.2	(7.7)	100.0	31.6
3) Industrias de alimentos, textiles, cuero y piel, prendas de vestir											
Muebles y madera		49.5	11.6	41.4	16.6	8.5	(3.4)	0.6	(57.2)	100.0	11.1
Calzado y prendas de vestir		28.3	9.6	49.2	52.5	17.4	(15.7)	5.1	(35.6)	100.0	15.4
Textiles		22.9	37.0	41.7	7.1	27.9	(23.2)	7.5	(57.3)	100.0	(8.9)
Alimentaria básica		38.1	1.7	32.6	6.0	20.9	16.9	8.4	(22.1)	100.0	3.2
Papel e imprenta		22.7	46.7	38.5	16.1	24.5	4.4	14.3	8.3	100.0	17.2
Caucho y plástico		20.0	57.7	39.9	35.9	20.1	4.1	19.5	(19.6)	100.0	13.9
Cuero y piel		34.3	70.9	50.9	43.0	13.6	14.6	1.2	(8.2)	100.0	45.3
Industrias diversas		39.7	67.5	42.4	17.6	15.2	(8.2)	2.7	(45.2)	100.0	23.1
<b>Total industria manufacturera</b>		<b>22.8</b>	<b>26.6</b>	<b>36.0</b>	<b>24.1</b>	<b>21.3</b>	<b>2.6</b>	<b>19.9</b>	<b>-6.7</b>	<b>100.0</b>	<b>12.2</b>

Fuente: CENSIS 1984, sobre la base de censos de 1971 y 1981.

Cuadro 10

**DIFUSION DE TAMAÑOS DE EMPRESA POR ZONAS GEOGRAFICAS: DISTRIBUCION  
PORCENTUAL Y VARIACIONES INTERCENSALES<sup>a</sup> DEL EMPLEO**

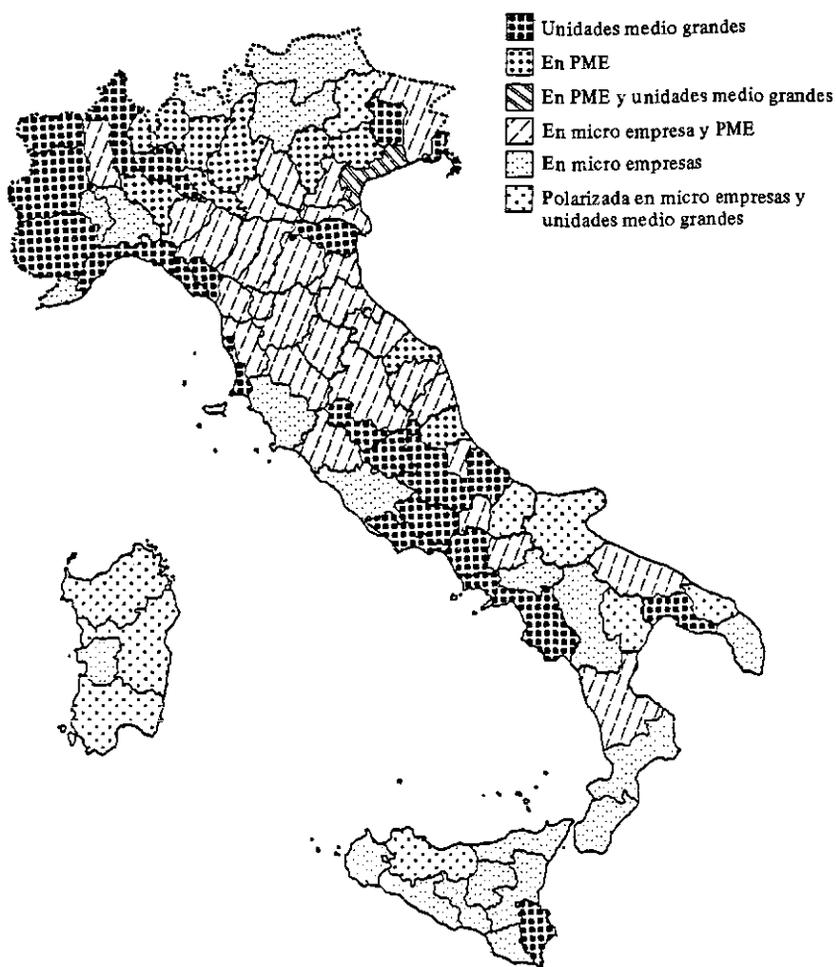
	Noroeste		Noreste		Centro		Sur		Total	
	1971	1981	1971	1981	1971	1981	1971	1981	1971	1981
<b>A. Distribución porcentual del empleo por tamaño de empresa</b>										
Hasta 9 empleados	4.3	6.7	13.9	9.8	13.5	19.5	30.7	21.5	8.9	8.1
10 - 99	41.1	50.4	51.6	65.4	55.6	54.6	36.3	42.7	49.4	58.7
100 - 499	36.4	32.5	27.0	19.5	25.0	21.8	18.4	19.1	26.8	27.1
Más de 500	18.2	10.4	7.5	5.3	5.9	4.2	14.6	16.6	14.9	6.1
<b>B. Variaciones intercensales</b>										
Hasta 9 empleados		30.2		38.2		28.3		4.3		26.6
10 - 99		12.0		30.7		30.7		37.3		24.1
100 - 499		(7.8)		14.6		12.7		20.0		2.6
Más de 500		(20.7)		(6.0)		19.3		46.5		(6.7)
<b>Total</b>		<b>(0.5)</b>		<b>22.3</b>		<b>24.6</b>		<b>24.8</b>		<b>12.2</b>

Fuente: CONFINDUSTRIA sobre datos censales, 1983.

<sup>a</sup>La distribución porcentual se refiere a una definición de los tamaños diferente de los análisis censales. Calculada la media entrópica de cada actividad industrial (son 128), se agregan, por grupos homogéneos según el promedio de los tamaños definidos en el cuadro; mientras que las variaciones están basadas en los datos censales.

Gráfico 1

PROVINCIAS SEGUN LA CARACTERIZACION DEL TAMAÑO  
DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, 1981



Fuente: Censio, 1984, p. 75.

Gráfico 2

**PROVINCIAS SEGUN EL INCREMENTO ABSOLUTO Y RELATIVO DE LOS EMPLEADOS:  
EN PEQUEÑAS EMPRESAS (10-99 EMPLEADOS), 1971-1981<sup>a</sup>**



Fuente: Censis, 1984, p. 81.

<sup>a</sup>Incremento nacional relativo: 24,1 por ciento.

Incremento promedio absoluto para provincia: 4 164.

polarizado en microempresas y grandes empresas, contaba con la presencia de polos industriales de gran dimensión. A propósito de esto, se puede señalar que, no obstante la existencia de una estructura industrial más equilibrada, las microempresas y las grandes empresas poseían en estas regiones, en 1981, el 38% del empleo (45% en 1971), mientras que esta proporción en las otras regiones fluctuaba entre 15% y 23%. El sur tuvo una difusión de la PME bastante alta, pero su escasa presencia de ésta, al comienzo del decenio de 1970, hizo que esta región no fuera área fecunda para el desarrollo de la PME.

#### 4. Evolución económica de la PME y la gran empresa

El mayor dinamismo logrado por la pequeña y mediana empresa en el decenio de 1970 no se expresó sólo a través de la ampliación de su presencia en la estructura industrial y de su creciente participación en el producto nacional. Uno de los aspectos más interesantes y de mayor trascendencia fue el mejoramiento de las características productivas de la PME, no sólo como tipo de producción, sino también como niveles de productividad, de inversión, de producción exportada y de rentabilidad. La PME ha tenido un crecimiento cualitativo que le ha permitido superar el atraso en los niveles productivos, convirtiéndola en una seria alternativa a la gran empresa y, en todo caso, un componente no de segunda clase de la estructura industrial italiana; y todo ello, sin perder una de sus características más importantes: la flexibilidad.

En términos generales, la participación de la PME en el PNB y en la facturación fue creciente durante el decenio de 1970; en efecto aumentó su participación en el PNB en 4 puntos porcentuales, llegando a superar el 50%, y en la facturación, en un punto porcentual, alcanzando un 51.6% del total.<sup>7</sup> En efecto, las tasas de variación en el decenio (véase el cuadro 11) muestran una complementación entre gran empresa y PME, a nivel macroeconómico: la PME tuvo fluctuaciones económicas conforme al ciclo, mientras que la empresa de grandes dimensiones reaccionó tardíamente, presentando casi una evolución anticíclica. En 1975, año de crisis, la tasa real de crecimiento de las ventas fue negativa y, en el año siguiente, muy positiva para todos los tamaños de empresa. Sin embargo, en la crisis, la depresión fue más profunda para los tamaños menores de empresas, mientras que al año siguiente el desempeño fue mejor en la PME que en la gran empresa; esto resultó todavía más claro en 1977. El período 1978-1980 presentó una evolución similar, siendo 1978 el año de la crisis: la gran empresa mantuvo el crecimiento en el año, experimentó una mejoría en el año siguiente, pero después encontró dificultades; en cambio, la PME sufrió los efectos de la crisis en ese mismo año, para recuperarse después con una cierta estabilidad. Lo anterior parece confir-

Cuadro 11

**FACTURACION POR TAMAÑO DE EMPRESAS: CONTRIBUCION  
PORCENTUAL E INCREMENTOS 1973-1980**

	20-99	100-199	200-499	500 y más	Variaciones Total de precios de consumo	
<b>Contribución porcentual a la formación de la facturación (promedios trienales)</b>						
1972-1974	22.3	12.4	15.9	49.4	100.0	
1978-1980	22.3	12.9	16.4	48.4	100.0	
<b>Tasas de incremento anual en relación al año anterior (valores corrientes)</b>						
1973	44.8	35.6	27.5	25.0	30.2	10.4
1974	44.5	44.1	39.0	38.9	41.1	19.4
1975	4.6	6.3	7.3	9.2	7.5	17.2
1976	36.2	35.5	35.3	34.9	35.3	16.5
1977	22.7	19.7	21.6	16.1	18.9	18.1
1978	14.7	14.5	14.1	18.1	16.3	12.4
1979	29.2	26.2	27.2	22.4	25.2	15.7
1980	22.5	27.8	22.4	17.5	20.8	21.1
<b>Tasa media 1973-1980</b>	<b>27.4</b>	<b>26.2</b>	<b>24.3</b>	<b>22.7</b>	<b>24.4</b>	<b>16.3</b>

Fuente: CENSIS, 1984, sobre datos censales.

mar que, en períodos de coyuntura desfavorable, la disminución de la demanda afecta en mayor grado a las unidades productivas de menor tamaño, pero éstas pueden adaptarse rápidamente a la evolución de la demanda por la mayor flexibilidad productiva, particularmente en la utilización de mano de obra.

Esta complementación fue posible gracias al dinamismo demostrado por la PME, la cual, por lo general, pasó a través de profundas transformaciones productivas, que determinaron una homogeneización en los niveles de productividad e inversión en todos los estratos de empresas (véase el cuadro 12).

Las notorias diferencias que existían a comienzos del decenio de 1970 entre la PME y las grandes empresas, en términos de nivel de productividad, se atenúan y aproximan notablemente: en 1972, el nivel de productividad de las empresas de entre 20 y 99 empleados equivalía a dos tercios del nivel prevaleciente en las empresas grandes, y en 1980 la diferencia entre ambos niveles se había reducido a 6%, aumentando

después para llegar a alrededor del 10%. En cuanto a la inversión, la de las PME creció a tasas muy superiores, casi doblando la de las grandes empresas; de modo que, en el trienio 1978-1980, la PME absorbió casi la mitad de la inversión en industria manufacturera (49.2%), ganando 5 puntos porcentuales en relación al trienio 1972-1974. Esta evolución homogeneizó los niveles de inversión per cápita: si en 1972 había una diferencia de hasta más del 100% entre gran empresa y PME, en 1980 los valores eran prácticamente iguales para las empresas de más de 100 empleados, y sólo inferior en 8% para las menores. Entre 1980 y 1983, la gran empresa ha llevado a cabo un proceso de reestructuración bastante profundo, de modo que en 1983 la inversión fija por empleado en esta categoría era significativamente mayor que en las empresas de tamaño menor; sin embargo, estas últimas (menos de 500 empleados) siguen siendo muy homogéneos entre sí. La inversión por empleado es un indicador del nivel de mecanización, por lo que puede afirmarse que la PME modernizó sus técnicas productivas. Por último, la rentabilidad de la inversión ha sido siempre más elevada para la PME que para la gran empresa. En 1981, la distancia entre los valores de la rentabilidad para los diferentes tamaños de empresas había disminuido, manteniéndose de todos modos elevada (264 y 234 para la PME, y 158 para la gran empresa) (véase de nuevo el cuadro 12).

Así pues, gracias a un intenso proceso de transformación y de capitalización, se logró una evolución hacia la disminución de las diferencias de productividad y de niveles de inversión entre los diversos tamaños de empresas. Esto justifica considerar que hubo una evolución tecnológica de la PME de gran importancia, que la puso en condiciones de competir con la gran empresa, por lo menos en segmentos del mercado. En el capítulo 3 intentaremos analizar la transformación tecnológica de la PME.

La idea de que la PME obtuvo un crecimiento y un lugar en el sistema productivo italiano gracias a su capacidad de sustraerse a los costos sociales que pesan sobre las empresas (impuestos y costo del trabajo definido por contratación nacional, garantías a los trabajadores), no pareció confirmarse en el decenio de 1970. En efecto, el crecimiento de este costo fue entonces mayor para las empresas de menor tamaño que para las grandes empresas, de modo que hacia finales de la década no había grandes diferencias.<sup>8</sup>

## 5. La PME en las exportaciones italianas

En los últimos años se ha reconocido un papel importante a la PME por su actividad exportadora y por el crecimiento que ha tenido, mientras que la economía en su conjunto atravesaba por dificultades y perdía dinamismo en los mercados internacionales.

Cuadro 12

## RELACIONES PRINCIPALES EN LA EVOLUCION ECONOMICA DE LA PME

	Año	20-99	100-199	200-499	500 y más	Total
Producto bruto, contribución porcentual (medias trienales)	1972-1974	21.2	10.5	16.0	52.3	100.0
	1978-1980	22.1	13.1	16.5	48.3	100.0
PNB por empleado (tasa media anual de incremento)	1973-1980	25.5	24.0	21.6	19.8	22.2
Indices de PNB por empleado (industria manufacturera = 100)	1972	75.0	92.0	102.2	116.6	100.0
	1976	82.8	94.4	101.5	110.3	100.0
	1980	93.6	102.4	106.5	100.4	100.0
	1983	92.9	98.5	103.1	103.1	100.0
Contribución porcentual al volumen de inversión fija (medias trienales)	1972-1974	19.7	10.6	14.3	55.4	100.0
	1978-1980	20.8	12.7	15.7	50.8	100.0
Tasa media anual de incremento	1973-1980	20.3	19.5	16.0	10.9	14.6
Indices de inversión fija por empleado (industria manufacturera = 100)	1972	61.5	76.5	92.9	132.4	
	1976	75.2	88.8	89.2	120.2	
	1980	92.3	102.9	103.5	102.0	
	1983	88.3	91.1	92.9	110.1	
Rentabilidad de la inversión (producto bruto-gastos empleados/inversión)	1972	132.0	114.0		63.0	87.0
	1981	260.0	234.0		158.0	204.0
Gastos de empleo (tasa media anual de incremento)	1973-1980	23.2	21.6	20.8	18.7	20.5
Indices (industria manufacturera = 100)	1972	69.7	86.6	99.2	122.4	100.0
	1976	76.8	91.2	99.2	114.0	100.0
	1980	85.8	95.2	101.0	108.2	100.0

Fuente: CENSIS, 1984; CONFINDUSTRIA, 1984; sobre la base de las encuestas industriales. Los datos de 1983, son de la encuesta anual ISTAT.

Cuadro 13

**BALANCE COMERCIAL ITALIANO***(Miles de millones de liras y variación respecto al año anterior)*

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
<b>Exportaciones</b>											
Fob	12 989	19 826	22 866	31 167	39 968	47 505	59 926	66 719	86 040	99 237	110 537
Variación porcentual	19.7	52.6	15.3	36.3	28.2	18.9	26.1	11.3	29.0		
<b>Exportaciones</b>											
Cif	16 343	26 715	25 200	36 731	42 429	47 868	64 597	85 564	103 674	116 216	122 002
Variación porcentual	45.1	63.5	(5.7)	45.8	15.5	12.8	34.9	32.5	21.2		
Saldo	(3 354)	(6 889)	(2 333)	(5 564)	(2 462)	(363)	(4 671)	(18 845)	(17 634)	(16 985)	(11 465)

Fuente: ICE y ISTAT, cit. en CONFINDUSTRIA, 1984 y C. Pepe 1984.

La economía italiana, debido a su condición de país deficitario en recursos naturales, materias primas y alimentos, siempre tuvo dificultades para mantener el equilibrio de balance de pagos. La crisis en el decenio de 1970, el aumento del precio del petróleo y la reducción del crecimiento del comercio mundial, tuvieron un profundo impacto sobre el sistema económico italiano y, particularmente, sobre su capacidad de mantener el equilibrio exterior. El cuadro 13 muestra la evolución de las exportaciones e importaciones entre 1973 y 1982. El balance comercial fue siempre negativo, con valores más elevados, bajo el impacto de las crisis petroleras (1974-1975 y 1979-1980). Además, las variaciones de las exportaciones no fueron muy elevadas y, en particular en los últimos años, fueron inferiores a las de las importaciones. En términos reales, las exportaciones crecieron 5.5% en 1981 y el año siguiente la variación fue negativa (0.5%).

Cabe subrayar que en 1982 se registró una reducción en el comercio mundial; de modo que, en última instancia, la evolución del comercio exterior italiano fue relativamente positiva, dada la situación general de la economía mundial.<sup>9</sup> Sin embargo, la dinámica de las exportaciones fue claramente insuficiente para lograr un mayor equilibrio en las relaciones económicas exteriores. Esto no permite ser optimista en relación con su desarrollo futuro, por dos razones, entre otras:

La evolución del comercio mundial no permite esperar un crecimiento elevado, debido en particular a la crisis de los países en desarrollo y a las tendencias hacia el proteccionismo en los países industrializados.

La estructura de las exportaciones se caracteriza por una cuota muy elevada de productos de industrias maduras, por lo que está sujeta a la competencia de los países de nueva industrialización.

Según la investigación de Mediocrédito (véase el cuadro 14), en 1973 las industrias tradicionales —alimentaria, textil, cuero y calzado, muebles y madera— representaban el 20.4% de las exportaciones y, en 1978, habían elevado su participación a 25.4%;<sup>10</sup> entretanto, las industrias químicas disminuyeron la suya de 10.1% a 4.6%, lo mismo que la industria automotriz (de 15.1% a 11.3%); asimismo, mientras las exportaciones de maquinaria no eléctrica aumentaron su participación (de 16.5% a 21.5%), las de mecánica de precisión disminuyeron (de 14.3% a 13.3%).

Como hemos visto, la PME tuvo un papel positivo en la evolución de las exportaciones, incrementando su participación (véase el cuadro 4); mientras las empresas pequeñas (20-99 empleados) mantuvieron su proporción, las empresas medianas (100-500 empleados) la aumentaron, pasando de 26% en 1975 a 28.9% en 1981. Así, en ese año, casi la mitad (46.6%) de las exportaciones manufactureras procedían de la PME.<sup>11</sup>

En este análisis no se ha tenido en cuenta la microempresa (menos de 20 empleados), para la cual no se cuenta con una evaluación oficial y

sistemática. Con el fin de llenar este vacío, puede ser de utilidad citar una investigación realizada por CENSIS, de la cual resulta una estimación de 3 700 mil millones de liras en exportaciones del sector artesanal en 1979 (4 453 millones de dólares).<sup>12</sup> Esta investigación sólo considera las industrias más tradicionales,<sup>13</sup> donde tiene mayor presencia esta estructura productiva. Sin embargo, considerando las exportaciones totales de estas industrias, según lo revelado por ISTAT, las exportaciones de las empresas artesanales representan el 17.2% del total, lo que constituye una cantidad muy significativa.

Esto adquiere mayor significación si se considera que la estructura de las exportaciones de la PME se caracteriza por una cifra elevada de productos de las industrias tradicionales (véase el cuadro 15). Las empresas de menos de 500 empleados constituían la fuente de más del 75% de las exportaciones en las industrias textil, de prendas de vestir, cuero, calzado, madera, muebles, papel, artículos fotográficos y materiales

Cuadro 14

**EMPRESAS EXPORTADORAS POR RAMA DE ACTIVIDAD**

*(Miles de millones de liras)*

Ramas de actividad	Exportación				Exportación sobre ventas	
	Indagación 1973		Indagación 1978		Inda- gación 1973	Inda- gación 1978
	Valor	%	Valor	%		
Alimentario y tabaco	405.9	5.5	1 716.5	6.4	15.3	20.5
Textiles	492.9	6.6	2 068.8	7.7	30.4	39.0
Prendas de vestir	132.9	1.8	718.3	2.7	22.2	29.5
Piel, cuero y calzado	379.0	5.1	1 590.7	5.9	57.4	58.9
Muebles y madera	103.3	1.4	715.0	2.7	20.6	31.3
Transformación de metales	521.3	7.0	1 841.9	6.9	17.1	25.0
Maquinaria no-eléctrica y carpintería	1 222.8	16.5	5 772.9	21.5	32.5	41.4
Maquinaria eléctrica e instrumentos de precisión	1 065.5	14.3	3 578.0	13.3	35.5	35.5
Automotriz	1 119.6	15.1	3 034.1	11.3	34.2	35.4
Otros medios de transporte	146.9	2.0	833.6	3.1	41.3	46.5
Minerales no metálicos	261.0	3.5	1 136.4	4.2	24.2	30.5
Química	748.8	10.1	1 238.3	4.6	32.2	22.1
Derivados del petróleo y del carbón	151.7	2.0	350.2	1.3	15.7	8.5
Papel	74.2	1.0	421.7	1.6	15.5	21.0
Imprenta	57.3	0.8	158.5	0.6	11.7	15.7
Industrias diversas	544.0	7.3	1 664.3	6.2	30.5	38.1
<b>Total</b>	<b>7 427.1</b>	<b>100.0</b>	<b>26 839.2</b>	<b>100.0</b>	<b>27.0</b>	<b>32.1</b>

Fuente: Mediocrédito, cit. en W. Scott, 1984.

Cuadro 15

## EXPORTACIONES POR TAMAÑO DE EMPRESA E INDUSTRIAS, 1981

(Porcentajes)

Industria	Tamaño de la empresa							Total
	20-49	50-99	100-199	200-499	20-499	500-999	1000 y más	
Alimentos y tabacos	13.5	14.3	21.6	17.6	67.0	11.5	21.5	100.0
Textiles	15.9	17.4	22.1	21.3	76.7	9.9	13.4	100.0
Prendas de vestir	16.1	15.6	22.3	27.9	81.9	9.9	8.2	100.0
Calzado	27.7	26.3	22.8	13.0	89.8	10.2	-	100.0
Cuero y piel	33.8	17.6	23.5	25.1	100.0	-	-	100.0
Madera	23.3	24.0	24.5	21.5	93.3	6.7	-	100.0
Muebles	27.7	21.2	20.4	23.4	92.7	7.3	-	100.0
Productos metalúrgicos	2.0	5.3	7.0	12.3	26.6	9.1	64.3	100.0
Mecánica	6.5	9.2	13.8	17.2	46.7	9.8	43.5	100.0
Automotriz	1.4	2.0	3.0	5.7	12.1	5.0	82.9	100.0
Transformación de minerales no metálicos	12.8	16.2	22.6	16.1	67.7	8.4	23.9	100.0
Química	2.1	3.2	8.3	16.7	30.3	19.0	50.7	100.0
Caucho	3.4	3.1	11.3	14.0	31.8	68.2	-	100.0
Papel	4.1	7.8	11.9	17.3	41.1	29.2	29.7	100.0
Editorial	6.8	12.5	13.5	15.3	48.1	6.0	45.9	100.0
Artículos fotográficos	16.7	33.3	3.3	46.7	100.0	-	-	100.0
Materias plásticas	16.6	21.3	24.6	26.1	88.6	7.7	3.7	100.0
Manufacturas varias	23.7	20.0	17.1	18.1	78.9	21.1	-	100.0

Fuente: ISTAT en CENSIS 1984 y C. Pepe, 1984.

plásticos, y el 67% en la industria alimentaria. En industrias como la metalúrgica, la química y del caucho, la proporción de exportaciones correspondiente a la PME es de alrededor de 30%, y en la industria mecánica casi llega a 50%; en la industria automotriz le corresponde sólo el 12%.

En conclusión, la PME tiene una participación muy elevada en las exportaciones manufactureras, llegando a representar la mitad de éstas. En el decenio pasado, esta participación aumentó, pero poco; sin embargo, este hecho constituye un éxito si se considera la alta competencia a que estaban sometidas las empresas exportadoras debido a la crisis económica que se producía en los países desarrollados, principales mercados de venta. (En 1981, el 65% de las exportaciones se dirigía a los países pertenecientes a la OCDE.) En esta evolución positiva, y quizás excepcional, las empresas de tamaño mediano fueron las más dinámicas, tanto en relación con el volumen de las exportaciones como en su desarrollo hacia una producción más compleja, en particular en el caso de la industria mecánica.

Para conocer los rasgos generales de la empresa exportadora italiana, y particularmente de la PME, puede utilizarse una investigación sobre una muestra de 250 empresas exportadoras de Lombardía.<sup>14</sup> Los resultados de esta investigación indican una mayor presencia relativa en la actividad exportadora de las empresas siguientes:

a) las de 100 a 500 empleados, entre las cuales la frecuencia de empresas exportadoras es muy elevada (más de 80%);

b) las de constitución más antigua: más del 87% de las empresas que iniciaron sus actividades antes de 1960 son exportadoras;

c) las de estructura de propiedad del tipo sociedad por acciones, que representan el 61.2% de las empresas exportadoras. El 82% de las presentes en la muestra son exportadoras; este porcentaje disminuye considerablemente en el caso de los otros tipos de propiedad;

d) las que producen bienes finales para utilización industrial y otros productos intermedios. De las empresas que resultaron ser exportadoras, sólo 34% son de industrias de bienes de consumo, mientras que 51.6% producen para la industria. Además, observando la frecuencia de las empresas exportadoras en cada grupo de la muestra, el 69% de las que producen bienes de consumo son exportadoras; este porcentaje sube a 81% en las que producen para la industria.

Además, se puede subrayar que:

a) La casi totalidad de las empresas exportadoras (91.2%) no producen con licencia, o sea, utilizan tecnologías propias.

b) La propensión hacia la exportación (la relación entre exportaciones y ventas totales), en 209 empresas de la muestra analizada, creció entre 1975 y 1980 de un 27.2% a 29.4%, con un valor máximo de 32.8%, en 1978.

c) Las industrias en que es más elevada la propensión hacia la exportación son las mecánicas, metalúrgicas, automotriz, del calzado, de prendas de vestir, de la madera y del mueble; las industrias que registraron un crecimiento en la tendencia hacia la exportación fueron la metalúrgica, la de prendas de vestir, de los alimentos y del cine y fotografía.<sup>15</sup>

d) El producto, la calidad y el diseño son los factores de competencia en las exportaciones: el 32.7% de las empresas indica en estos factores el punto de fuerza de sus exportaciones, mientras que el precio y la imagen de la empresa participan con un 18%, aproximadamente.<sup>16</sup>

Si bien la participación en las exportaciones por parte de la PME no tuvo un crecimiento significativo, al profundizar el análisis y aplicarlo también al caso particular de las empresas de Lombardía, se observa una evolución de esta estructura de empresa hacia la internacionalización. En efecto, la creciente propensión a la exportación, en particular en las industrias metalmeccánicas y en otras más tradicionales, como la de prendas de vestir y calzado, junto con la conciencia de la importancia de la *no-prize competition* para la permanencia en los mercados internacionales, así como el creciente interés por nuevos mercados, demuestran que las exportaciones forman parte de la estrategia de las empresas.

En general, la PME no mantiene una estructura interna de servicios y promoción de las exportaciones. Según la investigación citada, el 40.5% de las empresas entrevistadas no cuenta con ningún tipo de estructura interna para la exportación. Otra investigación, realizada por el ICE (Istituto de Commercio con l'Estero) sobre una muestra de 500 empresas a lo largo de toda Italia, indicó que el 40% de las empresas de menos de 500 empleados no tiene una oficina de exportaciones y, en las empresas con menos de 100 empleados, este porcentaje aumenta a 74%. Además, el 49% de las empresas no dispone de una organización de ventas en el exterior. De hecho, la PME utiliza canales directos de comercialización en el exterior, particularmente agentes de ventas residentes en el país al que se quiere exportar. Según una investigación de la Assolombarda sobre una muestra de 472 PME de Lombardía, realizada en 1979, se confirma que el canal de ventas más difundido es el directo, esto es, los agentes de ventas (por lo general, los más importantes), los importadores extranjeros y las ventas directas a las empresas (en total, estos canales representan el 59% de las exportaciones a Norteamérica, el 63.3% a Europa y el 67.3% a los demás países). Los otros canales promotores de exportaciones, tales como las oficinas en el exterior (alrededor de 10%), las empresas comerciales (8%) y las distribuidoras por contrato (10%), tienen una importancia mucho menor. Al mismo tiempo, se puede destacar la insuficiencia en la promoción de exportaciones por parte de las empresas. El conocimiento de los mercados de exportación, así como la elección de los productos que se pretende vender (comercialización y publicidad) son una parte fundamental del proceso de internacionalización de una

empresa. Estas funciones por lo general no están presentes en muchas PME, ya sea por el costo que significan, o por la falta de conciencia del empresario.<sup>17</sup>

La PME no tiene pues, ni una estructura ni una verdadera estrategia política en relación con las exportaciones. Además, respecto de las formas de financiamiento, se ha registrado una utilización de crédito muy baja. Según la investigación citada (W.G. Scott), en los años 1978, 1979 y 1980 el crédito cubrió, respectivamente, el 72, 70 y 76% del valor de las exportaciones. En el mismo período, la proporción de crédito facilitado sobre el crédito total fue sólo del 12.4, 14.7 y 16.7%, respectivamente, y menor aun el monto del crédito cubierto por seguro.

Sin embargo, la PME mantuvo un volumen elevado de exportaciones a lo largo de los últimos 15 años. Según muchos análisis, esta capacidad exportadora parece deberse a la agresividad de estas empresas que, de manera dinámica, adecuaron la oferta a la demanda a través de innovaciones de producto, supliendo al mismo tiempo la falta de una organización de comercialización y distribución con la experiencia del empresario, las relaciones productivas con la gran empresa y la utilización de servicios externos que, muchas veces, son los usados por la gran empresa. La política del sector público no tuvo un papel trascendental en esta evolución. Tanto los incentivos financieros y de crédito como la estructura de los servicios muestran una gran deficiencia. Sin embargo, cabe subrayar la potencialidad exportadora de la PME, la expansión que podría tener, de existir instrumentos públicos y una oferta adecuada de servicios a bajo costo para respaldar las exportaciones, similares a lo que existe en otros países desarrollados.

## Capítulo II

### EL AMBIENTE Y LAS RAZONES QUE EXPLICAN EL DESARROLLO DE LA PME

Desde hace sólo 10 años en Italia se reconoce, tanto a nivel formal como entre políticos y académicos, el papel que ha tenido la PME en el desarrollo industrial y, en general, en el desarrollo económico. Desde entonces, se ha desarrollado en Italia un amplio debate sobre la caracterización, el lugar en el sistema socioeconómico y la importancia de la PME en la estructura industrial.

#### 1. Debate sobre la presencia de una amplia estructura industrial en PME

En los decenios de 1950 y 1960, en todo el mundo industrializado se proponían modelos de desarrollo industrial centrados en la gran empresa, la división del trabajo ("Fordismo", etc.). En Italia, el debate entre los economistas estaba muy atento a cuanto se desarrollaba en las economías más adelantadas. Particularmente en el decenio de 1960 se hablaba de industrialización en términos de una gran empresa innovadora y dinámica, dotada de alto poder en los mercados nacionales e internacionales. En estos modelos de crecimiento, la PME tenía el papel de conservadora del equilibrio socioeconómico, el que era preciso superar para alcanzar un verdadero desarrollo económico.

En el caso italiano, los objetivos económicos para el desarrollo se resumían en un nuevo equilibrio regional, entre regiones ricas del norte y pobres del sur, en el marco del modelo de desarrollo de Europa del norte. Esta interpretación dual de la estructura económica italiana consideraba las regiones ricas como modelo de industrialización para las regiones económicamente atrasadas, carentes de capacidad endógena de crecimiento y de actividad industrial. La recomendación política, producto de esta interpretación, consistía en la creación de polos industriales en el sur, que se constituyeran en una gran empresa que, junto con la transferencia de recursos, pudiera irradiar un proceso de industrialización, para llegar

con el tiempo a conformar una estructura moderna, similar a la de las regiones ricas del norte. En el decenio de 1970, la gran empresa entró en crisis y, con ella, el modelo que la sustentaba. El debate se amplió, incluyendo la posibilidad de la coexistencia de modelos diferentes de industrialización.

En Italia, en esos años, se hicieron muchos estudios e investigaciones sobre la estructura social y económica, cuyo resultado mostró que el desarrollo económico y sociopolítico del país tenía características diferentes de lo que muchos analistas esperaban. Así, se observó:

a) Una estructura social con una elevada cuota de trabajadores independientes (31% de la población activa).<sup>18</sup>

b) Una alta presencia de PME, no sólo en las industrias tradicionales, sino también en las modernas.

c) Un proceso de descentralización productiva que se había iniciado ya alrededor de 1965, acelerándose tras las luchas sindicales de 1969.<sup>19</sup>

d) Una estructura industrial constituida por un gran número de empresas pequeñas y microempresas, para las que era más fácil no formalizar su presencia.<sup>20</sup>

e) Una concentración demográfica relativamente baja en las ciudades más grandes (la ciudad más poblada es Roma, con tres millones de habitantes, en un país con una alta concentración de habitantes por kilómetro cuadrado, y una población total de más de 55 millones) (véase el apartado 1 d) capítulo I). Hay muchas interpretaciones de este desarrollo industrial; entre las más importantes, hay una que considera el desarrollo de Italia no fue dual, sino que se produjo de acuerdo con tres modelos diferentes:<sup>21</sup>

i) El de las regiones más industrializadas del norte, con una estructura constituida por grandes empresas. Sin embargo, para sobrevivir, esta estructura tuvo que crear una red de PME, descentralizando gran parte de la producción a fin de mantener la flexibilidad;

ii) El de las regiones subdesarrolladas del sur, donde junto a polos de industrialización existe una estructura muy tradicional de microempresas, que sobreviven gracias a la asistencia del Estado y a la evasión de las obligaciones fiscales.<sup>22</sup>

iii) El de la llamada "Tercera Italia", representada por las regiones centrales y del noreste, donde la PME es la estructura industrial más importante, con características dinámicas y presencia en los mercados nacionales e internacionales.

En torno a esta descripción del desarrollo industrial italiano, que es algo esquemática frente a la complejidad de la realidad, se desarrollaron análisis, críticas desde puntos de vista diferentes y un debate político. En síntesis, en los decenios de 1960 y 1970 existían los siguientes puntos de vista en relación con la PME y su papel:

a) Dos afirmaciones extremas, una tradicional, que ve la PME como efecto de un retardo de industrialización,<sup>23</sup> y otra, "schumacheriana", que creía que la PME sería la clave de un desarrollo original para un país industrial, evitando los males del desarrollo.

b) La descentralización industrial fue considerada como una vía para alcanzar la flexibilidad tecnológica y productiva necesaria a fin de mejorar la competencia de la gran empresa. Este proceso de descentralización tenía que ver con una evolución de la demanda internacional hacia una diversificación mucho mayor de los productos. Por ello, las tecnologías de producción en serie perdieron su ventaja en algunas industrias. Estas transformaciones tuvieron particular trascendencia hacia 1970, mientras que en estos últimos años el avance tecnológico ha permitido crear tecnologías para la producción en serie, manteniendo la necesaria flexibilidad. Junto a estas consideraciones, se puede subrayar la posición que ve en el proceso de descentralización una forma de disminuir los conflictos sociales. Otros concentraron la atención en las mayores posibilidades de pagar salarios más bajos y desatender las obligaciones sociales y fiscales.<sup>24</sup>

c) A esta argumentación está muy ligado todo el debate sobre la llamada economía "sumergida". Según algunos, ésta fue el resultado de la política asistencial del Estado (sin diseño estratégico) y de la descentralización. Sin embargo, muchos análisis sostienen que esta estructura es la que demostró más capacidad de supervivencia y mayor dinamismo económico.<sup>25</sup> Por esto, en segundo lugar, se consideró la coincidencia de esta estructura industrial con el ambiente social, los efectos de freno a la emigración hacia las ciudades y el dinamismo empresarial demostrado. Se habló de "campo urbanizado",<sup>26</sup> es decir, concentraciones demográficas lejos de las ciudades más importantes, creadas por la industrialización difundida. A este tipo de áreas industriales se le ha dado el nombre de "áreas-sistema", haciendo referencia a la estructura de red de las empresas, muchas veces en un sistema monoindustrial. En este caso, se subrayó la economía externa que disfrutaban las empresas gracias al desarrollo de la industria difundida.

d) El éxito de la PME se explica, en general, por la eficiencia tecnológica y los menores costos de producción. Sobre esto hay diferentes interpretaciones. Algunos análisis afirman que la PME es una estructura más eficiente sólo en aquellas industrias donde no influyan las economías de escala. El desarrollo de la PME es posible entonces gracias a la existencia de segmentos de mercados no ocupados por la gran empresa (que tampoco está interesada en ocuparlos). Esto, que se denominó "desarrollo intersticial",<sup>27</sup> se refiere a una presencia de la PME sólo en industrias como la de la moda, el diseño, etc., y en industrias tradicionales. Otros consideran que el desarrollo de la PME en Italia tuvo un carácter original; se podría decir que representa un modelo de industrialización diferente, ligado a la estructura sociopolítica y económica preexistente. La PME y las

grandes empresas son complementarias, pero en el sentido de que hay modos de producción y tecnologías diferentes que utilizan segmentos distintos de los factores de producción, en particular de la mano de obra. Esta interpretación da por supuesta la mejor utilización de la mano de obra y otros recursos por parte de la PME.<sup>28</sup>

La realidad presentada en el capítulo anterior y lo que veremos en el capítulo siguiente acerca del desarrollo tecnológico, muestran una estructura de la PME bastante compleja, que probablemente puede interpretarse mediante la combinación de todas estas opiniones. Es importante subrayar que la PME está presente en casi todas las industrias, o tradicionales o avanzadas, con pequeños segmentos de mercado o con proporciones de producción amplias, sean éstas tecnológicamente atrasadas o muy modernas y eficientes. No hay duda de que, en general, la PME alcanzó, en particular en el decenio de 1970, proporciones importantes de los mercados nacionales e internacionales, que le permitieron y la obligaron a mantener un alto dinamismo productivo, muchas veces superior al de la gran empresa.

La presencia de economías de escala en una industria no siempre es necesaria; hay muchos casos en que pueden elegirse tecnologías (de producto y de proceso) donde no hay economías de escala, particularmente ahora que la microelectrónica ha ampliado mucho la gama de tecnologías.<sup>29</sup> En otros casos, las economías de escala pueden alcanzarse a través de la asociación entre empresas, particularmente cuando estas economías influyen de modo importante sólo en algunas etapas de la producción y venta del producto (por ejemplo, la investigación y la comercialización).<sup>30</sup> Además de todas las razones técnicas y económicas, también los elementos de carácter político y social tuvieron un impacto muy importante sobre el desarrollo de la PME, a pesar de la importancia económica poco reconocida de esta estructura industrial.

## 2. Bases del desarrollo de la PME

Son muchas las razones que explican la consolidación y el desarrollo de la PME en Italia. Los factores de orden social y político tienen una importancia trascendente, si bien no hay que olvidar los factores económicos.

### a) *La tradición histórica y la estructura social*

La tradición histórica y el cuadro ambiental que ésta define pueden trasladarse a la época de la Italia de las municipalidades, tan fuertes social y económicamente en el Medioevo y hasta el siglo XV. Esta configuración política fue difundida en Italia central y del norte; en el sur, por el contrario, existía una dominación de tipo monárquico, muy lejana al

estilo participativo en política y de solidez en "las artes" (economía), de las regiones del centro norte.<sup>31</sup>

Italia no participó en el proceso de industrialización que comenzó en el norte de Europa con la revolución industrial; no sólo era más atrasada, sino que también seguía modelos estructurales diferentes debido a la fragmentación estatal que la caracterizaba hasta el siglo pasado. En 1900, sólo algunas regiones, como las del norte, tenían una estructura que se podría llamar de producción industrial. Las otras, más bien tenían una red de talleres artesanales y microempresas que producían para el mercado local. La actividad económica más importante continuaba siendo la agricultura y, en algunas regiones, los servicios (comercio, banca, etc.). La presencia de una propiedad agrícola difundida y de larga tradición era el elemento más característico de las regiones del centro y del noreste. Además, había empresas para la gestión de predios agrícolas, así como cooperativas de producción y de servicios.<sup>32</sup>

Desde el punto de vista del trabajo, resultaba particularmente alta la cuota de trabajadores independientes, existiendo así una oferta importante de capacidad empresarial. El censo de 1901 reconoce la presencia particularmente elevada de la pequeña propiedad agrícola y del trabajo independiente. La influencia de estas relaciones sociales y económicas sobre el desarrollo de la PME fue muy importante. Desde el punto de vista estadístico, resulta significativa la correlación entre la presencia de trabajo independiente —registrado en el censo de 1901— y el desarrollo de la PME en el decenio de 1950.<sup>33</sup>

La familia, que en estas regiones tiene una fuerte tradición, era la estructura social que sostenía las actividades productivas, de modo que constituía una unidad no sólo de consumo sino de producción. En efecto, cabe considerar la elevada frecuencia de la simultaneidad de actividades en sectores diferentes; por esta razón se ha dicho que "la familia agrícola es prevalentemente de naturaleza mixta".<sup>34</sup> Según una investigación realizada en el área de Pavía, sobre una muestra de 479 empresas agrícolas, resulta que en el 71.4% de los casos, mientras el jefe de hogar trabajaba a jornada completa en la empresa, uno o más miembros de la familia tenían otras actividades; el 67% de ellos resultaba dependiente de empresas no agrícolas (de éstos, el 18% estaba ocupado en el sector de los servicios públicos, el 45% en los servicios privados, y el 37% en actividades industriales). Otra investigación hecha en la región adriática de Le Marche hacia 1970 llega a resultados similares: el 50.3% de las empresas agrícolas son de propiedad de familias mixtas. "La estructura, entonces, ha cambiado en relación con la de hace un tiempo: no más jornada parcial individual para complementar un escaso ingreso familiar; no más emigración permanente hacia el exterior o a Turín, Milán y Roma, sino familias mixtas cuyos componentes o núcleos mantienen estrechas relaciones entre sí."<sup>35</sup> Este modelo "familiar", o más bien "local", permitía

una alta movilidad social, en especial entre los papeles de obrero y empresario. Los obreros de estas regiones eran también pequeños propietarios en agricultura y servicios y, si no lo eran ellos mismos, lo eran sus familias.<sup>36</sup>

El empresario provenía de estratos sociales medio y medio-bajo; tal vez correspondía a la generación siguiente de la del artesano, la del propietario de un pequeño predio; muchas veces se trataba simplemente de un exobrero. Además, este modelo familiar permite la existencia de vínculos familiares entre diferentes estratos sociales y económicos (empresario y obrero, agricultor y empresario, empleado de servicios y agricultor, etc.).

La difusión de la familia mixta ha favorecido un aumento del ingreso y la diversificación de experiencias de trabajo, elevando al mismo tiempo el nivel cultural medio. Este mejoramiento cualitativo permitió la introducción de nuevos elementos organizativos, conocimientos técnicos, etc., que han aumentado la propensión a correr riesgos, así como han favorecido la capacidad creadora y la imaginación, aspectos éstos que son funcionales a una difusión de la actividad empresarial. El mejoramiento cualitativo y cuantitativo de los empresarios tuvo su primer impacto en el nivel de modernización de la agricultura, en las formas de organización y en la capacidad de crear algunas formas de integración vertical entre empresas para la promoción de la producción agrícola.<sup>37</sup>

Al mismo tiempo, el modelo socioeconómico que se ha desarrollado a partir de la familia explica la falta de grandes ciudades en estas regiones; tradicionalmente, la población se concentró en diferentes centros urbanos de tamaño pequeño para no alejarse de la fuente de trabajo y de ingreso.<sup>38</sup> Muchas de estas ciudades intermedias tienen tradición histórica en cuanto centros artesanales y comerciales, y continúan siendo centros de actividades económicas. En parte, es en estas ciudades pequeñas donde se ha desarrollado sobre todo el fenómeno empresarial. El campo y la actividad agrícola pueden, en buena parte, explicar la oferta de trabajo. En este esquema, la familia sigue siendo el centro unificador de las decisiones económicas de sus componentes; en su seno se realiza una forma de división del trabajo entre actividades económicas diferentes, donde la principal está reforzada por las otras. Este sistema libera fuerza de trabajo flexible y de bajo costo (por lo que responde a las necesidades de la PME), tanto por asegurar las necesidades básicas, gracias a la existencia de otros ingresos en la familia y de otros beneficios (como la propiedad de la casa),<sup>39</sup> como por la diferente evaluación del sueldo, que constituye ciertamente un ingreso, pero inserto en una economía familiar.

Por otra parte, las ciudades tenían una red muy buena de comunicaciones por tierra, que permitía la transferencia rápida de personas y de productos; y eran, asimismo, los centros donde se desarrollaba el comer-

cio, las actividades profesionales y los servicios. Esta estructura favorecía un estrecho intercambio entre el campo y las ciudades; tanto que puede decirse que ya en los primeros decenios de este siglo, a pesar de una estructura industrial subdesarrollada, en estas regiones existía una forma natural de complementación entre industria y servicios por un lado y agricultura por el otro. La presencia de muchas concentraciones en las ciudades permite que la procedencia predominantemente urbana de muchos empresarios no se contradiga con la importancia de la base agrícola. La amplia movilidad social configuraba una situación en la cual "entre el trabajador no totalmente proletarizado —porque tiene recursos familiares— y la empresa artesanal, la pequeña y, después, la mediana empresa existía una continuidad cultural, gracias a la cual las relaciones no eran rígidamente definidas".<sup>40</sup>

#### b) *La estructura económica*

En este ambiente sociocultural, intervinieron algunos hechos de tipo directamente económico, que se podrían sintetizar de la manera siguiente:

i) Disminución de la población dedicada a actividades agrícolas y aumento de la productividad en este sector (esto es particularmente válido en las regiones del noreste).<sup>41</sup>

ii) El hecho de que la familia sea un punto de apoyo para el trabajador, por las actividades económicas que realiza, así como por las elevadas oportunidades de trabajo que ofrece una estructura industrial diversificada y dinámica, permite al trabajador mayor seguridad en las fuentes de ingreso, y a las empresas una alta flexibilidad. La sustitución de trabajadores en épocas de crisis y de reestructuración muestra así pocas tensiones.<sup>42</sup> Esta flexibilidad es al mismo tiempo causa y efecto de la elevada eficiencia en la utilización de la fuerza de trabajo. De esta forma, es muy común el uso de segmentos marginales de la oferta de trabajo (mujeres, ancianos, niños) en actividades empresariales y productivas llevadas a cabo por la familia más o menos extensa. Esta es también una razón por la cual se aceptan salarios más bajos que en los centros industrializados, porque de hecho permite un nivel de vida superior al de aquellos centros, gracias a las actividades paralelas a la principal que se pueden realizar. El alto nivel de integración social, además, limita mucho la corriente de emigración hacia los centros industriales por el alto valor económico y humano que se atribuye a esta estructura social.<sup>43</sup> Se puede afirmar, simplificando, que en estas sociedades "el mercado es un mecanismo eficiente de regulación económica y social, por cuanto es aceptado y compensado por la familia".<sup>44</sup>

iii) En muchas regiones, principalmente en las del noreste y centro del país, existía una red de comunicaciones bastante desarrollada. Desde hacía tiempo, el desarrollo de las actividades productivas y las concentra-

ciones de la población en pequeñas ciudades se había dado junto con una amplia y eficiente estructura caminera local. Para el desarrollo del transporte por carretera sólo se necesitaba asfalto. Además, existía una red de ferrocarriles que unía los centros principales con las ciudades más importantes de Italia. Esta estructura de comunicaciones facilitó el desarrollo económico con carácter local, sin que se produjera una afluencia importante hacia las grandes ciudades. Sobre esta realidad, en el decenio de 1970 se realizó un importante desarrollo de las autopistas de gran longitud, las que unieron estos centros vitales con otros que se encontraban a grandes distancias y con los centros comerciales e industriales de mayor tradición (por ejemplo, Milán). Las comunicaciones se desarrollaron en los dos sentidos, de modo que desde los centros industriales se derivaba trabajo hacia estas áreas.<sup>45</sup>

iv) El desarrollo del turismo, en unos casos, y del comercio o de la agricultura, en otros, o una combinación de los tres, determinaron un exceso de capitalización que buscaba nuevas utilidades. Esto, asociado a la sensibilidad y conciencia adquirida en el trabajo (en domicilios, en talleres artesanales, entre emigrantes de regreso, etc.), hizo que se invirtiera mucho en actividades industriales, en general de dimensiones pequeñas.

v) En estas regiones hay una alta propensión al ahorro familiar que, por tradición (la cultura del artesano), se invierte en actividades reales que prometen resultados positivos rápidos. Normalmente, eso significa inversiones en mejoramientos de los medios de trabajo de la familia, con el propósito de mantener sus valores y aumentar la auto-realización. Este modelo se hace posible gracias a la existencia de una propiedad vinculada con los medios de producción, sean éstos una parcela, una tienda comercial o una actividad artesanal.

### c) *La influencia del contexto político*

El tercer tipo de elementos es de orden político, ya sea de estrategia para el desarrollo de la sociedad cívica, como de medidas de política económica. El tema de las políticas es difícilmente delimitable en sus características de evolución y de resultado de mediaciones entre varios objetivos. Aquí se intenta formular algunas precisiones que pueden ser útiles para entender el impacto real de las políticas del Estado.

Primero, una de las políticas fue en realidad la no-política, la ausencia de intervención. Esta paradoja forma parte de la cultura italiana, que, por principio, no atribuye al Estado un papel necesariamente positivo en asuntos de actividad privada. Este rasgo es una consecuencia de la poca cohesión cultural de Italia como nación, fenómeno que en particular se produjo en los años posteriores a la guerra. En esa época, la política en favor de la industria se basaba en la distribución de recursos financieros,

pero no contaba con una estrategia.<sup>46</sup> Así, la falta de iniciativa por parte del Estado al comienzo de la etapa de industrialización, no significó una desventaja desde el punto de vista privado. Sin embargo, no se puede establecer con seguridad cuál fue el balance costos-beneficios desde el punto de vista social, aunque lo más probable es que haya sido negativo. Todavía se discute si esta ausencia de políticas industriales activas fue el resultado de un concepto político, o simplemente de la incompetencia de los gobiernos de la época.

Una segunda consideración se refiere al hecho de que la prioridad política de los primeros gobiernos de la República era mantener unida una sociedad muy diversificada, y manejar las tensiones sociales en un contexto internacional caracterizado por la guerra fría; y esto, a partir de una situación económica de pobreza e inestabilidad.

Con lo anterior no se pretende justificar la falta de una política industrial activa ni su ausencia total. Respecto a la intervención del Estado en el desarrollo se puede decir que el enfoque político tuvo supremacía sobre el económico.

Por último, particularmente en el decenio de 1960, la PME se desarrolló *a pesar* de las políticas del Estado. En estos años los gobiernos se pusieron como objetivo la gestación de lo que se llamó "milagro económico". Fueron los años de la programación económica, del "libro de los sueños", en los que se intentó trazar una política industrial para dirigir el desarrollo de la estructura productiva. Sin embargo, hay que reconocer que estos esfuerzos no tuvieron mucho éxito. La mayor preocupación de la política económica consistió en estabilizar y fortalecer el desarrollo alcanzado a través de la promoción de la gran empresa. Sólo en el decenio de 1960 se planteó el Estado el problema de enfrentar el desarrollo de la PME desde un punto de vista más estrictamente económico.

La demostración de la intervención del Estado en favor de la PME debe realizarse considerando los rubros estratégicos que caracterizaron la política italiana en los últimos 30 años. En un capítulo aparte, intentaremos hacer un análisis de las medidas de fomento a la PME; por ahora, nos dedicaremos al análisis de las estrategias políticas. En el decenio de 1950, la situación política italiana se caracterizaba por la presencia dominante del Partido Demócrata Cristiano (DC), por una presencia importante del Partido Comunista (PCI) y de las demás fuerzas socialistas, por tensiones de clase y luchas obreras (en particular a finales de la década); por una condición socioeconómica desintegrada, y por muchos rasgos de subdesarrollo. Además, Italia salía de una guerra que la dejó dañada y del fascismo, y entraba a formar parte, si bien de manera relativamente marginal, de la guerra fría. La política de estos años se caracterizó por una dura confrontación entre la DC y el PCI. Hay que subrayar que, en Italia por razones históricas, el capital y el trabajo siempre estuvieron socialmente divididos. Después de la guerra, y con la lucha de liberación, esta división

se trasladó al plano político, siendo menos evidente en el terreno de los intereses económicos.<sup>47</sup> La política de los gobiernos de esa época se concentraba en las tareas de eliminar las tensiones, de lograr la reconstrucción, de estabilizar la situación política, y de desarrollar la economía lo más pronto posible.

La política de fomento de la PME formó parte de una estrategia más amplia, destinada a alcanzar objetivos sociales y políticos de estabilidad. Hay dos interpretaciones principales acerca de estos objetivos:

i) Promoción y control político de la pequeña burguesía, tradicionalmente considerada fascista; el logro de consensos a nivel de los clientes; construcción de una red de conexiones que permitiera contrarrestar el avance comunista, asegurando al mismo tiempo la democracia. En este caso, algún tipo de protección de la PME constituía una condición para mantener la estabilidad del sistema: protección del empleo —para controlar las tensiones sociales— y de los intereses de la pequeña burguesía, para asegurar la democracia. Esta era una estrategia de corto plazo.<sup>48</sup>

ii) Promoción y desarrollo de una clase media fundada en actividades económicas autónomas; desproletarización del proletariado, para disminuir el apoyo del PCI y cambiar los objetivos políticos del mismo; promoción del "solidarismo", contrapuesto a la solidaridad de clase, a través del fomento a la pequeña propiedad para su fortalecimiento y difusión. En este caso, la estrategia sería de largo plazo, con el propósito de eliminar las tensiones sociales, aumentando la participación popular en la conducción de los asuntos públicos. Según esta interpretación, la clase obrera sería la que, con su combatividad y su actitud contraria al sistema (en el decenio de 1950), hubiera podido oponer obstáculos al desarrollo de la democracia liberal.<sup>49</sup>

Cualquiera que sea el enfoque más acorde con la realidad, estas consideraciones muestran una mayor atención hacia el control del tamaño de las empresas y la promoción de la descentralización de la producción.

Entre las dos interpretaciones, la que consideramos más realista es la segunda, en consideración a todo lo que se realizó a nivel político: si en el decenio de 1950 el poder estuvo concentrado en la DC, en el siguiente fueron llamados a participar los socialistas, y en 1970 los comunistas, en un proceso de ampliación de la base de gobierno, resultado no sólo de las presiones populares, sino también del deseo del partido que estaba en el poder (la DC) de crear mayor consenso y dinamizar el cuadro político. Considerando la política dirigida hacia la PME, los programas políticos de la DC confirman esta hipótesis. Por ejemplo, en el programa para la nueva Constitución se afirmaba que el "objetivo es la eliminación del trabajo asalariado y la consiguiente situación de servidumbre del proletariado, favoreciendo el acceso de los trabajadores a la propiedad [...] En esto nos diferenciamos del comunismo y del liberalismo, que separan el

capital del trabajo [...] Ninguno de los dos sistemas permite la coincidencia del trabajo y del capital en las mismas manos".<sup>50</sup> Este tipo de ideología sociopolítica (casi utópica) se reflejó en la reforma agraria hecha a partir de 1950, cuyo objetivo, no siempre alcanzado, era "eliminar el asalariado agrícola y crear una clase de pequeños propietarios independientes".

En el campo de la industrialización, se adoptó una estrategia para evitar la concentración cuando no había razones técnicas que lo prohibieran; en estos últimos casos, el Estado habría favorecido la participación obrera en la gestión de las empresas. Estos esquemas nunca fueron puestos en práctica, debido al enfrentamiento DC-PCI, el que aumentó con la guerra fría (en 1946, el PCI y los socialistas juntos tuvieron el 40%, y la DC sólo el 35% de los votos).

Por último, la base política para el desarrollo de la PME era la creación de una clase de trabajadores desproletarizados, una clase media capaz de poner en práctica sus potencialidades creativas. Por esto, más que proteger la estructura de PME, tradicional y tecnológicamente atrassada, el objetivo consistía en promover el ingreso de nuevos empresarios para ampliar la difusión de este tipo de estructura, dinamizarla y hacerla vital.

### 3. La PME en el proceso de industrialización

El desarrollo de la PME en Italia, en el contexto sociopolítico ya descrito, fue un proceso largo. De acuerdo con los análisis anteriores, no cabe duda de que el factor estratégico de este desarrollo fue el ambiente externo, lo que se tradujo en economías externas de gran trascendencia. En particular en el caso más importante de la "Tercera Italia", se puede hablar de una "integración horizontal y de una especialización espacial".<sup>51</sup>

A estos sistemas de empresas se les dieron nombres diferentes: *distrito industrial* (según la definición "marshalliana"), *área-sistema* (sistema integrado, a veces monoprodutor), *descentralización productiva* (subrayando una relación con la gran empresa), *economía sumergida* (informal y, en muchos aspectos, ilegal). Cada uno de estos nombres define un aspecto de la estructura de la PME, la cual tuvo una uniformidad de base en toda Italia, diferenciándose en gran parte sólo, en un segundo período, sobre la base de diferentes condiciones ambientales. Por esto, puede decirse que cada definición se refiere a un aspecto de la misma estructura, es complementaria y no alternativa y que, juntas, definen la estructura de la PME en Italia.

Puesto en claro lo anterior, haremos una ilustración sintética del proceso de industrialización que tuvo la PME hasta alcanzar niveles de eficiencia tecnológica y características correspondientes a la industria moderna. Aquí se resumen las opciones y las etapas sucesivas que formaron parte de este proceso.

a) La elección del producto y de la industria de actividad se hizo por lo general sobre la base de:<sup>52</sup>

Los conocimientos técnicos y culturales tradicionales de cada área, aprovechando las especializaciones artesanales. Ejemplo de la formación de muchos empresarios de esta proveniencia son: las industrias del cuero en Valdarno (Toscana), del mueble en Friuli, del calzado en Fermo (Marche) y de la cerámica en Sassuolo (Emilia). Estos constituyen sólo algunos de los casos de mayor éxito, en que el desarrollo de la PME alcanzó importancia internacional.

Las posibilidades de disfrutar de la mano de obra y del limitado control sobre la protección ambiental y la defensa social.

La posibilidad de subdividir el proceso productivo entre empresas diferentes, sin utilizar por ello tecnologías inferiores. Esto explica la creación natural de una fuerte interdependencia entre empresas en cada área.

b) A la división del trabajo entre empresas industriales se sumó una integración entre éstas y las empresas productoras de servicios para la industria (administración, exportaciones, créditos, etc.). Las modalidades de comunicación entre estos dos sectores fueron variadas, desde relaciones familiares hasta de afiliados en asociaciones empresariales; desde contratos normales entre empresas privadas, hasta la asociación entre empresas. Sin duda, la forma más común de empresas de servicios a la industria fueron la empresa privada y el consorcio entre empresas. Este último tuvo un desarrollo muy importante, el que sigue aumentando y diversificándose. Entre las asociaciones gremiales de empresarios, la de los artesanos fue la más activa; en los últimos años, también las cámaras de comercio han desarrollado mucha iniciativa en este campo.<sup>53</sup>

c) En algunos casos, un sistema de empresas tuvo desarrollo bajo el liderazgo de una empresa "capofila" (situada a la cabeza de un grupo de empresas). Este es un sistema de integración muy similar a la descentralización productiva. Por ejemplo, existe el caso de la empresa constructora de motos Morini, que produce 20 unidades por día con sólo 100 empleados, los que tienen tareas de montaje, comercialización y diseño, en tanto que todos los componentes son producidos por otras empresas. A veces, la empresa "capofila" está integrada sólo por el empresario, quien tiene la tarea de coordinar el trabajo de otras empresas, tanto en el diseño y comercialización, como en la producción y venta. Esta es una situación muy común en Prato, área de producción de manufacturas de lana.<sup>54</sup>

d) Una utilización casi óptima de la mano de obra.<sup>55</sup> Esto puede considerarse también como resultado de los privilegios, formales o no, que han permitido a la PME una utilización altamente flexible de la mano de obra, sin garantías considerables para esta última. Sin embargo, esta realidad tiene un lado positivo: la alta movilidad permite que la relación entre demanda y oferta de mano de obra sea muy eficiente, y que las

capacidades de cada trabajador se utilicen de manera óptima. Este modelo no tiene problemas mientras la economía del área en su conjunto esté en crecimiento; y eso fue lo que ocurrió recientemente en la mayoría de los casos. Cuando hay una evolución negativa de la demanda final, una pérdida de mercados para un producto o para un grupo de empresas de un área, la PME puede despedir trabajadores con toda facilidad. En este caso, la única alternativa para la parte de mano de obra que perdió el empleo, si no tiene oportunidades en otras industrias del área, es la emigración o el desempleo. Hasta ahora, las crisis han sido amortizadas por el dinamismo de estas áreas industriales, las que, en muchos casos, reabsorbieron a los desempleados en un tiempo razonable. Esto se debe a que la flexibilidad en la utilización del trabajo permite a la PME una evolución tecnológica más fácil, tanto en procesos como en producto, lo cual la hace nuevamente competitiva; de modo que, tratándose además de un pequeño número de desempleados, éstos pueden encontrar empleo en la misma área. S. Brusco analiza de manera más sistemática los mecanismos de ajuste en el mercado del trabajo, subrayando el efecto de flexibilización productiva determinado por la descentralización de la producción, que permite una transferencia de las tensiones del mercado del trabajo a la estructura de PME y a la informal, y, por otra parte, la capacidad de esta estructura para modificar el producto y encontrar de todos modos otros sectores del mercado donde colocar las ventas, en relación con lo que puede hacer la gran empresa.<sup>56</sup>

e) El proceso de desarrollo de la PME fue acompañado de una ampliación gradual de los mercados de venta, desde el local hasta el nacional y el internacional. Esto se hizo posible gracias a la gran flexibilidad tecnológica de proceso y de producto de la PME, que le permitió adaptarse a la demanda. Pero, mientras en la etapa inicial la cercanía de los mercados no era obstáculo para enterarse de la evolución de la demanda, más adelante la búsqueda de estas informaciones se hizo más compleja. La presencia en mercados lejanos fue posible no sólo gracias a las estructuras de los servicios, sino también, de manera importante, gracias a las relaciones con la gran empresa. Esta conexión es el resultado de la descentralización productiva; sin embargo, se da también con los sistemas de PME debido a sus relaciones esporádicas de subcontratación, a la utilización por las mismas empresas de servicios de comercialización, o simplemente a la cercanía de los establecimientos de producción y de los mercados.

f) Otro factor muy importante para el desarrollo de la PME es la productividad de las inversiones y su volumen. Normalmente, estas empresas se ubican en lugares donde pueden utilizar estructuras preexistentes, ya sea construcciones (casas, establos, etc.), red de electricidad, carreteras, etc. Esto permite iniciar una actividad industrial con un volumen mínimo de inversión y con la máxima utilización del capital

existente. El uso de inversiones antiguas es además un proceso dinámico y continuo: el desarrollo de una empresa hacia un establecimiento más grande y más eficiente, deja libres las estructuras y maquinarias que antes utilizaba y que pueden ser ocupadas por otras empresas con un nivel de actividad menor.<sup>57</sup>

g) En el decenio de 1970, la crisis de la gran empresa, así como la rápida disminución de la fuerza de trabajo de bajo costo, y, más importante aun, el aumento de la competencia entre las PME (del mismo

Gráfico 3  
ALGUNAS AREAS – SISTEMAS



sistema y entre sistemas), empujaron a éstas hacia una importante transformación productiva, caracterizada por un elevado desarrollo tecnológico. De estas transformaciones se tratará en el capítulo siguiente.

Para una mejor comprensión de estos procesos, es útil explicar someramente qué se entiende por área sistema y economía sumergida, buscando en lo posible dar una visión cuantitativa de estos fenómenos.<sup>58</sup>

### *El área-sistema*

Se ha llamado "área-sistema" a un sistema de empresas concentradas territorialmente que producen bienes similares o están integradas verticalmente. En Italia hay muchos casos de este tipo de estructura. A partir de una definición restrictiva, una encuesta individualizó hacia 1971 la presencia de 80 áreas-sistema.<sup>59</sup> La mayoría está localizada en el centro-norte, a lo largo de la costa adriática; pero también hay varias en las regiones del noroeste, mientras que el sur es la región de Italia donde menos se ha desarrollado la PME.

Otra investigación, si se quiere más superficial y basta, considera las concentraciones monoindustriales a lo largo del país, definiéndolas como aquellos sistemas de empresas de menos de 100 empleados que, en el marco territorial de la provincia, llegan a 4 000 empleados en una sola industria. Este método de análisis tiene el grave problema de no poder considerar las áreas-sistema que se desarrollaron en un territorio que forma parte de dos (o más) provincias. Sin embargo, puede dar una idea de la difusión nacional de este tipo de estructura productiva. En el gráfico 3 se observa con claridad la difusión de las áreas-sistema, con la mayor presencia en las regiones de la costa adriática y de la Italia central.<sup>60</sup>

El desarrollo de las áreas-sistema se dio principalmente en industrias donde el volumen de capitales fijos es bajo y la proporción de mano de obra es alta, y donde la innovación no tiene una importancia trascendente, siendo más significativo el proceso de aprendizaje. Se trata principalmente de industrias tradicionales, lo cual no significa que sean tecnológicamente atrasadas.<sup>61</sup> En estos sistemas, cada empresa ocupa una etapa precisa de la producción y es, al mismo tiempo, proveedora y utilizadora de bienes y servicios, de modo que en conjunto el sistema es como una gran empresa, lo que permite aprovechar importantes economías de escala. Contrariamente a lo que ocurre en la gran empresa, gracias a la independencia de cada empresa se mantiene la flexibilidad, lo cual le permite la autonomía suficiente, por ejemplo, para diferenciar sus mercados de venta y de abastecimiento, y cambiar la tecnología utilizada. Por las mismas razones, en estos sistemas de empresas la competencia determina un incentivo a la eficiencia productiva y al desarrollo tecnológico.

En el decenio de 1970 algunas de estas áreas-sistema dejaron de pertenecer a la caracterización de empresas monoproductoras, avanzando hacia una integración vertical más amplia. En efecto, un mayor

número de empresas desarrolló la producción de bienes de capital y maquinarias para la industria que constituía el origen del sistema (los ejemplos más conocidos son: Prato, Valdarno y Carrara, en Toscana; Sassuolo, en Emilia; Biella y Vigevano, en Lombardía).<sup>62</sup>

El desarrollo de las áreas-sistema fue de gran magnitud, produciendo un crecimiento extensivo de empresas y, muchas veces, una concentración demográfica no deseada. Esta difusión de empresas se produjo más allá de cualquier tipo de programación o política de localización industrial. A veces, la tendencia a la concentración territorial planteó, y sigue planteando, muchos problemas de tipo ambiental-ecológico y, más importante aún, socavó la estructura social original, que es un factor de gran trascendencia para la supervivencia y el desarrollo de la PME.

Las áreas-sistema se caracterizan por un gran dinamismo empresarial y, al ser monoproductoras, por una fuerte tendencia hacia la asociación para promover las ventas, la investigación, la capacitación y el crédito, y para determinar toda la organización estratégica del área. A pesar de la capacidad de organización, estas estructuras en la PME están muy expuestas a crisis, como consecuencia de una alta sensibilidad a la evolución de la demanda y en progresión directa al nivel de desarrollo alcanzado. Sin embargo, el éxito que muchas áreas-sistema han registrado es producto de la gran facilidad que tienen para responder positivamente a la fragmentación de la demanda para un producto dado, lo que en la mayoría de los casos le permite adecuarse a los cambios que se producen en los mercados. Si la especialización productiva representa un factor de debilidad en relación con la demanda final, facilita al mismo tiempo la reacción a sus cambios, por ejemplo, a través de un mejor sistema de información, resultado de la integración, sin perder por esto un buen nivel de competencia entre empresas.

En Italia las áreas-sistema fueron la base de estímulo del desarrollo de la PME. Es decir, desde cada área se desarrolló, por imitación o por crecimiento de la demanda, estimulada por estas mismas, una estructura industrial de PME cada vez más moderna y diversificada. Así, también territorialmente, como una "mancha de aceite", el desarrollo industrial se ha propagado hacia los lugares cercanos. Al mismo tiempo, se producían procesos de este tipo en muchas partes de Italia, lo que ha llegado a representar una verdadera salida original hacia la industrialización.<sup>63</sup>

### *Algunas consideraciones sobre la economía sumergida*

La estructura industrial italiana se ha desarrollado con muchos dualismos. Uno de éstos, común a muchos países, es la presencia simultánea de un sector industrial formal, moderno y en el cual es dominante la gran empresa (aunque esté compuesta por una pluralidad de estructuras productivas), y de otro sector no estructurado pero fuertemente integrado

en el medio social en el cual desarrolla su actividad, caracterizado por empresas pequeñas y artesanales, las cuales no siempre utilizan los canales formales del mercado, y que aprovecha de la abundancia relativa de recursos, particularmente en el mercado del trabajo. Parte de este sector de la economía, que se ha desarrollado en forma no completamente legal, es la llamada economía sumergida.

Con la expresión "economía sumergida" se entienden variadas formas de desarrollo de una actividad industrial. En este caso y sobre la base de lo que se ha producido en Italia, se hace referencia con esta expresión al carácter ajeno al control estatal de la actividad productiva de las empresas. Sería conveniente desarrollar más este concepto; en la bibliografía sobre el tema se hace una distinción básica entre el aspecto fiscal y el de las cuentas nacionales, desde el cual es posible enfocar el análisis.<sup>64</sup>

En el contexto fiscal, la economía sumergida es "el ingreso no declarado", medido como la diferencia entre el ingreso nacional sujeto a impuestos y el ingreso declarado. Desde el punto de vista de las cuentas nacionales, el "ingreso subterráneo" corresponde a toda una parte del ingreso nacional que, por variadas razones, no está incluido en las cuentas y que en lo fundamental puede subdividirse entre el ingreso producido por actividades ilegales y el que es producto de actividades legales en su naturaleza. Esta última parte del ingreso es, por lo general, resultado de la economía sumergida. Estas dos definiciones, por el hecho de basarse en acepciones diferentes de ingreso nacional, no son equivalentes.<sup>65</sup>

Normalmente, la medición de la economía sumergida se propone lograr una visión más realista del ingreso nacional del país, por lo que se utiliza como marco de referencia el concepto de ingreso económico y las cuentas nacionales; sin embargo, puesto que empíricamente el ingreso fiscal y el económico están muy relacionados entre sí, en la práctica se le ha dado el sentido de actividad ajena al control estatal.

En el caso italiano —que es original en relación con otras experiencias—, el factor que ha llamado la atención sobre la economía sumergida ha sido la elevada cifra de mano de obra ocupada que no aparecía en las estadísticas oficiales; a mediados del decenio pasado, las unidades de ocupación oculta fueron evaluadas en cinco millones, lo que representaba un cuarto de la fuerza de trabajo formalmente estimada.<sup>66</sup>

Al hablarse de ocupaciones irregulares, "irregular constituye un término genérico para referirse a todas aquellas ocupaciones que quedan fuera del sistema de seguridad social y que por su naturaleza son precarias, no protegidas y están fuera de cualquier forma de control social".<sup>67</sup> La difusión de este tipo de ocupación se ha extendido a todos los sectores, incluso el industrial, lo cual ha determinado el crecimiento de la economía sumergida que, a su vez, fortalece la segmentación en el mercado de trabajo. "Como primera aproximación, la economía sumergida es el

resultado económico de las actividades laborales no institucionales que el sistema de conocimiento oficial advierte sólo en parte.”<sup>68</sup> Sin embargo, en el estudio citado CENSIS menciona que, de hecho, existe un concepto más amplio de economía sumergida, no tanto en su connotación de actividad de algún modo ilegal, sino en cuanto iniciativa empresarial industrial subterránea, en parte fuera de los canales formales de la organización industrial, cuya actividad se desarrolla con dinamismo en áreas periféricas a los centros industriales. Según varios observadores de la realidad económica del país, gracias a esta estructura pudo Italia adaptarse y resistir a la crisis económica que caracterizó al mundo industrializado a comienzos del decenio de 1960.<sup>69</sup>

La conciencia de la existencia de una actividad productiva no reconocida formalmente, pero importante en su contribución al desarrollo del país, llevó a la Oficina Central de Estadística (ISTAT), en 1979, a reevaluar en un 10% el producto nacional bruto del decenio de 1970. De hecho, esto constituyó un reconocimiento formal de este sector de la estructura productiva; además, a consecuencia de los resultados de la evaluación sobre el empleo, en esta estructura se multiplicaron las investigaciones directas por microterritorios, con el propósito de conocer las características de la economía sumergida.

El cuadro 16 muestra una síntesis de los intentos de evaluación cuantitativa de la economía sumergida. Las estimaciones están hechas

Cuadro 16

ALGUNAS ESTIMACIONES SOBRE LA ECONOMIA SUMERGIDA EN ITALIA

Método	Fuente	Año	En porcentaje del PNB	Miles de trabajadores	En porcentaje de fuerza de trabajo
1	Contini (1981b)	1977	14-20	-	-
	Censis (1976)	1974	-	2 399	11.1
	Frey (1978)(1979a)	1977	6-20 <sup>a</sup>	6 800	31.5
	Forte (1979)	1978	22	-	-
2	Ricci (1978)	1968 <sup>b</sup>	14.5	-	-
		1973 <sup>b</sup>	20.9	-	-
3	Ricci (1978)	1968-1976 <sup>b</sup>	15.0	-	-

Fuente: DELLAGO, 1983, p. 247.

Métodos : 1 = Análisis del mercado del trabajo

2 = Análisis de la relación exportación/producción

3 = Método basado en el consumo de *inputs*.

<sup>a</sup> El primer dato se refiere a las nuevas series ISTAT, el segundo resulta de las series antiguas.

<sup>b</sup> Los datos se refieren a la sola industria.

siguiendo metodologías diferentes. El primer grupo considera el mercado del trabajo; según estos estudios, resulta que el PNB se subestima en un 20%, mientras que la fuerza de trabajo involucrada es de entre 2.4 y 6.8 millones, lo que corresponde al 11 y al 31%, respectivamente (esta última estimación parece ser demasiado alta en relación con otros análisis). Las otras estimaciones son más indirectas, por lo que probablemente son menos confiables desde un punto de vista cuantitativo; sin embargo, pueden ser útiles para confirmar la existencia del fenómeno. Es interesante la estimación hecha por CENSIS, según la cual en 1974 había 2.4 millones de ocupados que oficialmente declaraban no trabajar.<sup>70</sup> Desagregando esta cantidad, resulta que los jubilados eran 753 000, mientras que los menores de edad eran 100 000, y el 27.8% de los que aparecían como oficialmente desempleados en realidad trabajaban, en tanto que más de un millón realizaba un doble trabajo; de éstos, 85% eran hombres (más de 5% de la ocupación formal). Sin duda, la estructura productiva irregular utiliza el factor trabajo en varias formas, muchas veces por jornadas parciales. En este caso, el empleo puede ser compatible con una segunda actividad en el sector formal. El crecimiento del doble empleo es entonces un índice de gran importancia del volumen de trabajo "negro", no oficial, y, por esto, de una actividad productiva "sumergida".<sup>71</sup>

A comienzos del decenio de 1980, no sólo había crecido el volumen del doble empleo, sino que su distribución entre los sectores productivos había cambiado. Una encuesta hecha por varias universidades estimó que este fenómeno había crecido, alcanzando a 2.5 millones de unidades.<sup>72</sup> La estructura del doble empleo depende en gran medida de los factores económicos y sociales que caracterizan a las regiones en las cuales se produce. Según el estudio de CENSIS, en 1974, el 32.3% del doble trabajo se concentraba en las regiones del sur, y alrededor de dos tercios de las unidades desempeñaba su segunda actividad en la agricultura, mientras que esta proporción bajaba a menos de un tercio en la media italiana. En las regiones del norte, la proporción de segunda actividad en la industria es superior a la media nacional (más de 20%, contra una media de 15.1%). La investigación hecha por las universidades estima que los principales sectores de actividad son: la industria en la región centro-norte, donde prevalecen los obreros especializados; y en el sur, la administración pública. La segunda actividad se desarrolla en un 45% en actividades de tipo familiar; en un 27.3% en empresas de menos de 10 empleados, y en la misma proporción en empresas artesanales y comerciales.

La existencia de una amplia proporción de producción industrial realizada por una economía no estructurada forma parte de la ausencia tradicional del Estado como regulador de la actividad económica. El resultado de este fenómeno fue un desarrollo industrial confuso, no dirigido por una política industrial. Una evolución reciente de la estruc-

tura industrial italiana que creó nuevas posibilidades para el desarrollo de actividades productivas informales, fue el empuje dado por la descentralización productiva de la gran empresa, la que, de este modo, quería recuperar la flexibilidad perdida debido a las luchas sindicales de los años 1969-1971. También en este caso se notó la ausencia de un papel regulador por parte del Estado.

Varios estudios han intentado explicar e interpretar la presencia de la economía sumergida. El debate puede sintetizarse en tres interpretaciones del fenómeno.

a) Una de las explicaciones es de tipo estructural y tiene que ver con la evolución de los mercados. El desarrollo económico italiano empezó basándose en la existencia de salarios bajos, alta tasa de acumulación, represión sindical y atraso económico de la agricultura. Con el ingreso de Italia a la Comunidad Europea, y después del llamado "milagro económico", en la segunda mitad de la década de 1960, se originó un aumento de la competencia en los mercados y la extensión a los obreros de varios beneficios ya comunes en otros países. El atraso de la estructura productiva impuso la reducción de los costos mediante la creación de una estructura paralela de economía informal. Fue esta la fase en la cual los empresarios buscaban la antigua flexibilidad a través de la descentralización productiva, también con el fin de salvar las ganancias que empezaban a decrecer. Para seguir con un desarrollo basado en las exportaciones, era preciso mantener precios bajos y desarrollar industrias que no tuvieran demasiada competencia por parte de los otros países europeos. La economía sumergida era la solución más rápida: el no pago de los beneficios sociales y la flexibilidad garantizaban precios bajos y una pronta adecuación a la demanda. En este sentido, la economía sumergida fue un medio utilizado por la economía formal para mantener su presencia en los mercados internacionales.<sup>73</sup>

Ya antes de 1980 se produjo, al fin, una lenta "emergencia" de estas empresas, apoyada en los espacios conquistados en los mercados de venta y en el profundo proceso de modernización que tuvo toda la PME, incluso aquella sumergida. Esto se facilitó gracias a una correlación invertida entre tamaño de empresas y tasa de ganancias. En este proceso, la figura más importante fue la del empresario particularmente dinámico, con profundas raíces sociales y conocimientos de los mecanismos de mercado, de organización de empresa y de los procesos más apropiados para la transformación productiva.<sup>74</sup>

b) La otra interpretación considera la PME como resultado de la descentralización productiva y de la debilidad política de la fuerza de trabajo. En el decenio de 1950, el desarrollo fue financiado con los salarios bajos; en la década siguiente, el mayor poder sindical impuso a las empresas la reducción de los costos de producción, a través de un rápido aumento de la productividad y la expulsión del mercado de la parte más

débil de la fuerza de trabajo. Esta representó la base del desarrollo de una estructura industrial descentralizada e ineficiente, pero con costos de producción muy bajos. Este modelo entró en crisis en el decenio de 1970, y se formalizaron las empresas económicamente sanas. En esta interpretación se supone que la existencia de un doble mercado de trabajo es el resultado de políticas precisas por parte de los gobiernos, con el fin de crear oportunidades para un desarrollo basado en la explotación de los segmentos más débiles del mercado de trabajo.<sup>75</sup>

c) Por último, una tercera interpretación considera la manera como aumentó la ocupación industrial en las décadas de 1960 y 1970, en presencia de salarios crecientes. La variable costo del trabajo no parece ser la que pueda explicar el crecimiento y difusión de una estructura industrial irregular y sumergida. Además, ésta tuvo su desarrollo mayor en áreas agrícolas. Esta interpretación acepta en parte la explicación estructural, por cuanto se refiere al proceso de transformación y desarrollo industrial, pero incorpora la difusión de la economía sumergida como primera fase del desarrollo de la PME, cuando se establece una nueva empresa, o sea, en la fase de creatividad. En una segunda fase, el empresario tiene la alternativa de permanecer en esta estructura sin un desarrollo importante de su actividad, o bien de hacer un salto cualitativo a la estructura formal.<sup>76</sup>

En conclusión, la existencia de una amplia economía irregular fue objeto de acusaciones al Estado por no figurar como ordenador de la política industrial; y a los empresarios, por haberse sustraído a las obligaciones sociales. Al mismo tiempo, aun considerando que todo esto existió, otra forma de definir la economía sumergida es considerarla como una realidad compuesta por unidades empresariales dinámicas y productivas, olvidadas por la cultura económica y por la política económica misma.



## Capítulo III

### LA EVOLUCION DE LA PME HACIA UNA ORGANIZACION INDUSTRIAL MODERNA

El decenio de 1970 fue de cambios, de elevada competencia en los mercados internacionales, de complejidad en el manejo de una estrategia para la empresa. También se modificaron las condiciones internas, produciéndose un cambio en la política fiscal, normas más rígidas y relaciones industriales más sólidas, todo lo cual impuso una sustancial homologación de las condiciones de costo en todo tipo de empresas (véase el capítulo I).

Estos cambios de tipo estructural y de política institucional originaron transformaciones en la estructura social, la que había demostrado ser una estructura de apoyo en el desarrollo de la PME, produciéndose una politización de las relaciones sociales. Esta se manifestaba en una composición de los intereses a través de la contratación, y no simplemente por el automatismo del mercado. Además, hay que subrayar que en la contratación, tanto de la mano de obra como con la banca, las sociedades de comercialización, etc., muchas veces participaban sujetos específicamente políticos. En este marco, evolucionaron también las relaciones políticas de la sociedad. Desde un tipo de relación ligada al concepto de comunidad de la que formaban parte los partidos políticos, lo cual le daba una legitimación casi automática, se pasó a un contrato pactado. En este sentido, "el campo urbanizado pasa a ser menos campo y más ciudad; menos comunidad y más sociedad".<sup>77</sup> En realidad, toda esta evolución socioeconómica y política se sustentó recíprocamente, de manera que los cambios que se produjeron no tuvieron por lo general un impacto destructivo, sino que tuvieron un carácter de adaptación.

En estas condiciones, la PME, aunque continuaba creciendo en empleo, producción y exportaciones, pasó por importantes cambios, los que le permitieron salir adelante, superando situaciones "marginales", irregulares. Se produjo un cambio en la figura del empresario. Este pertenecía ya a una segunda o tercera generación y se caracterizaba por un gran profesionalismo, logrado gracias a la experiencia y a un elevado

nivel de instrucción. Hubo cambios en la organización de la empresa, en las tecnologías de gestión y también en las de producción. Sin embargo, no cabe duda de que se mantuvo una proporción de capacidad productiva en empresas "sumergidas", que basaban su competitividad en el hecho de ser "irregulares". Pero el éxito de la PME en el decenio no se debió al sistema de empresas marginales, sino al salto cualitativo de la actividad productiva de la gran mayoría de las PME.

En términos generales, puede decirse que la estructura en PME, con todas sus características, pasó en este decenio de un desarrollo extensivo —basado en una oferta elástica de la fuerza de trabajo— a un desarrollo intensivo, en el cual el elemento de dinamización fue la tecnología y la innovación.<sup>78</sup>

Los fenómenos que ilustran mejor estos cambios son el empleo de nuevas tecnologías de producción (microelectrónica, robótica, etc.), la modificación consiguiente en materia de organización y estrategias de la empresa (informática, sistemas de información, etc.) y la evolución del empresario hacia un mayor profesionalismo y una gran tendencia a la asociación, particularmente en la producción de modernos servicios productivos (comercialización, investigación y desarrollo, gestión, etc.).

### 1. El desarrollo tecnológico en la PME

La determinación de las características del crecimiento tecnológico realizado por la PME exige un conocimiento profundo de la realidad de estas estructuras industriales en todos sus aspectos. Este análisis aún no se ha efectuado de manera sistemática como para lograr una visión clara del salto cualitativo que experimentó la PME en la década de 1970. Sin embargo, hay consideraciones e indicadores que permiten hablar de una evolución de la PME hacia un nivel de estructura productiva moderna. En cambio, para el período 1980-1985 el Instituto Nacional de Estadística (ISTAT) realizó una investigación completa sobre este tema.<sup>79</sup>

Las tecnologías de mayor impacto en los sistemas de producción industrial durante el decenio de 1970 estuvieron relacionadas con los avances en microelectrónica e informática. El empleo de estas tecnologías en la producción y en las actividades administrativas significó un impacto en toda la organización de la empresa, en la creación de nuevas figuras profesionales, etc.

La experiencia de la PME en este campo puede dividirse en dos fases. La primera corresponde aproximadamente al decenio de 1970, y en ella se utilizaron las nuevas tecnologías aprovechando sólo los aspectos directamente productivos (como ejecución de trabajos), sin otras adaptaciones. De hecho, la PME utilizó estas tecnologías para aumentar la flexibilidad productiva, punto vital de estas estructuras industriales. Sin embargo, al

final de la década este modelo demostró carecer de nuevas potencialidades. El crecimiento productivo necesita una organización más compleja para mantener la presencia en mercados cada día más difíciles. Empezó así una segunda fase, en la cual la PME buscó nuevas estrategias. En la década pasada, la experiencia lograda en la utilización de tecnologías nuevas permitió a muchos empresarios acostumbrarse a ellas y adoptar ese enfoque cultural a fin de utilizar todas las potencialidades de las tecnologías de la informática y la automatización. Gracias a este cambio de actitud, la nueva fase del desarrollo tecnológico se realizó bajo la forma de nuevas organizaciones, tanto a nivel de las empresas como de las áreas-sistema. Las manifestaciones más evidentes fueron el crecimiento de las asociaciones, una nueva relación con el sector de servicios a la producción y, a nivel de la producción, una mayor atención a la racionalización. Este proceso llevó al establecimiento de estrategias industriales colectivas en los sistemas de empresas, donde había sólo una integración productiva.<sup>80</sup>

Un indicador importante de la evolución tecnológica correspondiente a la primera fase es la evolución de las inversiones. Haciendo referencia al capítulo I, puede recordarse el mayor dinamismo de la PME en comparación con la gran empresa. En el cuadro 12 del capítulo I, se observa el elevado crecimiento relativo de la inversión por empleado, en la PME, lo que nos da una idea del nivel de mecanización.<sup>81</sup> No quiere decir esto que la PME tenga niveles de mecanización más altos que la gran empresa, sino que la distancia entre ambas disminuyó significativamente.

Por último, estas relaciones indican una homogeneización, en términos de productividad del capital y de intensidad de capital, entre los tamaños de empresas; lo cual, junto con el aumento de la productividad (particularmente alto en la PME), nos indica un cambio tecnológico en el proceso productivo en dirección a tecnologías modernas. En efecto, las tecnologías electrónicas, mucho más flexibles que las tradicionales, permiten una utilización más eficiente de los recursos y factores de producción.

En el cuadro 17 se observa la distribución de la inversión entre el aumento de la producción y la reestructuración. Puede verse que desde mediados del decenio de 1970 y, en particular, en los primeros años del de 1980, la racionalización y la modernización han utilizado casi el 75% de la inversión. Aunque ello se refiera a la industria en su conjunto, estas consideraciones pueden aplicarse sin duda a la PME, dado que fueron estos tamaños de empresas los que participaron en mayor medida en el crecimiento de la inversión.

La carencia de fuentes de datos más adecuadas nos obliga a utilizar aproximaciones para tratar de delinear cualitativa y cuantitativamente los cambios tecnológicos que se produjeron en la PME. Sin embargo, el análisis puede mejorar con ayuda de los resultados obtenidos en algunos

estudios de casos concretos. Una encuesta en profundidad realizada por el IRER sobre el desarrollo tecnológico de la PME en la región de Milán utilizó una muestra de 200 PME.<sup>82</sup> Muchas de esas consideraciones, a pesar de referirse a una región de elevada industrialización, pueden aplicarse a otras zonas de desarrollo de PME, como el noreste, la costa adriática y algunas regiones centrales, donde la evolución productiva no fue inferior a la de las áreas de elevada concentración industrial. El cuadro 18 sinteriza algunos resultados de esa encuesta.<sup>83</sup> Se observa que la mayor parte de la inversión tiene como objetivo el aumento de la productividad (50%), mediante inversiones en mecanización (65%) y reestructuración (33%) e introducción de tecnologías consideradas de avanzada para el sector (53%). Según la misma investigación, el 56.5% de la muestra es innovador de producto, mientras que el 28.5% es innovador de proceso; en estas cifras están comprendidas las empresas innovadoras de proceso y de producto (19%).<sup>84</sup> La elevada cifra de empresas innovadoras de producto guarda relación con lo que los empresarios perciben como factores de competencia. En la misma muestra de empresas, el 73% considera la

Cuadro 17

**DESTINO DE LA INVERSION EN LAS  
INDUSTRIAS MANUFACTURERAS**

*(En porcentajes)*

Año	Ampliación de la capacidad productiva	Racionalización y modernización
1966	53	47
1967	60	40
1968	46	54
1969	48	52
1970	57	43
1971	63	37
1972	68	32
1973	69	31
1974	51	49
1975	33	67
1976	33	67
1977	27	73
1978	22	78
1979	28	72
1980	30	70
1981	23	77
1982	17	83
1983	28	72
1984 <sup>a</sup>	29	71

Fuente: ISCO, Inchiesta sugli investimenti. Cit. en CONFINDUSTRIA, 1984, p. 45.

<sup>a</sup> Estimaciones.

Cuadro 18

## LA INVERSION

*(Valores porcentuales)*

Tipo de inversión (200 casos)	Porcen- taje	Motivo de la inversión (170 casos)	Porcen- taje
Ninguna inversión	15.0	Incrementar la capacidad productiva	32.9
De reemplazo	16.0	Reducir los costos aumen- tando la productividad	50.0
De mecanización	65.0	Innovar el producto	31.2
De reestructuración	33.0	Otras motivaciones	7.6
Adjuntos	48.0		

Motivos para la no inversión (30 casos)	Porcen- taje	Nivel de la tecnología introducida (170 casos)	Porcen- taje
Tecnología adecuada	43.3	Promedio del sector	47.1
Dificultades financieras	23.3	Tecnología de avanzada	52.9
Otros	33.3		
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>Total</b>	<b>100.0</b>

Fuente: IRER 1983, p. 38.

\*La suma supera 100 porque los casos no son excluyentes.

calidad del producto entre los elementos sobre los cuales debe basarse la competencia, mientras que sólo el 47.5% de los empresarios considera que la base son los precios. (En la encuesta, los empresarios tuvieron dos respuestas, por esa razón, la suma no da 100.) Todos los demás factores (publicidad, imagen, asistencia, etc.) tienen una importancia mínima.

Esto se confirma a través del análisis realizado en 1980 de las 400 empresas que habían solicitado crédito para la inversión.<sup>85</sup> En relación con el tamaño de las empresas, las de mayor tamaño son las más innovadoras (el 92% de las de más de 500 empleados); sin embargo, también los tamaños entre 50 y 500 empleados tienen una proporción elevada (entre 45 y 65%). Además, estos últimos tamaños son aquellos en que las empresas realizan el mayor número de innovaciones de producto, particularmente en el tamaño 101-200. Por el contrario, la gran empresa resultó ser innovadora sobre todo en los procesos productivos.

Las empresas que tienen relaciones financieras con grandes empresas o con grupos industriales son las más innovadoras (el 77%). Sin embargo, resulta muy significativa la cantidad de PME innovadoras —ya sea de producto o de proceso y producto— que tienen relaciones sólo con otras PME (50.9%).

Los primeros años del decenio de 1980 fueron un período de profunda reestructuración de la industria, particularmente de la gran empresa. La citada encuesta ISTAT estudió este proceso para los años

Cuadro 19

## DIFUSION DE LA INNOVACION TECNOLOGICA EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA ITALIANA, 1980-1985

Tamaño de empresa	Número de empleados	20-99	100-199	200-499	500 y más	Total
<b>Empresas que no introdujeron innovaciones</b>						
Valor absoluto		6 649	463	214	77	7 403
Porcentaje sobre el total de las empresas no innovadoras		89.8	6.3	2.9	1.0	100.0
Porcentaje sobre las empresas del estrato		34.0	18.1	16.5	11.1	30.7
Porcentaje de empleo sobre el total del empleo		7.5	2.1	2.1	3.0	14.8
Porcentaje de empleo de las empresas no innovadoras		50.8	14.1	14.5	20.6	100.0
<b>Empresas que introdujeron innovaciones</b>						
Valor absoluto		12 909	2 090	1 084	618	16 701
Porcentaje sobre el total de las empresas innovadoras		77.1	12.5	6.5	3.7	100.0
Porcentaje sobre las empresas del estrato		66.0	81.9	83.5	88.9	69.3
Porcentaje de empleo sobre el total del empleo		17.4	9.8	11.8	46.2	85.2 <sup>a</sup>
Porcentaje de empleo de las empresas innovadoras		20.5	11.5	13.9	54.1	100.0
<b>Empresas innovadoras por tipo de innovación</b>						
Sólo producto		14.9	11.8	9.2	7.3	13.8
Sólo proceso		24.1	18.6	18.6	14.1	22.7
Sólo organización		2.1	1.5	1.5	1.1	1.9
Producto y proceso		31.5	34.1	35.0	37.7	32.3
Producto y organización		2.0	2.6	2.6	1.6	2.1
Proceso y organización		5.9	7.0	6.4	5.8	6.1
Producto, proceso y organización		19.5	24.4	26.7	32.4	21.1
<b>Total</b>		<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>
<b>Empresas innovadoras por nivel de innovación<sup>b</sup></b>						
Mejoras en los productos		56.5	59.0	58.2	62.3	57.2
Introducción de productos nuevos o tecnológicamente nuevos		46.5	54.8	58.4	65.2	49.0
Mejoramiento de los procesos productivos		71.5	74.4	75.3	78.6	72.4
Introducción de nuevos procesos		44.4	49.3	53.3	62.3	46.2
Innovaciones de organización relacionadas con innovaciones tecnológicas		29.5	35.4	37.2	40.9	31.2

Fuente: ISTAT, 1986.

<sup>a</sup> Proporción de las empresas no innovadoras e innovadoras, respectivamente, y del empleo correspondiente.<sup>b</sup> Las empresas podrían contestar con más de un tipo de innovación, así que el total no da 100. Se entiende la proporción sobre las empresas innovadoras de tamaño correspondiente.

1980-1985, a base de todas las empresas de más de 20 empleados; de éstas contestaron 24 104, o sea, el 65%. De un primer análisis de los datos (cuadro 19) se ve con claridad la mayor disposición de la gran empresa hacia la innovación (el 89% de las empresas de más de 500 empleados introdujo algún cambio tecnológico en el período considerado). Sin embargo, también una proporción bastante importante de empresas de tamaños inferiores ha sido innovadora, particularmente las empresas medianas (el 82-83% de éstas); en el caso de las empresas pequeñas, esta proporción es bastante más baja (66%), aunque no dejó de ser significativa. Las informaciones que entrega esta encuesta llevan a las consideraciones que siguen (véanse los cuadros 19 y 20):

a) Entre 1980 y 1985, una parte importante de la industria (70%) ha introducido cambios tecnológicos que involucran a más del 50% de las unidades productivas en todas las ramas industriales; en este proceso estuvo involucrado el 85.2% de los trabajadores del total de las empresas encuestadas, la mitad ocupados en la gran empresa, pero en una parte importante (más del 20%, el 17.4% del empleo total) en empresas de menos de 100 empleados.

b) Las innovaciones de proceso fueron las más comunes en todos los tamaños de empresa: (más del 80% de las empresas). Sin embargo, también la innovación de producto ha sido importante (70% de los casos). En este aspecto, se produce una diferencia significativa entre tamaños de empresas: un tercio de las empresas grandes ha hecho simultáneamente innovaciones de proceso, producto y organización, mientras que en la pequeña empresa esto ocurre sólo en el 20% y en la mediana, en el 25%. Por otra parte, el 25% de las empresas pequeñas ha hecho innovaciones sólo de proceso y el 14% sólo de producto, o sea, en este último caso, el doble que en la gran empresa.

c) En gran parte de los casos, la innovación consiste en una adaptación y mejoramiento de tecnologías; correspondiendo el 57% a adaptación de producto y el 72% a adaptación de procesos (en el caso de la pequeña empresa, 56 y 71%, respectivamente). Sin embargo, la cantidad de grandes empresas que adquieren nuevas tecnologías es mucho más elevada (más del 60% en ambos tipos de innovación) que entre las PME. A pesar de esto, debe subrayarse que alrededor del 45% de las empresas pequeñas ha introducido nuevas tecnologías, de proceso o de producto.

d) Entre 30 y 40% de las empresas de todos los tamaños ha debido modificar la organización de la producción en razón de los cambios tecnológicos introducidos.<sup>86</sup>

e) En relación con las ramas industriales, es posible hacer las siguientes consideraciones acerca de las innovaciones en el período considerado (véase el cuadro 20):

i) La industria metalmeccánica es la que con más frecuencia ha hecho innovación de producto. Dado que en estas industrias hay una gran

Cuadro 20

## DISTRIBUCION DE LA ACTIVIDAD DE INNOVACION POR TIPOS EN CADA RAMA INDUSTRIAL

	Sólo producto	Sólo proceso	Sólo organi- zación	Producto y proceso	Producto y orga- nización	Proceso y orga- nización	Producto, proceso y organi- zación	Total	Porcen- taje de empresas innova- doras
1. Industria minera, transfor- mación de minerales, química	13.4	24.6	1.4	33.9	1.3	5.7	19.7	100.0	71.0
Primera transformación metales	6.1	28.5	3.4	31.2	1.5	8.7	20.6	100.0	67.3
Minerales no metálicos	12.7	29.4	1.3	30.2	1.4	6.6	18.4	100.0	66.8
Química y fibras artificiales	16.6	15.6	1.1	40.9	1.2	3.0	21.6	100.0	80.9
2. Industria metalmeccánica	18.0	17.9	1.3	33.7	3.3	3.9	21.9	100.0	75.9
Productos metálicos	11.5	27.6	1.4	31.9	2.0	6.0	19.6	100.0	69.0
Maquinaria no eléctrica	24.2	12.2	0.7	34.2	4.4	2.8	21.5	100.0	82.5
Electromecánica	19.3	11.8	2.0	33.7	4.2	2.0	27.0	100.0	78.8
Automotriz	14.2	20.1	1.0	38.0	1.3	4.9	20.5	100.0	75.2
Maquinaria e instrumentos de precisión	15.6	14.4	1.9	37.4	3.1	2.3	25.3	100.0	83.4
3. Industria de alimentos, textiles, cuero y piel prendas de vestir	10.6	26.0	2.6	30.7	1.5	7.9	20.7	100.0	64.2
Muebles y madera	14.4	24.2	1.8	30.3	1.2	6.2	21.9	100.0	64.2
Calzado y prendas de vestir	13.6	24.3	4.6	28.8	2.0	8.4	18.3	100.0	49.7
Textiles	9.6	29.3	2.3	26.9	1.5	9.0	21.4	100.0	67.1
Alimentaria básica	6.9	29.7	2.5	28.3	1.0	9.8	21.8	100.0	65.2
Papel e imprenta	5.4	32.2	2.8	27.9	1.0	10.9	19.8	100.0	71.8
Caucho y plástico	9.4	20.3	1.5	40.0	1.8	4.2	22.8	100.0	75.8
Cuero y piel	17.7	20.1	3.7	32.8	0.7	5.3	19.7	100.0	65.1
Industrias diversas	14.7	17.9	1.0	35.8	1.6	7.3	21.7	100.0	66.2

Fuente: ISTAT, 1986.

presencia de empresas medianas, ello significaría que éstas cuentan con capacidad de diseño de producto; además, estos productos consisten en gran parte en equipos para la producción, de modo que la capacidad de innovación favorece el mejoramiento de la eficiencia productiva en la industria en general.<sup>87</sup>

ii) En las industrias tradicionales, más de un cuarto de las unidades productivas ha introducido cambios de tecnología sólo de proceso. Notables son los casos de las industrias textil y alimentaria, en los cuales alrededor del 90% de las unidades productivas introdujo innovaciones de proceso (solamente, o junto con otro tipo de innovaciones) y más del 30% sólo innovaciones de proceso. La mayor frecuencia en las innovaciones de proceso parece confirmar la existencia de una profunda reestructuración en las industrias tradicionales, con el propósito de mejorar considerablemente la productividad y poder así seguir siendo competitivas en los mercados internacionales. Este hecho es importante en relación con la PME, por cuanto ésta es la estructura prevaleciente en las industrias tradicionales.<sup>88</sup>

iii) En todas las industrias, un tercio de las empresas introdujo conjuntamente innovaciones de proceso y de producto.

En realidad, innovación de producto e innovación de proceso son dos aspectos, muchas veces complementarios, del cambio tecnológico. Sin duda, la mecanización de la producción constituye una gran ventaja para la PME. Como se dijo en el capítulo II, el punto fuerte de este tipo de empresas es la producción en series pequeñas, con destino a los segmentos en que se divide la demanda. Los sistemas mecanizados, ya sean máquinas de control numérico o robots, son los más adecuados para este tipo de exigencias productivas, y permiten disminuir los costos. Una investigación sobre la utilización de robots en una muestra de 94 empresas de Lombardía (véase el cuadro 21) muestra que, en 1982, la utilización de robots era mucho mayor en empresas de más de 200 empleados (el 36% de las cuales utiliza este tipo de máquinas) que en las pequeñas (de menos de 50 empleados) y medianas (entre 50 y 200 empleados), donde los porcentajes respectivos son 11.5 y 25%. Sin embargo, la propensión a la utilización de robots también es muy alta en la PME: el 57% de las empresas de menos de 50 empleados manifiesta interés por invertir en ellos.<sup>89</sup>

La utilización de robots y de máquinas de control numérico computarizadas requiere de una reestructuración de los patrones organizativos de la producción y de la empresa en general. Es ésta la segunda fase del desarrollo tecnológico definido más arriba, y puede decirse que aún está en proceso de desarrollo. Antes de analizar los cambios de organización, cabe señalar que un indicador importante de la fase actual de las transformaciones productivas en la PME es la utilización de sistemas CAD. (Computer-Aided Design.) Un estudio basado en una muestra de empre-

sas que utilizó estos sistemas revela que alrededor de 25% son empresas de menos de 50 empleados.<sup>90</sup> Esta es una indicación muy general del grado y la manera como puede cambiar la PME, y asimismo de la presencia de un tipo de estructura industrial de tamaño pequeño pero de gran capacidad de innovación y dotada de un sistema de producción moderno.

En conclusión, la PME tuvo un desarrollo tecnológico bastante profundo, el que se ha materializado en innovaciones sea de proceso o de producto, siendo las primeras más comunes en el decenio de 1970 y las segundas en el siguiente. En estos últimos años, toda la industria italiana ha realizado transformaciones para aumentar la productividad; la PME ha participado en este proceso, si bien en forma menos generalizada que la gran empresa; sin embargo, habida cuenta de la proporción de empleo industrial en las PME, la importancia, para la estructura industrial italiana, de las transformaciones en los tamaños menores de empresa, ha sido comparable e incluso mayor que la de la gran empresa.

Las perspectivas de desarrollo tecnológico de la industria italiana confirman la tendencia de estos años (véase el cuadro 22).<sup>91</sup> En efecto, gran cantidad de empresas (76.7%) tiene programas de innovación

Cuadro 21

**DIFUSION DE ROBOTS POR TAMAÑO DE EMPRESAS, 1982**

	Tamaño						No disponible
	0-50		50-200		Más de 200		
	Número	%	Número	%	Número	%	
Robotizadas	3	11.54	8	25.00	12	36.36	1
No robotizadas	23	88.46	23	71.87	21	63.64	2
Faltan datos	-	-	1	3.13	-	-	-
<b>Total</b>	<b>26</b>	<b>100.00</b>	<b>32</b>	<b>100.00</b>	<b>33</b>	<b>100.00</b>	<b>3</b>

**PROPENSION A INVERTIR EN ROBOTS  
POR TAMAÑO DE EMPRESAS**

Propensión a invertir	Tamaño						No disponible
	0-50		50-200		Más de 200		
	Número	%	Número	%	Número	%	
Sí	15	57.70	19	59.37	24	72.73	2
No	6	23.07	8	25.00	7	21.21	1
Faltan datos	5	19.23	5	15.63	2	6.06	-
<b>Total</b>	<b>26</b>	<b>100.00</b>	<b>32</b>	<b>100.00</b>	<b>33</b>	<b>100.00</b>	<b>3</b>

Fuente: Indagación Cestec, 1983. Cit. en CENSIS, 1984, p. 28.

Cuadro 22

**DISTRIBUCION DE LAS EMPRESAS QUE TIENEN PROGRAMAS  
DE INNOVACION PARA LOS PROXIMOS CINCO AÑOS**

*(Porcentajes)*

	20-99	100-199	200-499	500 y más	Total	Número de empresas
Empresas sin programas de innovación	26.1	12.7	11.3	8.2	23.3	5 628
Empresas con programas de innovación	73.9	87.3	88.7	91.8	76.7	18 476
Sólo de producto	10.8	7.2	5.5	3.9	9.9	1 824
Sólo de proceso	18.1	12.6	10.7	8.8	16.6	3 069
Sólo de organización	11.0	6.6	6.1	3.4	9.9	1 826
De producto y proceso	13.5	15.7	17.6	18.4	14.1	2 604
De producto y organi- zación	6.1	5.3	4.6	2.0	5.8	1 068
De proceso y organi- zación	11.0	12.1	10.5	9.9	11.0	2 040
De producto, proceso y organización	29.5	40.5	45.0	53.6	32.7	6 045
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	

Fuente: ISTAT, 1986.

tecnológica; en el caso de las empresas de tamaño menor esta cifra es de 73.9%, y va aumentando a medida que crece el tamaño, hasta superar el 90% en el caso de la gran empresa; también se confirma la tendencia a la innovación de proceso para todos los tamaños.

Por último, si consideramos la distribución de las empresas innovadoras sobre el territorio nacional, casi el 50% de ellas está localizada en el noroeste;<sup>92</sup> esto parece confirmar la mayor propensión a la innovación de la gran empresa, estructura dominante en estas regiones.<sup>93</sup> Las otras regiones muestran claramente un menor dinamismo de la industria, por lo menos en cuanto a desarrollo tecnológico. Sin embargo, las regiones del noreste también tienen una proporción importante de empresas innovadoras (30%); como son regiones cuyo desarrollo se basa en sistemas de PME,<sup>94</sup> se confirma así el dinamismo y capacidad innovadora de éstas. El sur de Italia es un caso aparte; en esta región se localiza sólo el 12% de las empresas que introdujeron innovaciones, y entre éstas la gran empresa tiene una gravitación similar a la del noroeste; el sur sigue estando entonces relativamente subdesarrollado, con escasa capacidad innovadora, que se da sólo en grandes unidades productivas, las cuales, como hemos visto, no están integradas en el medio en el cual desarrollan sus actividades y dependen de decisiones tomadas por la casa matriz, localizada normalmente en el norte.

## 2. Los cambios en la organización

En estos últimos años, la organización ha llegado a tener un papel de gran importancia estratégica para la empresa, en particular para la empresa industrial. El desarrollo y diversificación de la función de organización en la PME pueden analizarse a través de dos enfoques diferentes: a) la utilización de sistemas informativos para la administración y programación de la empresa, es decir, la informatización de la gestión; b) el fortalecimiento de algunas funciones laborales, junto con una evolución de la estructura ocupacional hacia niveles cualitativos más elevados y una ampliación de los servicios por sobre la producción.

En relación con el primer aspecto, y según un estudio de CENSIS, ya en 1975 existía una buena difusión de sistemas de *general purpose* (GP) en las empresas de menos de 100 empleados. Al finalizar la década, se produjo un importante cambio con la introducción en el mercado italiano de mini y microcomputadores. En 1980, las empresas mediano-pequeñas (10-250 empleados) tenían computadores en un 20.4%, y el 26.5% utilizaba servicios informáticos externos. Entre las industrias, las que más utilizaban servicios informáticos eran la industria electromecánica, la textil y la de prendas de vestir. Dos años más tarde, de las 62 000 unidades de microcomputadores existentes, el 41% era utilizado por la PME.<sup>95</sup> En esta evolución es interesante señalar la elevada cifra de usuarios y el aumento de la innovación de sistemas en la pequeña empresa (hasta 100 empleados). Según un estudio realizado por Honeywell en 1980, las empresas de este tamaño que empleaban o mantenían un sistema representaban un 44.2%, proporción que en 1982 llegaba a 58%.<sup>96</sup>

El cuadro 23 muestra la distribución de sistemas de diferente complejidad por tamaño de empresas, observada en 1981 en una muestra de 124 empresas de Milán, de las cuales 69 utilizaban procesadores.<sup>97</sup> Resulta clara la correlación entre tamaño de empresas y nivel de complejidad del sistema utilizado. Sin embargo, la presencia de sistemas multiterminales (en el 82.5% de las 69 empresas) es muy elevada en empresas de tamaño mediano (77%).

La difusión de sistemas multiterminales GP se produce también a nivel nacional; en el período 1980-1982, la tasa de crecimiento en la utilización de estos sistemas fue bastante elevada en todos los tamaños de empresa y en 1982 llegó a 25%.<sup>98</sup> Además, en el tamaño menor (hasta 100 empleados) se confirmó una difusión de sistemas GP con terminales. Si en 1980 la media de terminales por sistema en este tamaño de empresa era de 5, en 1982 llegó a 12; en este mismo año, la proporción de sistemas con terminales sobre el total de los GP era de 85%. Esta evolución indica una mayor difusión y profundidad en la utilización de la informática, aplicada a una mayor cantidad de funciones de la empresa, así como una mayor integración de estos instrumentos en la organización de la

Cuadro 23

## DISTRIBUCION DE LOS SISTEMAS POR TAMAÑO DE EMPRESAS

Clase de sistema Tamaño por número de empleado	Clase de sistema					Total
	A	B	C	D	E	
11 - 25	-	-	-	-	-	-
26 - 50	21.2	3.6	-	-	-	7.0
51 - 100	42.1	14.3	-	-	-	17.0
101 - 250	31.7	60.7	15.8	-	-	38.0
Más de 250	5.0	21.4	84.2	100.0	100.0	38.0
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

## TIPO DE MECANIZACION POR TIPO DE EMPRESA

Clase de sistema Tamaño por número de empleado	Clase de sistema			Total
	A	B	C	
11 - 25	-	-	-	100.0
26 - 50	80.0	20.0	-	100.0
51 - 100	33.4	66.6	-	100.0
101 - 250	23.1	65.4	11.5	100.0
Más de 250	4.3	26.0	69.7	100.0

Fuente: IREER 1984, p. 123.

Nota: A : Sistemas monoterminales, gasto hardware entre 8 y 24 mil dólares.

B : Sistemas multiterminales, gasto hardware entre 24 y 80 mil dólares.

C : Sistemas multiterminales con centro de cálculo, gasto hardware entre 80 y 400 mil dólares.

D : Sistemas multiterminales con centro de cálculo, gasto hardware entre 400 y 800 mil dólares.

E : Sistemas multiterminales con centro de cálculo, gasto hardware más de 800 mil dólares.

empresa.<sup>99</sup> Por último, a comienzos del decenio de 1980 había en la PME, una creciente difusión de la microinformática y una estabilización en el uso de las máquinas más grandes, las que se utilizan con intensidad creciente gracias a los terminales.<sup>100</sup>

Entre los cambios estructurales de la PME que pueden considerarse como resultado de un proceso de desarrollo tecnológico y de reorganización de la empresa están los relacionados con la estructura ocupacional. Esta evolucionó en el sentido de una gravitación mayor de las categorías de dirigentes y empleados técnicos y de oficina en relación con los obreros, en todos los tamaños de empresa (véase el cuadro 24). Sin embargo, la proporción de obreros en la PME sigue siendo más elevada que en la gran empresa.<sup>101</sup>

El cuadro 25 presenta algunos resultados de la investigación IRER en Lombardía acerca de la distribución de servicios internos a la producción y las tendencias de su evolución.<sup>102</sup> Resulta que la gran mayoría de las empresas cuenta con servicios internos de investigación y desarrollo, y sólo un 10% no tiene esta función ni la adquiere desde el exterior. Esto se produce con muchos servicios, excepto en publicidad, donde se observa una amplia utilización de servicios externos. Además, es interesante señalar que entre 1978 y 1980 el 42% de las empresas creó servicios de investigación y desarrollo (I y D), y el 38%, servicios de informática. Sin embargo, en este último caso el aprovechamiento de servicios externos es muy elevado.

A este propósito, y como caso sistemático de utilización de servicios complejos, la encuesta ISTAT ya citada permite cuantificar la importancia de la I y D para las innovaciones tecnológicas introducidas. El 16,3% de las empresas ha hecho innovaciones como resultado de I y D; esta proporción es mucho más alta en el caso de la gran empresa (43,7%), y es también elevada en las empresas medianas-grandes (el 33% en las de 200-499 empleados). Entre las empresas innovadoras de los estratos inferiores sólo algunas han relacionado la innovación tecnológica con la actividad de I y D (el 12,7% de las empresas pequeñas y el 21,5% de las medianas, de 100-199 empleados); sin embargo, no se debe subestimar el hecho de que 13 empresas pequeñas, entre 100, tengan o utilicen servicios de I y D. A esto se puede agregar que el 38% de estas empresas ha

Cuadro 24

**POSICION PROFESIONAL DE LAS EMPLEADOS  
POR TAMAÑO DE EMPRESAS**

(Porcentajes)

Tamaño de empresa	Empresarios		Jefes y empleados <sup>a</sup>		Obreros		Total	
	1973	1978	1973	1978	1973	1978	1973	1978
11 - 20	10.8	11.2	10.5	12.9	78.7	75.8	100.0	100.0
21 - 100	4.2	4.0	12.9	15.3	82.9	80.6	100.0	100.0
101 - 500	1.6	1.2	18.8	20.6	79.6	78.8	100.0	100.0
501 - 1 500	1.0	0.6	23.6	26.3	75.4	72.9	100.0	100.0
Más de 1 500	0.0	0.0	24.9	27.3	75.1	72.5	100.0	100.0

Fuente: CENSIS, 1984, p. 123; elaboraciones con datos MEDIOCREDITO.

<sup>a</sup>El análisis ISTAT sobre la ocupación en empresas industriales de más de 20 empleados, llega a los siguientes resultados en relación a esta categoría:

20 - 49	15.5%	200 - 499	23.1%
50 - 99	17.2%	500 - 999	25.0%
100 - 199	19.8%	1 000 - 1 999	28.7%
		Más de 2 000	25.6%

Cuadro 25

## PRESENCIA Y DESARROLLO (1978-1980) DE FUNCIONES Y ADQUISICIONES DE SERVICIOS

*(Porcentajes sobre 200 casos)*

Funciones	Presencia interna	Adquisición de servicios	Ambos casos	Ausencia de utilización de servicios	Funciones internas		Adquisición de servicios	
					Creadas o incrementadas	Reducidas o suprimidas	Aumentadas	Disminuidas
Investigación y desarrollo	84.5	14.5	(9.0)	10.0	42.0	2.0	6.5	1.5
Mantenimiento de equipo	90.5	23.5	(8.0)	1.5	22.0	1.5	2.5	0.5
Control de calidad	96.0	3.0	(2.5)	3.5	32.5	1.0	1.5	-
Comercialización	71.0	6.0	(4.0)	27.0	28.5	6.0	3.5	0.5
Publicidad	43.0	25.5	(10.0)	31.5	14.0	9.0	10.5	2.0
Asistencia a clientes	82.5	2.5	(2.5)	15.5	27.5	1.0	1.0	-
Informática	64.0	28.5	(12.5)	20.0	38.0	2.5	15.0	1.0
Capacitación profesional	68.0	20.0	(9.0)	21.0	12.5	4.5	7.5	-

Fuente: IRER 1983, p. 36.

relacionado la capacidad de diseño con la innovación adoptada, de modo que tienen o utilizan servicios de ingeniería y diseño.

Por último, según la investigación citada relativa a Lombardía, se observa una tendencia hacia la internalización de los servicios para la producción por parte de la PME; lo cual sucede también en funciones particularmente complejas, como las de investigación y desarrollo.<sup>103</sup> Esto puede explicarse por el desarrollo tecnológico general de la PME, que es necesario para que sigan siendo competitivas, y por la oferta inadecuada de servicios, concebidos para ser utilizados por la gran empresa.

### 3. La evolución del sujeto empresarial y de su papel

La evolución y, en buena medida, el éxito de la PME no puede explicarse sólo en función de variables externas (mercados, políticas, etc.). Han de considerarse también todo el desarrollo social, caracterizado por la movilidad social, por un lado, y las estructuras tradicionales (familia, cultura, etc.), por otro; la valorización de los recursos humanos y su calificación; la modernización y mayor complejidad de las relaciones socioeconómicas, y la consolidación de las relaciones entre pequeña dimensión, mercado e instituciones.

El dinamismo de la PME y su desarrollo productivo y tecnológico son, en gran medida, resultado de la existencia de una clase empresarial naciente, con características de vitalidad, movilidad y preparación profesional. Las transformaciones en el papel y el carácter de los empresarios de la PME y los sistemas integrados de empresas se sustentan en tres fenómenos que, si bien no se han producido en la totalidad de las regiones, han actuado de manera amplia sobre la estructura de PME: a) difusión y consolidación de formas de cooperación entre empresas y de la actividad empresarial de grupo; b) una selección económica natural que ha premiado las iniciativas empresariales más adaptables a la variabilidad del sistema, capaces de imprimir competitividad y visión estratégica, contra aquellas iniciativas dirigidas hacia el aprovechamiento de situaciones y oportunidades momentáneas y coyunturales; y c) una tendencia hacia la regularización de los aspectos jurídicos de las empresas y hacia formas más eficientes de propiedad.

El fuerte impulso a la colaboración entre empresas que ha caracterizado la evolución del sujeto empresarial desde el punto de vista económico, es probablemente el hecho más significativo de la década anterior, por las potencialidades que abre al desarrollo de la PME. La descentralización, la reducción de la escala de producción gracias a las oportunidades abiertas por las nuevas tecnologías y la subdivisión de las etapas de producción entre empresas, determinan la inconveniencia de desarrollar más funciones internamente, sobre todo servicios necesarios para la

Cuadro 26

**FORMAS DE COOPERACION NO ACASIONAL  
CON OTRAS EMPRESAS**

*(Porcentaje sobre 200 casos)*

Áreas de cooperación	Ninguna	Con empresas conexas	Con otras empresas	Con empresas conexas y otras
Precios	88.5	3.0	8.0	0.5
Comercialización	85.0	2.5	11.5	1.0
Compras	88.0	4.0	8.0	-
Investigación y desarrollo	85.5	3.5	11.0	-
Ecología	92.5	3.0	5.5	-
Contratos exclusivos	95.0	1.5	3.5	-
Varias	98.0	-	2.0	-

Fuente: IRER 1984, p. 53.

producción. Este proceso obliga entonces al empresario a buscar formas de coordinación y colaboración con otros empresarios para la producción de esos servicios, así como a la definición de estrategias.

En el pasado, la colaboración entre empresas en la producción y comercialización del producto era el fuerte de los sistemas de PME, que permitía explicar buena parte del desarrollo de estas estructuras industriales y su presencia en los mercados. En estos años, la complejidad creciente de los mercados y la elevada competencia crearon la necesidad de una mayor capacidad informativa y de gestión, una definición de estrategias y una mayor atención a la calidad del producto y de los servicios (servicios a clientes, repuestos, etc.). De la desintegración productiva se pasó a formas de agregación, para la producción de servicios de calidad comparable a los que puede ofrecer la gran empresa, con el fin de utilizar las economías de escala.<sup>104</sup> Por ejemplo, para un sistema de empresas que produce los componentes para un determinado producto es mucho más conveniente colaborar en la realización del diseño del producto, el control de calidad, etc. Como se ha visto, son muchos los casos de empresas que mantienen sólo las fases de proyecto y de comercialización de un producto, descentralizando las demás del proceso productivo. En este caso, es necesario llegar a la colaboración entre las empresas involucradas para garantizar un nivel cualitativo parejo.

A modo de explicación, resulta útil citar las investigaciones realizadas en Lombardía; según la de 1977, la cooperación entre empresas tenía por objetivo la definición de los precios (en el 15.8% de las empresas), mientras que, en todas las demás áreas, el porcentaje bajaba a alrededor de 6%. La evolución de la PME ha creado la necesidad de colaboración en otras actividades. La investigación de 1981 sobre una muestra de 200 empresas entrega otros resultados (véase el cuadro 26): la colaboración

Cuadro 27

## LOS CONSORCIOS PARA LAS EXPORTACIONES Y LA GARANTIA A LOS CREDITOS

	1974		1975		1976		1980		1981		1982		1983	
	Nú- mero	Porcen- taje												
<b>Consortio de exportaciones</b>														
Número de consorcios y variación (%)	16		29	81	37	27	93	35	104	11	115	10	1 125	8
Empresas participantes	1 000		2 000		2 700		4 283		4 604		5 091		5 494	
Empleados de las empresas (miles)							201		211		219		214	
Número medio de empresas por consorcio	62		68		79		46		44		44		44	
Número de consorcios por tamaño de empresa:														
5 - 10 empleados							31		32		40		43	
11 - 50 empleados							34		44		45		48	
51 - 100 empleados							17		16		16		18	
101 - 200 empleados							8		9		11		12	
200 y más empleados							3		3		3		4	
Número de empresas participantes por tamaño														
5 - 10 empleados							226		221		300		318	
11 - 50 empleados							872		1 041		1 159		1 158	
51 - 100 empleados							1 247		1 172		1 202		1 300	
101 - 200 empleados							1 171		1 332		1 591		1 646	
200 y más empleados							777		838		839		1 072	
<b>Consortios de créditos</b>														
Número de consorcios	54	10.2	67	24.1	70	4.5	80	2.6	83	3.7	88	6.0	91	3.4
Empresas participantes	5 776	39.9	7 686	33.1	8 663	12.7	17 686	12.5	19 284	9.0	21 083	9.3	23 558	11.7

Fuente: Federexport, "Indagine 1983", y Federconfidi, "Attività consorzi fidi 1983".

en la definición de los precios está presente en 11.5% de los casos, mientras que la prioridad la tienen la comercialización (15%) y la investigación y el desarrollo (14.5%). En conjunto, las empresas que poseen formas de colaboración constituyen el 36% de los casos analizados y, más importante aun, la mayoría cuenta con convenios con otras empresas autónomas (no pertenecientes al mismo grupo).<sup>105</sup>

Sin embargo, la cooperación entre empresas tiene un nivel más formalizado y muy desarrollado: el de los consorcios. Los consorcios para la exportación son asociaciones voluntarias entre PME, sobre una base territorial e industrial, a través de las cuales se realiza la promoción y a veces la comercialización de las exportaciones. El resto de los consorcios se constituyen por lo general, sobre una base territorial y ofrecen garantías colectivas para la concesión de créditos. (Entre septiembre de 1982 y el mismo mes de 1983, éstos ascendieron a 1 015 mil millones de liras, o sea, 669 millones de dólares, al cambio de 1983.)<sup>106</sup> Las cifras presentadas en el cuadro 27 se refieren a los consorcios asociados en las FEDEREXPORT y FEDERCONFIDI.

Entre 1974 y 1983, los consorcios para la exportación aumentaron de 16 a 125 (alcanzando a 140 en 1984), y las empresas, de 1 000 a 5 494. Las tasas de crecimiento más altas se obtuvieron en el decenio de 1970; sin embargo, también en el de 1980 se mantuvo una tasa bastante elevada y estable, de alrededor de 10%. La participación de estos consorcios fue más elevada en la PME en relación con las empresas medianas-grandes, y crecieron más los consorcios entre empresas pequeñas. Muy similar fue la evolución de los consorcios para el financiamiento, los que aumentaron de 54, en 1974, a 91, en 1983, con un crecimiento de casi cinco veces en el número de las empresas participantes (de 5 776 a 23 558, en el mismo período). En este caso, según lo revelado por FEDERCONFIDI, las empresas que mayor participación tuvieron en estos consorcios fueron las de tamaño mediano y mediano-grande.

El segundo fenómeno —vitalidad, movilidad y selección del sujeto empresarial— es difícil de observar por medio de las estadísticas; sin embargo, el análisis de la afluencia de trabajadores independientes a la industria puede ser de utilidad en este caso.

El crecimiento de la actividad laboral independiente no fue muy importante desde un punto de vista cuantitativo (véase el cuadro 28). La cifra de trabajadores independientes en la industria creció de 1970 a 1982 103.7%, en 44 mil unidades (en número índice puesto 1970=100, creció a 103.7). Desde el punto de vista de su evolución, las variaciones experimentaron una amplitud mayor, siendo así que esta categoría de trabajadores, hasta 1974, se había reducido en cantidad (número índice: 87.4). Más elevada aun fue la variación de la categoría "empresarios y profesionales" (registrada así en las estadísticas: se puede suponer que sean todos empresarios, dado que la categoría que normalmente se indica como

profesionales es del sector terciario). En este caso, el número índice pasó de 100, en 1977, y llegó a 124 en 1982, con un crecimiento de 33 mil unidades. Sin embargo, la evolución del número de trabajadores independientes, aunque no tuvo gran significación, mostró un carácter poco dependiente del ciclo económico, relacionándose más bien con una tendencia estructural (esta situación confirma lo dicho en el capítulo I acerca de la evolución económica de la PME). Conviene subrayar que esta evolución está relacionada directamente con el crecimiento de la PME, lo que hace pensar en un fortalecimiento recíproco de la PME y del empresario como sujeto económico.

Por otra parte, la escasa variación en el número de trabajadores independientes tiene que ver con el importante fenómeno de la alta movilidad. Tomando como ejemplo las variaciones entre 1981 y 1982, la tasa de permanencia es muy baja (67.2%), siendo elevada la entrada y salida de los empresarios del sector industrial (véase el cuadro 29). Es interesante considerar también la dirección de estos movimientos. Gran parte de los trabajadores independientes que ingresan, proceden de los sectores de trabajo dependiente (38.9%), particularmente en la industria, y de los sectores de trabajo independiente (38.3%), en particular en actividades comerciales. Los que salen, se mueven hacia la condición de trabajadores independientes (41.4%), el comercio en particular; y los

Cuadro 28

**OCUPADOS INDEPENDIENTES EN LA  
INDUSTRIA MANUFACTURERA**

Media anual	Independientes <sup>a</sup>			Empresarios y profesionales		
	V.a.	N.I. 1970=100	Variación porcentual anual	V.a.	N.I. 1977=100	Variación porcentual anual
1970	1 167	100.0	-			
1971	1 101	94.3	-5.7			
1972	1 054	90.3	4.3			
1973	1 027	88.0	-2.6			
1974	1 021	87.4	-0.6			
1975	1 042	89.2	0.9			
1976	1 032	88.4	-1.0			
1977	1 064	91.1	3.1	137	100.0	-
1978	1 096	93.9	3.0	142	103.6	3.6
1979	1 090	93.4	-0.6	150	109.4	5.6
1980	1 175	100.6	7.7	158	115.3	5.3
1981	1 193	102.2	1.5	156	113.9	-1.2
1982	1 211	103.7	1.5	170	124.1	9.0

Fuente: CENSIS, 1984, p. 46; elaboraciones sobre datos ISTAT.

<sup>a</sup>Nueva serie homologada.

Cuadro 29

**EMPRESARIOS Y ARTESANOS EN LA INDUSTRIA  
MANUFACTURERA (1981-1982)**

(En miles)

Industria manufacturera: promedio (1981-1982)					
	Porcen- taje		Porcen- taje		Porcen- taje
Ingresados	266.0	Permanentes	458.5	Egresados	263.6
Independientes	101.8		67.2	Independientes	109.1
Agricultura	12.9	(tasa de permanencia)		Agricultura	6.6
Construcción	16.3			Construcción	20.3
Comercio	58.8			Comercio	62.8
Otras actividades	13.8			Otras actividades	19.4
Dependientes	103.5			Dependientes	82.1
Agricultura	3.0			Agricultura	0.3
Industria	71.6			Industria	57.5
Construcción	5.2			Construcción	3.5
Comercio	13.2			Comercio	8.6
Otras actividades	10.5			Otras actividades	12.2
Personas en busca de ocupación	5.7			Personas en busca de ocupación	6.1
No fuerza de trabajo, inclusive	51.7			No fuerza de trabajo, inclusive	58.7
Dueñas de casa	25.3			Dueñas de casa	26.4
Jubilados	7.8			Jubilados	22.8
Nacidos	0.0			Muertos	6.9
Inmigrados	3.3			Emigrados	0.7
Investigación, 1982	724.5			Investigación, 1981	722.1

Fuente: CENSIS, 1984, p. 48; elaboraciones sobre datos ISTAT.

trabajadores dependientes se dirigen en particular a la misma industria (31.1%). Asimismo, aunque la afluencia neta hacia la actividad empresarial no es elevada, esta dinámica de ingreso desde una situación de trabajo dependiente y de salida hacia el trabajo independiente, indica una movilidad social que interesa a todo el sector de trabajadores dependientes y hace pensar en una evolución estable de la estructura socioeconómica.

Esta tendencia, que podría considerarse encaminada hacia un cambio de estrato dentro de la escala social, con un considerable cambio de intereses y relaciones socioeconómicas, está muy difundida. Como se ha puesto de manifiesto en el capítulo II, existen motivaciones de tipo cultural y tradicional; si bien varios estudios consideran importantes las razones de tipo más bien económico y político. Por ejemplo, una investigación acerca de la situación existente en Turín y Módena muestra que los nuevos empresarios que surgieron en el decenio de 1960 provienen de la

exclusión de las áreas de trabajo dependiente, a raíz de las luchas sindicales y de la depuración política del decenio anterior.<sup>107</sup> En el decenio de 1970 existía una situación social muy diferente, con condiciones políticas mucho más equilibradas, por lo que, probablemente, estos factores tuvieron una influencia muy limitada, particularmente en relación con los cambios estructurales impuestos por el mercado (el necesario desarrollo tecnológico y la organización). Sin embargo, no pueden rechazarse las hipótesis de que esta evolución fue inducida por la crisis y la reestructuración de la gran empresa. Esto habría provocado el crecimiento de tres tipos de empresario: a) el de procedencia obrera, que crea una empresa como respuesta al proceso de descentralización de la gran empresa; b) un empresario de elevada calificación técnica que deriva hacia una actividad exterior a causa de la crisis de función e identidad de la gran empresa; c) un empresario del sector terciario avanzado, de procedencia similar a la del anterior pero con motivaciones diferentes, relacionadas más bien con la valorización de las innovaciones y del aprendizaje realizado en la gran empresa. Estos tres nuevos tipos de empresarios se difunden más ampliamente en las áreas de elevada industrialización. Sin embargo, también en el sur de Italia se produce un fenómeno similar, ligado especialmente a la inmigración de retorno y la elevada calificación técnica y educacional de las nuevas generaciones.<sup>108</sup>

En relación con el tercer fenómeno, algunos indicadores del proceso de formalización de las PME pueden obtenerse de los análisis de origen fiscal. Así, se observó que el aumento de las empresas contribuyentes (36.9% por los ingresos en participación, y 8% por los de empresas individuales, entre 1975 y 1978), fue superior al crecimiento del número de nuevas empresas, lo cual pone de manifiesto actividades ya existentes; por ejemplo, se puede pensar que actividades organizadas a través del trabajo domiciliario, más o menos oculto, se hayan formalizado, pasando a ser empresas artesanales y aprovechándose así de beneficios fiscales y facilidades de crédito. De este modo, la economía sumergida "parece refluir hacia dentro de los espacios de maniobra ofrecidos por las normas fiscales".<sup>109</sup> Sin embargo, el aspecto más interesante de esta evolución es la clara tendencia hacia formas más modernas de estructura empresarial, desde la empresa individual hacia la que posee una organización en sociedad. Las empresas de tipo individual continúan siendo la gran mayoría; sin embargo, en el decenio de 1970, su proporción disminuyó de 80.9% a 69.8%, mientras que las de gestión en sociedad subieron de 18.6% a 29.3%, acelerándose considerablemente la tendencia ya observada en décadas anteriores.

## Capítulo IV

### NOTAS SOBRE POLITICAS PARA EL DESARROLLO Y FORTALECIMIENTO DE LA PME

En el capítulo II se habló de la falta de una política racional para el desarrollo de la PME en el marco de un desarrollo industrial moderno de Italia. Esto fue particularmente válido en los primeros 20 años de la República.<sup>110</sup> Sin embargo, eso no significa que el Estado no haya actuado en alguna forma. En realidad, se buscaron incentivos e instrumentos para poner en práctica el proyecto político de una ampliación de la clase media al cual ya nos hemos referido.

Por esto, en un primer tiempo, las líneas de intervención del Estado fueron básicamente dos: a) la intención de institucionalizar la PME; b) el propósito de fomentar y ofrecer incentivos de tipo financiero y fiscal, sin otra estrategia que la de distribuir de la forma más extensa posible el capital y los recursos financieros.

Sólo en una segunda etapa esta política se incrementó con medidas tales como la promoción del asociacionismo, de la investigación y del fomento de las exportaciones. Este período, que coincide con el decenio de 1970, se caracteriza por una mayor intervención del Estado, particularmente en la creación de instituciones y en su organización para el fomento del desarrollo industrial en general. En esos años se redactaron varias leyes mediante las cuales el Estado asumía la oferta de servicios de fomento y ayuda al desarrollo económico, análogas a las existentes desde hacía varios años en otros países industrializados, tales como el fomento a la innovación y el desarrollo tecnológico, la coordinación entre los centros de investigación y la estructura productiva, el apoyo a la empresa italiana en el exterior, el fomento de las exportaciones, etc.<sup>111</sup>

En este marco, la política para el desarrollo de la PME estuvo presente tanto en la forma de atención política al fenómeno, como de la creación de fondos financieros reservados a ella. Sin embargo, el hecho más novedoso para la PME no fueron tanto las medidas y los recursos que le fueron dedicados, como la tendencia hacia la descentralización operativa de los institutos para el desarrollo industrial. Esto se realizó no sólo a

través de la creación de subse-des regionales de varios organismos nacionales, sino también mediante la creación, por parte de varias regiones, de entidades para la ayuda a las PME, desde el desarrollo tecnológico hasta la comercialización del producto. La difusión de estas iniciativas no fue homogénea en todas las regiones, siendo más sensible en las de desarrollo industrial más avanzado.

### 1. Reconocimiento institucional y crédito a la PME

Es útil recordar que en el decenio de 1950 la PME era aún una realidad más parecida a la artesanía que a la empresa industrial. Por esto, se puede decir que entre las medidas dirigidas a dar un reconocimiento institucional a la PME, la más significativa fue la aprobación de un Estatuto de la Artesanía, en 1956. En virtud de esta ley, una empresa artesanal se define por su número de empleados no superior a 10, más 10 aprendices, lo cual amplía mucho las posibilidades de emprender una actividad artesanal, puesto que no hay límites de productos ni de tipología de industria. Las empresas artesanales disfrutaban de muchas ventajas; tales como:

a) Privilegios fiscales, como la reducción del impuesto sobre el ingreso y un límite más alto de ingreso no imponible.

b) Exención, o niveles más bajos, de contribución, de subsidios familiares (13%, contra 22.5% para la industria) y de seguro para los trabajadores y aprendices (todo lo cual quedó a cargo del Estado).

c) La no existencia de un procedimiento de quiebra.

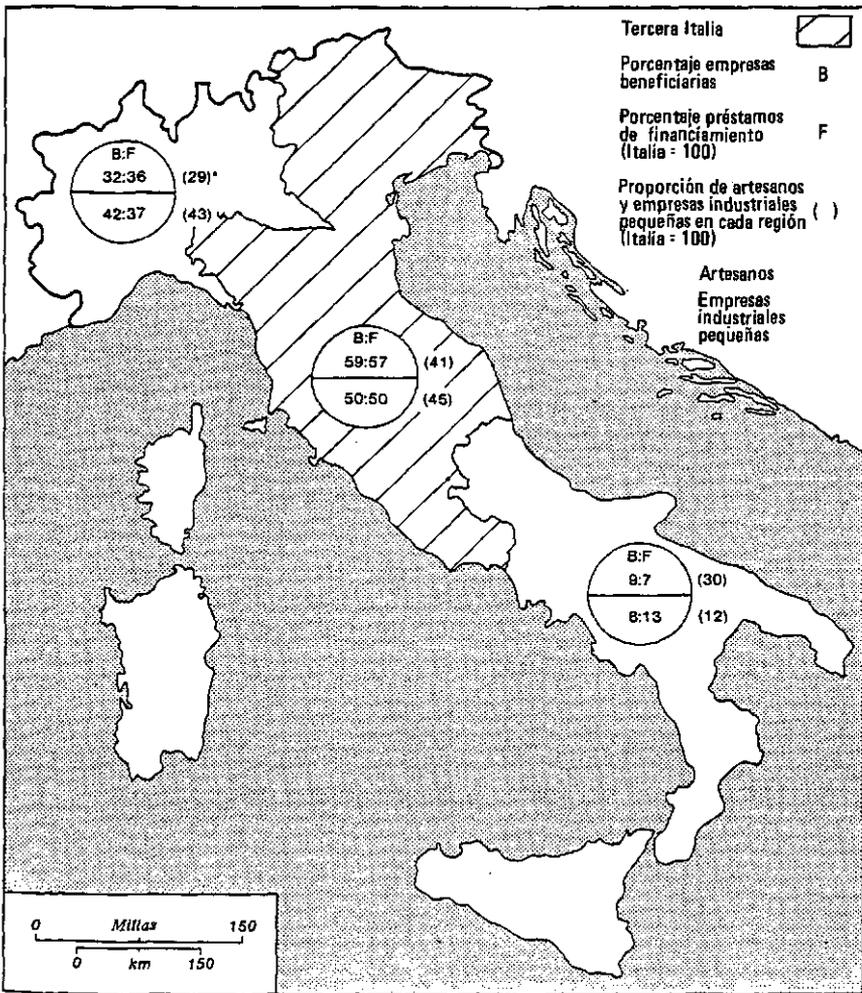
d) Muchas ventajas relacionadas con la facilidad de obtención de créditos, con garantías sobre los créditos privados.

Estas y otras facilidades cumplían el papel de incentivos para la incorporación de nuevos artesanos, de nuevas empresas, que, si bien algunas veces no estaban particularmente ligadas a la estructura productiva, en muchos casos eran empresas que ingresaban a nuevos mercados y nuevas industrias.

Algunos datos pueden explicar mejor la ventaja que significó el crédito para el fomento de la PME. Desde 1953 hasta 1976, cerca de 300 mil empresarios del sector artesanal recibieron 2 388 miles de millones de liras por concepto de crédito, lo que llegó a constituir el 64% de toda la inversión del sector. Alrededor del 50% de estos créditos fue utilizado por empresas nuevas. Los incentivos financieros a la PME, de los cuales alrededor del 80% se destinaron a las empresas pequeñas, estaban constituidos hasta 1971, considerando todas las fuentes disponibles, por 41 mil créditos (70 por cada 100 empresas). Entre 1961 y 1971, estos créditos alcanzaron a 12 mil nuevas empresas, o sea, se produjo un incremento de 75% en las unidades en ese mismo período.<sup>112</sup> El gráfico 4 muestra la distribución regional de estos créditos. Allí puede observarse que las regiones del centro-norte fueron las más beneficiadas.

Gráfico 4

**DISTRIBUCION DE LAS EMPRESAS PEQUEÑAS QUE RECIBEN ASISTENCIA DEL ESTADO EN LAS "TRES ECONOMIAS" DE ITALIA (SITUACION EN 1971)**



Fuente: Weiss, L., 1984, p. 239.

En la segunda mitad del decenio de 1970, la política de incentivación a la PME se hizo más cuidadosa y selectiva. En 1976, junto con la ley 183/76, que definía una estrategia para el desarrollo del sur de Italia, fue dictada la ley 902/76, dirigida a reglamentar el crédito para la inversión, específicamente como una forma de fomento a la PME. Esta ley poseía un carácter innovador en dos sentidos:

a) Tenía por objeto el financiamiento de las inversiones, fuesen éstas adicionales o de modernización, mientras que anteriormente los beneficios se orientaban hacia el crecimiento de la producción, por ejemplo, a través del crédito para las exportaciones;

b) Definió una serie de parámetros para la selección de los proyectos objeto de financiamiento. Contrariamente a la experiencia anterior, el crédito se otorgó sobre la base de prioridades sectoriales (de manera coherente con la Ley 675/76 para la reestructuración industrial), económicas (valorización de los recursos locales, efecto positivo en el balance de pagos, reducción del gasto de energía por unidad de producto, defensa ambiental) y de localización (áreas de desarrollo insuficiente).

Por último, esta ley creó un fondo para la incentivación a la industria en general, con una dotación de 3 200 miles de millones de liras, equivalentes a 3 844 millones de dólares al cambio de 1976.<sup>113</sup>

## 2. Líneas de intervención a favor de la PME: la promoción de la innovación

*En general, no se puede hablar de una verdadera política para la innovación, sino más bien de incentivos financieros a la industria para que ésta emprenda actividades de investigación y desarrollo y se pongan en práctica sus resultados.*<sup>114</sup> También en este campo, la intervención pública fue limitada, particularmente si se la compara con los demás países industrializados, por lo menos en términos de resultados. Por ejemplo, en 1979 la relación entre los gastos en investigación y desarrollo y el PNB era de 0.8% en Italia, 2.4% en los Estados Unidos, 2% en el Japón y 1.8% en Francia.<sup>115</sup>

En el marco de la política de desarrollo tecnológico, la incentivación de la PME se limitó a definir las proporciones de los fondos que debían ser aprovechados por este tipo de empresas. Los instrumentos utilizados fueron regulados por las leyes 1089 de 1968, 675 de 1977 y 46 de 1982.

En 1968 se constituyó un fondo (Fondo IMI) para favorecer la utilización de tecnologías y técnicas más avanzadas, el que se constituyó en el instrumento financiero para el fomento del desarrollo tecnológico. Desde 1968 hasta 1981, año en que se puso fin a esta gestión, fueron aprobados 1 007 proyectos con un valor de 3 650 miles de millones de liras, correspondiendo a una intervención al Fondo de 560 mil millones de liras (lo que equivalía, de acuerdo con la media simple de cambio 1968-1981, a cerca de 5 000 y 750 millones de dólares, respectivamente). La contribución del Fondo IMI se realizó bajo las siguientes formas: i) crédito facilitado; ii) financiamiento sin restitución (alrededor de 31% de los recursos utilizados), a partir de 1977, en virtud de la ley 675; iii) participación en el capital de sociedad de investigación (este último

instrumento no fue utilizado debido a la carencia de una ley que definiera las modalidades de aplicación).

El Fondo IMI podía intervenir sólo en proyectos de investigación entendidos en sentido estricto, excluyéndose las actividades de investigación básica, de desarrollo de la innovación y de transferencia y difusión. Esta limitación discriminaba claramente contra la PME, que estaba más interesada en los procesos de transferencia, empleo y desarrollo de las innovaciones tecnológicas.<sup>116</sup> En relación con estas empresas, y una vez aprobada la ley del Fondo, se les prestó una atención particular, reservando una cuota de 20% a las empresas de menos de 300 empleados, lo cual fue posteriormente confirmado con la ley 675 de 1977.

En el período 1968-1977, el 46% de los proyectos financiados correspondía a la PME, con una contribución total de 70 mil millones de liras (alrededor de 80 millones de dólares al cambio de 1977), correspondiente al 27.8% de todos los recursos disponibles. En la segunda fase, desde 1977 hasta 1981, período de vigencia de la ley 675, el aprovechamiento del crédito por parte de la PME fue menor, ya que utilizó solamente el 16% de los recursos disponibles, cifra inferior a la cuota que tenía reservada.<sup>117</sup> El problema se planteó por dificultades burocráticas y la dilación en el otorgamiento del crédito, ya que, desde la presentación de la solicitud hasta la firma del contrato, transcurrían entre 24 y 30 meses; lo cual desincentivaba a la PME, ya que la limitada cantidad de recursos no le permitía prever los necesarios para el financiamiento de sus proyectos de investigación.

En 1982, la ley 46 cambió la política de intervención, a la luz de la experiencia anterior.<sup>118</sup> En particular:

a) Se amplió el concepto de investigación tecnológica y de innovación, incluyéndose, además de la investigación en sentido estricto, toda la actividad básica y de aplicación, así como la transferencia y difusión de la innovación.

b) Para agilizar las operaciones, se introdujeron plazos máximos de 8 meses.

c) Se amplió la instrumentación de la intervención financiera. En este campo se introdujo:

i) un mecanismo automático para otorgar una contribución hasta del 50% del gasto realizado por la PME en investigación y transferencia tecnológica;

ii) un "contrato de investigación", por el que se justificaba el financiamiento de investigaciones para la innovación tecnológica promovida por cualquier entidad pública. A este tipo de gastos se destinaron 300 de los 1 700 miles de millones de liras durante el período 1981-1983. Se pretendía así ayudar a la PME por medio de la demanda pública, además de promover una mayor coordinación entre empresas y centros de investigación públicos y privados;

iii) un fondo para la innovación tecnológica destinado a financiar programas de innovación por medio del otorgamiento de un crédito a 15 años y hasta por un 80% del valor del proyecto. Este fondo ascendió a 1 500 miles de millones de liras en el trienio 1981-1983.

La descentralización de las iniciativas de promoción del desarrollo tecnológico está presente también en los objetivos de la ley 46, de 1982. Además de prever incentivos financieros para la asociación entre empresas con el fin de promover el desarrollo de proyectos de innovación a través del "contrato de investigación", dicha ley pretende facilitar la intervención de instituciones regionales para el desarrollo y la transferencia de tecnología en la PME.

Ya con anterioridad a la promulgación de la ley 46, surgieron iniciativas para el desarrollo y difusión de la innovación en la PME, promovidas por las administraciones regionales. Estas, por lo general, son instituciones creadas especialmente para la transferencia tecnológica en una industria determinada. Evidentemente, esto ocurre de preferencia en las áreas-sistema. Así por ejemplo, en Emilia Romagna existe el Centro de Cerámica y el Centro de Calzado; en Lombardía, el Centro de Investigaciones de la Industria Lanera; en Prato (Toscana), la Tecnotessile, y muchas otras. En algunos casos, se trata de iniciativas para promover la comunicación entre los grandes centros de investigación y la PME en general; pero éstas son de instituciones con un objetivo de desarrollo más amplio para la PME, en que la transferencia tecnológica es de particular importancia. Así, el CESTEC, en Lombardía, promovió un proyecto para la transferencia de tecnología láser en la industria de elaboración de metales, realizando, al mismo tiempo, una labor de difusión de la información y de coordinación y promoción de asociaciones de empresas para el desarrollo de innovaciones tecnológicas. En la misma región, existe la FINCAPITAL, que otorga financiamiento para el desarrollo de la PME. Otros ejemplos son la FINPIEMONTE, la ERVET, en Emilia, la FINMARCHE y la SVILUPPUMBRIA.<sup>119</sup>

Desde este mismo punto de vista, el sur quedó rezagado. En esta zona desarrollan actividades de apoyo la Financiera Meridional y la IASM, instituciones creadas por el gobierno central en el rubro de la política de desarrollo del sur. El papel de estas entidades es mucho más general y, en todo caso, no tienen una relación específica con las situaciones locales, con lo cual los institutos regionales se convierten en instrumentos, no sólo de promoción, sino también de colaboración con la PME.

La actual política tendiente a la innovación y transferencia tecnológicas para la PME, reconoce sin duda la necesidad de una mayor participación de los empresarios, y colaboración con éstos en el campo del desarrollo tecnológico. El enfoque regional es el que promete mayor eficiencia en la distribución de los recursos. Sin embargo, muchos economistas señalan el abismo existente entre las intenciones de la ley y su

aplicación.<sup>120</sup> En particular, la centralización de los procedimientos pone serios límites a la difusión de la descentralización operativa.

Es sintomático, a este propósito, la escasa gravitación que tuvo el financiamiento público para la introducción de nuevas tecnologías, según lo observado en la encuesta ISTAT.<sup>121</sup> En general, menos del 5% de las empresas innovadoras han relacionado la innovación con la ayuda pública. Sin embargo, existe una gran diferencia según los tamaños de empresa: sólo el 3% de las pequeñas (20-99 empleados), el 6.6% de las medianas (100-199 empleados) y el 11% de las mediano-grandes (200-499 empleados) reconocían la relación; mientras que, en la gran empresa, esta proporción era de 21.4%, siete veces más que en el caso de las empresas pequeñas. Al desagregar por áreas geográficas, se puede destacar el caso del norte de Italia, al cual pertenece el 71% de las empresas que han relacionado la innovación con la ayuda pública.

Además, todavía hoy hace falta una política industrial que sirva como punto de referencia. En el campo tecnológico, la difusión de organismos regionales entraña el riesgo de la duplicación, al no existir una coordinación de las intervenciones. En la actualidad, el Ministerio de Investigación Científica es el organismo que se ha propuesto desempeñar ese papel, mediante la creación de un comité para la transferencia tecnológica.

### **3. Líneas de intervención a favor de la PME: la promoción de las exportaciones**

Cada país trata de promover sus exportaciones, de penetrar en nuevos mercados para la venta de su producción nacional. La estrategia de desarrollo de las exportaciones forma parte del conjunto de la política económica de desarrollo industrial, y por esto, se ejecuta normalmente bajo la responsabilidad de un ministerio o de organismos políticos centrales, los que, a su vez, descentralizan y delegan su actuación en varias instituciones.

En Italia, la reglamentación institucional de toda la actividad de promoción de las exportaciones se realiza en virtud de la ley 227, de 1977 (conocida como ley Ossola, por el nombre del ministro que la concibió).<sup>122</sup> En síntesis, el marco institucional está constituido de la siguiente forma:

a) El CIPES (Comité Interministerial para la Política Económica Externa). Forman parte de este comité los Ministros de Economía, Hacienda, Industria, Relaciones Exteriores, Agricultura y Comercio Exterior. Tiene por objeto coordinar las actividades y la política de cada ministerio en relación con la actividad económica exterior (inversiones, exportaciones, etc.); y diseñar una estrategia para la presencia italiana en el exterior, lo cual significa definir políticas comerciales, de crédito y de

seguro para las exportaciones, así como de cooperación internacional con los países en vías de desarrollo.

b) Ministerio de Comercio Exterior, cuenta con una División para el desarrollo del intercambio con el exterior, a la cual corresponde la actividad de promoción de las exportaciones, a través del ICE (Instituto de Comercio con el Exterior).

c) El ICE es una estructura que posee una sede nacional y una red de oficinas en muchos países. Su labor consiste en recopilar y organizar toda la información útil acerca de los mercados, con un enfoque comercial, y su actividad es paralela a la que realizan las embajadas. A nivel central, el ICE concentra toda la información comercial y económica y la relacionada con las normas italianas y extranjeras que se refieren al movimiento de bienes y servicios y a los seguros. Desde 1980, el ICE utiliza un banco de datos en el que concentra toda la información recogida, así como los datos estadísticos de otras fuentes (OCDE, ISTAT, etc.). Además de la actividad de información y asistencia, el ICE está desarrollando la promoción de ferias, campañas publicitarias, etc., y proporciona asistencia a los empresarios que salen al extranjero. Probablemente es este tipo de actividades el que contribuye de manera más positiva a la PME y el que ésta encuentra de mayor interés.

d) La UIC (Oficina Italiana de Cambios), que absorbe toda la actividad relacionada con las transacciones monetarias y, en particular, cumple el papel de contralor de la aplicación de las leyes cambiarias.

e) La SACE (Sección Especial para el Seguro del Crédito para las Exportaciones) cumple el papel de ofrecer garantías para los riesgos de las operaciones financieras con el exterior.

f) MEDIOCREDITO (Instituto Nacional para el Crédito a Mediano Plazo) es la entidad que otorga el crédito destinado a las exportaciones. Sin embargo, la actividad de MEDIOCREDITO es mucho más amplia, pues abarca el financiamiento de servicios, estudios y programas de penetración comercial, como también de créditos a bancos y a Estados extranjeros para el financiamiento de proyectos o de exportaciones italianas. Fue creado a comienzos del decenio de 1950 con el fin de ofrecer créditos a la PME, tanto para exportaciones como para el desarrollo tecnológico y, en general, para la producción; pero en la práctica esto no funcionó de ese modo, ya que los créditos fueron utilizados en mayor medida por la gran empresa.

g) Las Cámaras de Comercio actúan también con una estructura muy descentralizada. En relación con el fomento de las exportaciones, organizan ferias en los mercados extranjeros y ofrecen servicios de información acerca de mercados, dando asesoría en todos los trámites de aduana.

h) Por último, existen instituciones de carácter privado que, por una parte, pueden ser resultado de iniciativas empresariales o de asociaciones de empresarios en las regiones y, por otra, de la asociación entre empresa-

rios para la producción de un servicio determinado o la exportación directa. Estos últimos son los consorcios, ya mencionados en el capítulo anterior.<sup>123</sup>

Junto con esta estructura de servicios y de iniciativas la política de fomento a las exportaciones incluye también el otorgamiento de crédito, lo cual es de particular importancia para la PME. En este campo, las instituciones fundamentales son MEDIOCREDITO, que tiene a su cargo la gestión del crédito otorgado y las contribuciones a los intereses,<sup>124</sup> y la SACE, que ofrece seguros para las operaciones de exportación en sentido amplio, así como garantías para los créditos tanto de corto como de largo plazo, que también son esenciales para la PME.

MEDIOCREDITO comenzó a actuar en el terreno de la concesión de créditos, ya en el decenio de 1950, pero sólo en años recientes obtuvo autorización para cubrir la diferencia de intereses en los créditos otorgados por los bancos de crédito ordinarios. Con esto se ampliaron considerablemente las posibilidades de la PME de aprovechar las facilidades.<sup>125</sup> Por ejemplo, en 1982, MEDIOCREDITO realizó 410 operaciones de crédito para la exportación por un monto de 3 721 miles de millones de liras (2 751 millones de dólares, al cambio medio de 1982); en ese mismo año, los bancos ordinarios financiaron 1 361 operaciones, por un monto de 1 611 miles de millones de liras (1 191 millones de dólares), lo cual significa un valor medio por operación mucho menor, lo que hace pensar en un aprovechamiento mayor por parte de la PME. De este modo, puede afirmarse que "el acceso de la PME a las exportaciones se está convirtiendo en un hecho cada vez más importante".<sup>126</sup>

Por último, es útil recordar la meta principal de la ley 394, de 1981, que consiste en el financiamiento de las inversiones para la promoción y comercialización de los productos italianos en los países que no pertenecen a la Comunidad Económica Europea (CEE). Este instrumento, destinado en particular a la PME y a las empresas del sur de Italia, tiene por objeto la puesta en marcha de proyectos de estudio, comercialización, adaptación del producto, cadenas de distribución y asistencia. Según esta ley, el ICE ofrece asistencia y evaluación de proyectos, en tanto que MEDIOCREDITO es la entidad que otorga los créditos. Ambas instituciones crearon, para el período 1981-1983, un fondo de 375 miles de millones de liras (330 millones de dólares al cambio medio de 1981).

SACE, constituida, como ya se ha mencionado, por la ley 227 de 1977, cumple el papel de asegurar los créditos para las exportaciones y ofrece todo tipo de seguros, aunque no para cualquier tipo de operación. Sin embargo, de acuerdo a la ley, las operaciones asegurables son varias; además de la exportación de bienes y servicios, SACE puede ofrecer garantías en operaciones de inversión previa, estudios y servicios de mercado, estructuras de distribución y programas de penetración comercial. Por último —lo que es muy importante para la PME—, SACE asegura

los riesgos comerciales de corto plazo, lo cual constituye un seguro que no existía en Italia antes de 1977 y que es de importancia prioritaria en otros países de la OCDE, ya que se utiliza para la exportación de bienes de consumo. En el caso italiano, el seguro para operaciones de corto plazo tiene una importancia aun mayor, debido a las características estructurales de las exportaciones, que se inclinan marcadamente hacia los bienes de consumo. El seguro (inferior a 24 meses) para este tipo de operaciones realizadas por la PME se apoya en un fondo reservado que, en 1982, era de 8 000 miles de millones de liras (5 900 millones de dólares).

La actividad de SACE es todavía insuficiente, ya que tiene niveles muy inferiores en comparación con los demás países industrializados. Entre 1978 y 1982, sólo un 13% de las exportaciones italianas utilizó seguros, contra 31% de Francia y 36.4% del Reino Unido.<sup>127</sup> En realidad, la PME aprovecha estas facilidades menos que la gran empresa (en general, sólo el 33.9% de los créditos asegurados pertenecen a la PME). Su proporción es bastante baja, en relación con su participación en las exportaciones: en 1982, durante el primer semestre, 42% de las garantías de corto plazo y 28% de las de mediano y largo plazo fueron utilizadas por la PME (empresas de menos de 300 empleados). En relación con las garantías concedidas para créditos, pueden consignarse los resultados de una investigación realizada sobre una muestra de 224 PME en Lombardía, en el período 1978-1980,<sup>128</sup> según la cual el monto de los créditos asegurados por SACE parece muy limitado (entre 10 y 15% en esos tres años). Además, los créditos de corto plazo representan sólo entre el 17 y el 30% de todo el crédito asegurado.

En conclusión, la política estatal de fomento de las exportaciones tiene por lo general un desarrollo reciente, al menos desde un punto de vista estructural y racional. Además, según varios investigadores, pareciera ser que el nivel cualitativo, la variedad de instrumentos activados y, en particular, el empleo en términos de recursos y monto de operaciones que aprovechan estas medidas, están aún lejos de ser comparables con los de otros países industrializados. En relación con la PME, se necesitan sin duda facilidades mayores en cuanto a la penetración comercial y a una estructura de distribución y asistencia en el exterior, así como en lo relativo a informaciones comerciales y a la utilización de seguros, garantías y créditos para las operaciones comerciales.

## NOTAS

<sup>1</sup> Hay varios tamaños situados dentro de este límite: la microempresa (de menos de 20 empleados), la pequeña empresa (20-99) y la mediana empresa (100-499). A veces, se distingue también un tamaño de 100-199 empleados.

<sup>2</sup> Como se verá en el capítulo siguiente, estos centros urbanos pequeños son los puntos alrededor de los cuales se ha ido desarrollando la PME; al mismo tiempo, esta

estructura de producción industrial ha facilitado la creación de concentraciones de población en ciudades pequeñas. Véase G. Fua y C. Zacchia, 1983.

<sup>3</sup>La subdivisión de las industrias según destino económico de la producción es más o menos como sigue (la clasificación italiana es equivalente sólo en parte a la CIU de las Naciones Unidas):

Bienes de consumo: 311 (excepto 3122), 312, 313, 314, 3212, 3214, 3215, 322, 323 (excepto 3232), 324, 331 (excepto 3311), 332, 342, 3522, 3523, 3529, 3551, parte de 3832, 3833, parte de 3843, 3844, 3849, 385 (excepto 3851), 390.

Bienes intermedios:

para la producción de bienes de consumo: 3211, 3213, 3219, 3232, 341, 3513, 3839;

para la producción de bienes de inversión: 36, parte de 3824, 3829;

con destino mixto: 3122, 351 (excepto 3513), 3521, 3311, 355 (excepto 3551), 356, 37, 3839, parte de 3843, 21, 22, 23, 29.

Bienes de inversión: 381, 382 (excepto 3829), 3831, parte de 3832, 3841, 3842, 3845, 3851.

<sup>4</sup>En las industrias tradicionales hemos incluido: la alimentaria, la textil, de prendas de vestir, del cuero, del calzado, de la madera, del mueble, del papel, de impresión, del vidrio y de baldosas.

<sup>5</sup>Esta misma área fue también la preferida por la gran empresa (65.3% del empleo total nacional en empresas de más de 1 000 empleados). Véase CONFINDUSTRIA, *IV Rapporto*, 1984.

<sup>6</sup>Estas consideraciones generales pueden extrapolarse de los estudios y análisis hechos por CENSIS no citados en la bibliografía. Existen, además, indicaciones similares en el informe anual preparado por UNIONCAMERE.

<sup>7</sup>La fuente estadística que utilizamos es siempre la encuesta anual de ISTAT para el período 1972-1980.

<sup>8</sup>En efecto, siendo 100 el valor de los gastos por empleado en la industria manufacturera, en 1972 este índice tuvo un valor de 69.7 en la microempresa, de 86.6 en la pequeña, y de 99.2 en la mediana empresa, mientras que en la gran empresa fue de 122.4. Esta distancia casi ha desaparecido, de modo que, en 1980, los valores de estos índices fueron, respectivamente, de 85.8, 95.2, 101 y 108.2, en la gran empresa (véase el cuadro 12).

<sup>9</sup>A este propósito, constituye una nota positiva la mayor propensión a las exportaciones: su proporción en las ventas totales pasó de 27%, en 1973, a 32.1%, en 1978, de acuerdo con los análisis de MEDIOCREDITO (véase el cuadro 14). Este instituto hizo tres análisis de la producción industrial italiana —en 1968, 1973 y 1978—, utilizando una muestra de empresas —23 256 en 1973 y 27 833 en 1978—, representativas de la realidad italiana.

<sup>10</sup>La distinción entre industrias tradicionales e industrias modernas no corresponde exactamente a una distinción semejante entre niveles tecnológicos y tecnología incorporada en la producción. Por ejemplo, en el caso de la industria textil, se hace referencia a una serie muy diferenciada de productos, debido a los niveles tecnológicos del proceso de producción y del producto. En esta industria presenta Italia un superávit, gracias al crecimiento de las exportaciones en virtud del desarrollo tecnológico experimentado.

<sup>11</sup>El citado análisis de MEDIOCREDITO llega a resultados muy similares. En 1978, la facturación de las empresas de menos de 500 empleados (y más de 10) representaba el 49.1% del total, mientras que en 1973 era de 42.4%. Por el contrario, la proporción de las empresas más grandes (1 000 y más empleados) pasó de 48.2% a 38.3%, lo que es una apreciable disminución.

<sup>12</sup>Esta investigación deriva sus estimaciones por extrapolación de los datos obtenidos en un estudio en profundidad efectuado en 18 áreas de la actividad artesanal. Fue realizada en 1980 y está citada en CENSIS, 1984, p. 148.

<sup>13</sup>Estas son: piel y cuero, calzado, textiles y prendas de vestir, vidrio, joyería, muebles, cerámica, equipos mecánicos.

<sup>14</sup>Todas las empresas habían solicitado préstamos a MEDIO CREDITO, llegando a un total de 576. De éstas, contestaron el cuestionario 338: 250 exportadoras y 88 no exportadoras. El 98.8% eran empresas de menos de 500 empleados. Walter Giorgio Scott, 1983.

<sup>15</sup>*Ibid.*, p.189.

<sup>16</sup>*Ibid.*, p.194.

<sup>17</sup>Esta evaluación ha sido posible gracias a investigaciones realizadas con muestras de empresas. En efecto, la investigación IRER (IRER, 1984, p.36), que utilizó una muestra de 200 empresas, señala que sólo el 71% de éstas cuenta con servicios de comercialización y el 43% tiene servicios de publicidad, siendo muy baja la adquisición externa del servicio (2 y 15.5%, respectivamente). Con esto se demuestra que estas funciones de servicio a la producción son las que en mayor proporción están ausentes de la PME.

<sup>18</sup>Citado por L. Weiss, 1984, a base del estudio sobre la estructura social italiana de P. Sylos Labini, para quien este porcentaje demuestra una "superabundancia" de esta categoría social. P. Sylos Labini, *Saggio sulle classi sociali*, Laterza, 1975.

<sup>19</sup>L. Frey, 1974. S. Brusco, 1982, pp.171-172.

<sup>20</sup>A este propósito, véase L. Frey, 1974. CENSIS, 1981. B. Dallago, 1983.

<sup>21</sup>Esta tipología fue adoptada por A. Bagnasco en su estudio *Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo italiano*, Il Mulino, 1977. Más adelante, "Tres Italias" comenzó a formar parte de la terminología común, constituyéndose en la base para muchos estudios. Véase F. Momigliano y C. Antonelli, 1980; G. Fuà, 1983; y varios estudios de CENSIS.

<sup>22</sup>Esta característica de la estructura industrial del sur se vio fortalecida, según algunos análisis, por una política del Estado consistente en incentivos financieros a través de la reducción de los costos de capital, aunque no de los costos de asistencia en el plano organizativo y de los servicios. De este modo, las empresas más favorecidas fueron las microempresas (que no tienen problemas de organización) y la gran empresa (que resuelve estos problemas internamente). Véase G. Mussati, en G. Mussati, P. Marchetti y P. Jovenitti, 1981, p.37, donde se cita el estudio de A. Graziani, A. del Monte, D. Piccolo, A. Giannola y L. Marrone, *Incentivi e investimenti industriali nel Mezzogiorno*, Franco Angeli, 1973.

<sup>23</sup>De acuerdo con la tesis de G. Fuà, expuesta en "Sviluppo ritardato e dualismo", en Varios Autores, *Retribuzioni, produttività e prezzi*. Il Mulino, 1978, citado en G. Mussati, P. Marchetti y P. Jovenitti, 1981, p.51. Aquí, el autor subraya la relación causal entre subdesarrollo y dualismo en el mercado de trabajo, la cual permite el desarrollo de una estructura industrial en PME.

<sup>24</sup>Como se verá más adelante, la interpretación sindical de la descentralización es más política, ya que la considera como resultado de un propósito de debilitamiento del movimiento obrero. L. Frey, 1974.

<sup>25</sup>Esta es la tesis principal, analizada en todas las investigaciones hechas por CENSIS en el curso de los últimos 10 años. Véase CENSIS, 1981.

<sup>26</sup>A este propósito véase G. Beccatini, *Lo sviluppo economico della Toscana*, IRPET, Florencia, Guaraldi, 1975.

<sup>27</sup>Entre la bibliografía sobre el tema véase F. Momigliano, *Economia industriale e teoria dell'impresa*. Il Mulino, 1975. P. Sylos Labini, *Oligopolio e progresso tecnico*. Einaudi, 1967.

<sup>28</sup>Además de los estudios de CENSIS, véase G. Fuà y C. Zacchia, 1983 y S. Brusco, 1982, p.180.

<sup>29</sup>Como señala Charles Sabel en este contexto, "para la mayor parte de los aspectos de producción, las pequeñas empresas no están en desventaja debido a su tamaño; han descubierto la existencia de economías de escala a nivel de una o muy pocas maquinarias y

no de la industria en su conjunto", Sabel, C., *Work and Politics; the Division of Labour in Industry*, Londres, Cambridge University Press, 1982, p.226, citado en L. Weiss, 1984, p.222.

<sup>30</sup>S. Brusco, 1982, p.172.

<sup>31</sup>G. Fua, 1983.

<sup>32</sup>A. Bagnasco, 1983, p.151.

<sup>33</sup>"Fue posible establecer una correlación estadística directa significativa, a nivel de provincia, entre mayor o menor presencia de relaciones autónomas de trabajo en 1901, y mayor o menor presencia de pequeñas industrias después de la guerra." *Ibid.*, p.151.

<sup>34</sup>G. Orlando, 1983, p.130.

<sup>35</sup>*Ibid.*, p.131. En otra parte, el mismo autor señala la inversión del movimiento migratorio. Entre 1951 y 1971 hubo un incremento de población de 6.6 millones de habitantes; de éstos, 6 millones se concentraron en ciudades medianas y grandes, 1.9 en ciudades pequeñas, y sólo en las comunas rurales se produjo una disminución de población (-1.3 millones). Por el contrario, entre 1971 y 1979 hubo un incremento de cerca de 1.7 millones en las comunas rurales, sobre un crecimiento total de 2.7 millones de habitantes.

<sup>36</sup>S. Brusco, 1982. G. Fuà, 1983.

<sup>37</sup>"La clave fundamental de interpretación al examinar la situación existente parece ser la división del trabajo entre empresas. Pareciera ser que las empresas agrícolas y las que están a su alrededor, tras algunos intentos en esa dirección, encontraron cada una el justo nivel de integración vertical, llegando así a una división del trabajo capaz de garantizar un buen nivel de eficiencia." G. Orlando, 1983, p.143.

<sup>38</sup>Esta distribución de la población sigue siendo la más importante, según lo expresado en el capítulo I.

<sup>39</sup>Por esto, en los períodos de depresión económica los trabajadores estaban "protegidos". Una investigación realizada en la región de Le Marche, reveló que en áreas de alta presencia de PME, el 45% de las familias obreras y el 39% de las de actividad artesanal, poseía y trabajaba un pequeño predio; el 50% producía bienes básicos alimentarios como miel, mermeladas, vino, etc. Además, en estas áreas los habitantes por lo general son propietarios de sus casas. Estos datos son producto de una investigación realizada por M. Paci, en *Famiglia e mercato del lavoro in un'economia periferica*, F. Angeli, 1980, citado en A. Bagnasco, 1983, p.153.

<sup>40</sup>A. Bagnasco, 1983, p.154.

<sup>41</sup>Véase G. Orlando, 1983.

<sup>42</sup>Sobre estos temas, véase el análisis del caso de Emilia hecho por S. Brusco, 1982, pp.175-177.

<sup>43</sup>A este propósito, resulta útil recordar la inversión de la afluencia migratoria (véase el texto y la nota <sup>18</sup>). Según varios estudios, en la familia mixta el componente de ingresos por concepto de actividades distintas a la agrícola era de alrededor de 55-60% del total, lo que, en 1972, constituía para estas familias alrededor de 500 000 liras por persona (870 dólares al cambio medio de ese año). G. Orlando, 1983, p.135.

<sup>44</sup>C. Bagnasco, p.158.

<sup>45</sup>La importancia del desarrollo de las comunicaciones así como de los servicios de educación y de información para el desarrollo de la PME, se analiza con claridad en G. Lanzavecchia, 1983, pp.217-222.

<sup>46</sup>En Italia se habló de ayuda financiera "pluvial", esto es, sin una estrategia concreta.

<sup>47</sup>Al respecto, véase L. Weiss, 1984, p.237.

<sup>48</sup>"La economía pequeña y tradicional es atrasada, ineficiente e inestable y el estrato de pequeño capitalismo que la compone es históricamente reaccionario, inestable en sus alianzas y siempre dispuesto a una aventura fascista. Así pues, estas dos características —atraso económico y riesgo político— requieren la intervención del Estado en la protección política." A. Pizzorno, "I ceti medi nei meccanismi del consenso", en Cavazza y

Graubard, *Il caso italiano*, 1974, p.330, citado en L. Weiss, 1984, p.222. Véase también S. Berger, 1980, pp.108-114.

<sup>49</sup>Véase L. Weiss, 1984, pp.231-238 y la bibliografía allí citada.

<sup>50</sup>Democrazia Cristiana, *Atti dei Congressi*, Cinque Lune, 1959, citado en L. Weiss, 1984, p.233.

<sup>51</sup>F. Momigliano y C. Antonelli, 1980, pp.398-400. A. Bagnasco, 1983, p.155.

<sup>52</sup>Véase G. Fuà, 1983, pp.22-23.

<sup>53</sup>A A este respecto, hay muchos ejemplos bastante originales. Característica de Florencia, y en general de la Toscana, es un tipo de organización privada para la exportación la que, además de proponerse la actividad de relacionar la producción con la demanda de los mercados externos, desarrolla una serie de funciones de asistencia a las empresas, tanto en el campo financiero como en el comercial y en el control de calidad. G. Becattini, M. Bellanti y A. Falorni, 1983, p.55. Además, acerca del papel de las asociaciones empresariales, véase S. Brusco, 1982, p.173.

<sup>54</sup>Estos ejemplos aparecen en S. Brusco, 1982, p.172 y en G. Fuà, 1983, pp.25-26.

<sup>55</sup>Véase G. Fuà, 1983, pp.20-21. Aquí el autor subraya lo que denomina "erogación de trabajo", refiriéndose a la utilización de los trabajadores marginales y a la práctica de ocupar el tiempo libre en otra actividad productiva. En el mismo estudio, G. Orlando hace presente el aumento de la ocupación de media jornada en la agricultura por parte de empleados de otros sectores productivos y del mismo núcleo familiar, utilizando a veces el período de vacaciones. G. Orlando, 1983, pp.138-141.

<sup>56</sup>S. Brusco, 1982, pp.173-177.

<sup>57</sup>G. Fuà, 1983, p.34. S. Agostinelli, M. Russi y V. Salmoni, 1983, pp.78-79.

<sup>58</sup>Cabe subrayar una interpretación del desarrollo de la PME y de su caracterización por sistemas de empresas, la que encuentra una secuencia temporal entre economía sumergida y áreas-sistemas. En una primera fase, correspondiente a los años que siguieron a la segunda guerra mundial, se desarrolló una difundida red de actividades industriales ligada a la artesanía y a las tradiciones económicas locales; esta actividad aprovechó las fallas existentes en el ordenamiento jurídico y una cierta complacencia por parte de las autoridades en la recaudación de impuestos. En este primer período se produjo una afluencia migratoria desde el campo hacia las ciudades grandes e intermedias (lo cual favoreció una oferta de mano de obra barata en estos centros). La segunda fase se caracterizó por el desarrollo económico de muchas de estas áreas, un control social más exigente y el aumento de los salarios, creándose la necesidad de formalizar las actividades industriales y una mayor especialización productiva con el fin de aprovechar las economías externas. Estos años corresponden a los que siguieron al *boom* económico (decenio de 1960), en los que se produjo un desarrollo difundido de la PME como forma prioritariamente industrial; se formaron así áreas de especialización productiva con rápido desarrollo económico, las que se fortalecieron en la década siguiente. Véase G. Fua, 1983.

<sup>59</sup>G. Garofali, 1981.

<sup>60</sup>CENSIS, 1984, pp.80-86. Según este método, se individualizan 111 áreas-sistema.

<sup>61</sup>G. Fua, 1983, p.31. El autor subraya cómo esta actitud, junto con la competencia entre empresas, explica gran parte de la actividad innovadora de la PME, en particular en cuanto al producto. S. Brusco, considerando la situación de Emilia Romana, pone el acento en la importancia de la "creatividad en el trabajo", citando como ejemplo el caso de una máquina de microondas para el control de calidad de las baldosas, resultado de la cooperación entre pequeños empresarios y pequeñas empresas de ingeniería. S. Brusco, 1982, p.179.

<sup>62</sup>G. Garofoli, 1981, p.402. G. Fua, 1983, pp.26-27.

<sup>63</sup>Esto queda en evidencia en varios estudios de CENSIS y, además, en los estudios compilados por G. Fua y C. Zacchia, 1983. En particular, resalta la participación de un gran número de empresarios, así como el dinamismo económico que caracteriza a estas áreas.

<sup>64</sup>Para una profundización del tema, véanse, entre otros, los trabajos de V. Tanzi, E. Feige, B. Contini.

<sup>65</sup>B. Dallago, en un intento por definir la economía sumergida, escribe: "...Para una correcta comprensión, es necesario tomar en consideración por lo menos tres criterios fundamentales: el criterio del mercado, el de la legalidad y el de la información estadística. Sobre esta base se pueden distinguir al menos tres componentes del fenómeno: a) ganancia oculta, tanto en cuanto a bienes como a servicios, producto en gran parte de hurtos y apropiaciones en el lugar de trabajo por parte de los empleados; b) producción ilegal, mejor dicho, obtención de ventajas o desarrollo de actividades ilegales como tráfico de drogas y de armas, prostitución, contrabando, corrupción municipal; c) producción legal no declarada, esto es, producción de bienes o servicios con evasión total o parcial de impuestos establecidos por la ley o por los contratos sociales para el desarrollo de tales actividades." El autor considera que sólo el tercer componente tiene un impacto significativo sobre la economía real, y es lo que se ha considerado normalmente como economía sumergida. Sin embargo, desde un punto de vista conceptual, "[...] la economía sumergida no coincide con el problema de la medición estadística. [...] también una parte de la economía visible puede no entrar en los sistemas de medición debido a dificultades o errores de obtención de datos, mientras una parte de la economía sumergida entra en las valoraciones de las cuentas nacionales. En general, la economía sumergida incluye actividades en las cuales una o más partes involucradas no desean que éstas se conozcan a nivel oficial, o sea, como lo que realmente son, o simplemente desean ocultar todos o parte de sus ingresos." B. Dallago, 1983, pp.244 y 268.

<sup>66</sup>CENSIS, 1981, p.5

<sup>67</sup>B. Contini, 1981, p.403.

<sup>68</sup>CENSIS, 1981, p.6.

<sup>69</sup>R. Ricci hace una estimación de la economía sumergida utilizando el consumo de energía eléctrica de las empresas de menos de 10 empleados en el período 1968-1976, no incluidas en la relación de *MEDIOCREDITO* ni tampoco en la relación anual de *ISTAT*. Uno de los datos más interesantes encontrados revela que el consumo de estas empresas aumenta en períodos de crisis y disminuye en períodos de expansión económica, hecho indicativo de una constancia sustancial en el nivel de actividad en esta parte de la estructura industrial. Las estimaciones de la importancia de la economía sumergida aparecen en el cuadro 16. R. Ricci, "Alcune stime dell'evasione statistica nel ramo manifatturiero in Italia", en *Rivista di economia e politica industriale*, septiembre-diciembre 1978, pp.389-405, citado en B. Dallago, 1983, p.250.

<sup>70</sup>CENSIS, "L'occupazione occulta", Roma, 1976, citado en B. Dallago, 1983, p.248.

<sup>71</sup>Otro indicador útil es la extensión del trabajo no institucional, en particular a domicilio, el cual hacia 1973 fue estimado en 1.6 millones de unidades, la mayoría localizada en el centro norte de Italia, y ocupada en el sector industrial.

<sup>72</sup>Esta investigación fue realizada por los departamentos de sociología de las universidades de Turín, Pisa, Ancona, Nápoles, Bari y Catania. Sus resultados fueron publicados por *Il Mondo*, 13 de septiembre de 1982, citado en B. Dallago, 1983, p.259.

<sup>73</sup>Esta interpretación, como parte de las demás, considera la existencia de un dualismo en el mercado de trabajo y también en la estructura de la oferta, donde coexiste una cuota de oferta de trabajo formal —que corresponde a los grupos más poderosos—, con otra que solicita empleos irregulares o parciales, por lo general correspondientes a los grupos más débiles (y en ellos, en particular a mujeres). Sobre este aspecto, véase S. Brusco, 1982; B. Contini, 1981.

<sup>74</sup>Acerca de esto, véase B. Dallago, 1983, donde el autor cita a A. Saba: "Existen cuatro vías a través de las cuales Italia evolucionó hacia una categoría de país industrial: el capitalismo tradicional, las empresas públicas, el capitalismo asistido y la industria sumergida." A. Saba *L'industria sommersa e il nuovo modello di sviluppo*, Marsilio, 1980, p.15.

<sup>75</sup>En esta línea interpretativa se sitúan los análisis sindicales. Véase L. Frey, 1974.

<sup>76</sup>Esta es la tesis de CENSIS, B. Dallago, 1983, S. Brusco, 1982, y la presentada en la obra de G. Fuà y C. Zacchia, 1983, entre otros. Véase también la nota 41.

<sup>77</sup> A. Bagnasco, 1983, p.161.

<sup>78</sup> A. Bagnasco, 1983. F. Momigliano y C. Antonelli, 1980.

<sup>79</sup> ISTAT, 1986.

<sup>80</sup> CENSIS, 1984. Véanse además los estudios de casos, por ejemplo, el estudio sobre la realidad de Prato, cuyas relaciones se publicaron en *Orientamenti Nuovi*, agosto 1984. CENSIS, 1981. IRER, 1983.

<sup>81</sup> Siendo 100 el valor de esta relación para la industria manufacturera en su conjunto, entre 1972 y 1980, el tamaño 20-99 pasó de 61.5 a 92.3; el tamaño 100-199, de 76.5 a 102.9, y las empresas medio-grandes (200-499) tuvieron un crecimiento menor de esta relación (de 92.9 a 103.5), en tanto que la gran empresa disminuyó su posición relativa de 132.4 a 102.0. En 1983, se registra una inversión de esta tendencia; sin embargo, persiste una sustancial homogeneidad entre las empresas de 20-499 empleados (los valores del índice son entre 88.3 y 92.9), mientras que en la gran empresa este índice llega a un valor bastante más alto (110), poniendo así en evidencia la efectividad del proceso de reestructuración industrial realizado por estas empresas.

<sup>82</sup> IRER, 1983. Más adelante, utilizaremos también esta encuesta para ejemplificar algunas características del desarrollo tecnológico de la PME.

<sup>83</sup> La suma de los porcentajes no es igual a 100 porque los casos propuestos no se excluyen, excepto en el caso del nivel de tecnología.

<sup>84</sup> Esta investigación considera como innovadoras de proceso a las industrias que han adquirido tecnologías avanzadas, adaptándolas internamente, e innovadoras de producto a las empresas que han introducido nuevos productos, o los han modificado sustancialmente, elaborándolos internamente. IRER, 1983, p.56.

<sup>85</sup> IRER, 1983. Hay que subrayar que, supuestamente, estas son empresas con una predisposición a la innovación, dado que son las que pidieron crédito con este objetivo, de modo que no son representativas de la industria italiana, sino que pueden mostrar las tendencias de las empresas innovadoras.

<sup>86</sup> La mencionada investigación hecha en Lombardía, muestra que el aumento de la ocupación, producto de la inversión, en el conjunto de las 400 empresas (innovadoras y no innovadoras), fue más importante en los niveles de gestión y empleados técnicos, mientras que disminuyó, aunque de manera poco significativa, en el estrato obrero. Esta evolución parece confirmar los cambios de organización que se realizaron junto con la actividad innovadora.

<sup>87</sup> Como ejemplo de industria moderna de bienes de capital estructurada en PME puede destacarse el caso de la robótica. En Italia, esta industria tiene, en promedio, 40 a 50 empleados por establecimiento. En muchos casos, se trata de divisiones de empresas más grandes que han diversificado su producción; en otros, se trata de empresas autónomas. En 1980, esta rama industrial estaba compuesta por 18 empresas, de las cuales 11 tenían menos de 100 empleados. Dos años más tarde, las empresas de este tamaño eran 10, ya que una de ellas ascendió al nivel superior (100-250). En 1983, el 63% de la ocupación en la industria estaba en establecimientos de menos de 100 empleados. Es interesante señalar que el nivel de capacitación de los trabajadores de esta industria es muy elevado: el 50% de ellos es diplomado y titulado y esto ocurre en el 76% de las empresas. Lo anterior puede explicarse por las características de la organización productiva del sector: las empresas presentan una baja integración vertical y se limitan al diseño, proyecto, montaje y comercialización de la maquinaria, mientras que las piezas son fabricadas por otras empresas del sector mecánico. La subdivisión de la producción entre empresas diferentes permite una mejor utilización de la mano de obra, debido a que el nivel de complejidad de cada etapa de la producción es diferente y, gracias a la presencia simultánea de la fase de diseño y comercialización, existe una mayor adaptabilidad al mercado. La industria de la robótica es probablemente el ejemplo más avanzado de una estructura de PME e ilustra las posibilidades y el desarrollo que ésta puede alcanzar. Estos son los resultados de un estudio realizado sobre el universo de empresas de robótica, publicado en A. Camagni, 1984.

<sup>88</sup> El 70% del empleo, en industrias de menos de 100 empleados, en el caso de la industria alimentaria, el 65% en la textil, y entre el 60 y 80% en el caso de las otras industrias de este bloque.

<sup>89</sup> CESTEC, 1983, citado en CENSIS, 1984, p.28.

<sup>90</sup> Estudio Reseau, citado en CENSIS, 1984, p.31.

<sup>91</sup> La encuesta ISTAT, ya citada, proporciona algunas informaciones acerca de los programas de innovación de las empresas para el período 1985-1990.

<sup>92</sup> ISTAT, 1986.

<sup>93</sup> Es claro que la proporción de empresas pequeñas que han efectuado cambios de la tecnología es mucho más alta que la de la gran empresa (respectivamente 78% y 4.7%), debido al mayor número de empresas pequeñas en la estructura industrial; sin embargo no es así en términos de empleo. Además se puede creer, por varios estudios, que en estas regiones la PME está muy ligada a la gran empresa, y se puede decir que es dependiente de ella; la gran empresa es entonces, la que va a la cabeza de los cambios.

<sup>94</sup> La distribución por tamaño de las empresas innovadoras en el centro de Italia es muy similar a la del noreste; sin embargo, sólo el 17% de las empresas innovadoras se localizan en estas áreas.

<sup>95</sup> CENSIS, 1984, p.32.

<sup>96</sup> Este trabajo es citado en CENSIS, 1984, p.35. Otra investigación, realizada por el mismo CENSIS en cuatro áreas con predominio industrial en PME, nos muestra que aproximadamente un 50% de las empresas utiliza computadores, y que un 20% de ellas tiene programada su adquisición. CENSIS, 1984, p.33.

<sup>97</sup> IRER, 1984, p.123.

<sup>98</sup> Estos datos son proporcionados por Honeywell y se dan a conocer en CENSIS, 1984, p.33.

<sup>99</sup> Los resultados de una investigación sobre el uso de la computación, en una muestra de 129 PME, muestran un uso difundido en contabilidad (53%); sin embargo, el 20% de las empresas hace uso de las nuevas tecnologías en la definición de las estrategias que van a aplicar en el mercado, y una proporción similar en la realización de la gestión, lo cual significa la utilización de los sistemas de computación en un nivel bastante complejo CENSIS, 1984, p.35.

<sup>100</sup> A pesar de esta amplia difusión de la informática, su uso es aún poco "personalizado" y depende de la caracterización de la empresa. En 1982, 63% de las empresas pequeñas compraba el *software* necesario en paquetes estandarizados. Una investigación realizada por CENSIS en las provincias de Latina y Módena revela que, en 1982, sólo 22% de las PME tenía personal especializado en funciones de elaboración y procesamiento de datos (EDP). CENSIS, 1984.

<sup>101</sup> Por el contrario, una investigación realizada sobre una muestra de 124 empresas en Milán, muestra que la proporción de dirigentes y empleados de oficina dentro del personal es más elevada en la mediana empresa (31.5% y 32.1% respectivamente, para las empresas de 50-199 empleados y de 200-499) que en la pequeña y la gran empresa (respectivamente 28.1 y 27.2%). Por último, las empresas medianas son las que tienen una mayor presencia de servicios internos, particularmente de tipo técnico, o sea, de gestión, comercialización e investigación y desarrollo. IRER, 1984, pp.45-48. Cabe destacar, eso sí, que el área elegida para la investigación es muy desarrollada y cuenta con una industria más avanzada que en el resto del país. (Para esto, véanse las diferentes cifras que ofrece el análisis de MEDIOCREDITO y del ISTAT, en el cuadro 24.) Sin embargo, lo anterior puede constituir un buen indicador de la dirección hacia donde está desarrollándose la PME.

<sup>102</sup> Esta investigación considera 200 empresas de entre 50 y 500 empleados; en este caso, los datos están agregados. Sin embargo, en la muestra de empresas consideradas prevalecen las medianas, el tamaño medio de la muestra es de 170 empleados, y las empresas de 76-300 empleados constituyen el 60%. IRER, 1984.

<sup>103</sup> La internalización de estos servicios es una tendencia que se verifica en el área de alta industrialización, que constituye el objeto de la investigación. Estas consideraciones no son, pues, contradictorias con otra tendencia, presente en el diversificado mundo de la PME y relativa a la asociación entre empresas para la producción de servicios, entre los cuales se cuentan la investigación y el desarrollo. Lo que quiere subrayarse al presentar estos datos es la tendencia —esta sí, general— la difusión cada vez más amplia e intensiva de los servicios a la producción por parte de la PME.

<sup>104</sup> Un ejemplo significativo es el caso de Prato, área-sistema de la cual se analiza el desarrollo de una estructura de servicios colectiva y que se presenta como apéndice a este capítulo.

<sup>105</sup> IRER, 1983, pp.52-53.

<sup>106</sup> Desde 1971, año en que se constituyó FEDERCONFIDI como asociación de los consorcios de garantía al crédito, el valor de todos los créditos otorgados a través de estas organizaciones fue superior a los 4 000 mil millones de liras, a precios constantes de 1980, en más de 100 mil operaciones. Véase FEDERCONFIDI, 1984, p.117.

<sup>107</sup> Sabel, C., *Work and Politics: the Division of Labour in Industry*, Londres, Cambridge University Press, 1982, citado en Weiss, p.237.

<sup>108</sup> Sobre estos procesos no existen muchos estudios, y menos aun de tipo cuantitativo. Un buen indicador al respecto, aunque algo basto, es el incremento de profesionales independientes en la industria, como se observa en el cuadro 28. Véase CENSIS, 1983, pp. 52-55, y CNEL, "Rapporto sulla situazione sociale del paese", 1985, proporcionado por el mismo CENSIS.

<sup>109</sup> CENSIS, 1984, p.17. De las empresas contribuyentes, sólo una tercera parte son industriales. Sin embargo, si se consideran los datos de 1978 y 1979, cuando las clasificaciones definieron mejor los tipos de actividades, las variaciones relativas a la sola industria y las relativas al conjunto de la economía fueron similares.

<sup>110</sup> Un referéndum en 1946 decidió superar el sistema monárquico y pasar al republicano; el 2 de junio del mismo año, Italia fue oficialmente declarada República. Empezó también el proceso de revisión constitucional, que llevó en 1948 a las primeras elecciones parlamentarias dentro de un sistema republicano.

<sup>111</sup> Una buena reflexión sobre la política industrial del decenio de 1970, con particular referencia a las estrategias para el desarrollo tecnológico, se encuentra en G. Cozzi, *et al.*, 1984.

<sup>112</sup> L. Weiss, 1984.

<sup>113</sup> IRER, 1983, pp.109-112.

<sup>114</sup> G. Cozzi, P. Genco, E. Rullani, S. Vacca, 1984.

<sup>115</sup> C. Pepe, 1984, p.77.

<sup>116</sup> V. Termini, en E. Gerelli, 1983, p.90.

<sup>117</sup> C. Antonelli, en E. Gerelli, 1983, p.146.

<sup>118</sup> V. Termini, en E. Gerelli, 1983, pp.98-104.

<sup>119</sup> C. Antonelli, en E. Gerelli, 1983, pp.147-150; A. Lassini, 1984, pp.189-192; IRER, 1983, pp.160-165.

<sup>120</sup> Véanse las aportaciones de F. Momigliano y C. Antonelli, en E. Gerelli, 1983; A. Arrighetti, 1982; M. Salvati, "Politiche antinflazionistiche e politiche industriali. Considerazioni da alcune esperienze europee", en *L'Industria*, enero-marzo 1982, citado en Gerelli, 1983.

<sup>121</sup> ISTAT, 1986.

<sup>122</sup> Véase al respecto el estudio hecho por C. Pepe, 1984, pp.106-137.

<sup>123</sup> La ley 377 de 1976 define los consorcios como entidades autónomas con capacidad jurídica. En virtud de la ley 374, se le reconocen privilegios y facilidades tributarias y de crédito. En 1981, una nueva ley, la 240, reafirmó esas facilidades para cualquier consorcio constituido por más de cinco PME (definiendo a éstas como empresas de menos de 300 empleados y una inversión fija inferior a 7 mil millones de liras, o sea, alrededor de

6 millones de dólares, al cambio de 1981). Las facilidades tributarias se aplican a todos los consorcios que no distribuyen utilidades a las empresas, así como a aquéllos cuyas utilidades son reinvertidas. Con particular referencia a los consorcios para la exportación, la ley prevé contribuciones de hasta 100 millones de liras por año (alrededor de 70 mil dólares al cambio de 1982) y, en todo caso, en proporción no superior al 40% de todos los gastos (esta proporción se eleva a 60% en el caso de consorcios de menos de cinco años de vida, y un 10% más, tratándose de los del sur). Véase C. Pepe, 1984, pp.157-173, y A. Lassini, 1984.

<sup>124</sup> Acerca de las intervenciones de MEDIO CREDITO, hay que subrayar que éstas se limitan a todas las operaciones de mediano y largo plazo —con un plazo de pago superior a 18 meses—, excluyendo así las exportaciones de bienes de consumo, que constituyen el tipo de exportación más frecuente de la PME.

<sup>125</sup> Tanto los bancos extranjeros (de un tercer país) que otorgan créditos, como los extranjeros pueden también recibir beneficios por concepto de contribución a los intereses.

<sup>126</sup> Bonfi, R., Presidente de MEDIO CREDITO, 1982, citado en C. Pepe, p. 130.

<sup>127</sup> Para tener una idea del volumen de actividades de SACE, pueden citarse los datos relativos al primer semestre de 1982: el valor global asegurado fue de 8 500 miles de millones de liras (6 285 millones de dólares), de lo cual, 78.3% se destinó a la exportación de bienes y servicios, 12.5% a la ejecución de estudios y proyectos, y 9.2% a la concesión de créditos financieros. C. Pepe, pp.127-132.

<sup>128</sup> W. Scott, 1983.



## Bibliografía

- Agostinelli, S., Mario Pressi y Vittorio Salmoni, "L'industrializzazione diffusa nelle Marche: aspetti urbanistici", en G. Fria y C. Zacchia (comps.), 1983.
- Antonelli, Cristiano, "Criteri e strumenti delle politiche dell'innovazione per le piccole imprese", en E. Gerelli, 1983, pp.107 a 168.
- Antonelli, Cristiano, "Il revival schumpeteriano", en *Economia e Politica Industriale*, Nº 37, Milán, 1983, pp.179 a 191.
- Arrighetti, Alessandro, comp., *Piccola impresa e politica industriale*, Milán, Franco Angeli, 1982.
- Bagnasco, Arnaldo, "Il contesto sociale", en Fua, G. y Zacchia, C., comps., 1983, pp.149 a 166.
- Balloni, Valeriana, "Reflessioni sulle politiche industriali per la crescita della piccola impresa", *L'Industria*, Nº 1, 1980, pp.107 a 127.
- Banco Mundial, *World Bank Atlas*, Washington, D.C., varios años.
- Banco Mundial, *World Development Report*, Washington, D.C., varios años.
- Becattini, Giacomo, Carlo Bellandi, y Alfiero Falorni, "L'industrializzazione diffusa in Toscana: Aspetti economici", en G. Fua, y C. Zacchia (comps.), 1983, pp.47 a 66.
- Berger, Suzanne y J. Michael Piore, *Dualism and Discontinuity in Industrial Societies*, Massachusets, Cambridge University Press, 1980.
- Brusco, Sebastiano, "Flessibilita del sistema: L'esperienza emiliana", en G. Fua, y C. Zacchia (comps.), 1983, pp.103 a 124.
- Brusco, Sebastiano, "The Emilian Model: Productive Decentralization and Social Integration", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 6, Nº 2, Londres, 1982, pp.167 a 184.
- Calderoni, Mario, "Roma padroncina", *Panorama*, Milán, 7 de abril de 1985, pp.167 a 168.
- Camagni, Alberto (comp.), *Il robot italiano. Produzione e mercato della robotica industriale*, Milán, Ed. del Sole 24 ore, 1984.
- CENSIS, *Dal sommerso al post-industriale. Evoluzione delle piccole e medie imprese industriali negli anni '70*, Milán, Franco Angeli, 1984.
- CENSIS (Centro Studi Investimenti Sociali), *Tra sommerso e vitale: luci e ombre dell'industria italiana*, Roma, CENSIS, 1981.
- CONFINDUSTRIA (Confederazione dell'Industrie) *Sesto Rapporto sull'industria italiana*, Roma, 1983.
- CONFINDUSTRIA, Seminario "Piccola industria domani", Venezia, 29 a 30 de marzo de 1985, Roma, 1985.
- CONFINDUSTRIA, *Settimo rapporto sull'industria italiana*, Roma, 1984.
- Contini, Bruno, "Labour market segmentation and the development of the parallel economy - The Italian Experience", *Oxford Economic Papers*, vol. 33, Nº 3, noviembre de 1981, pp.401 a 412.
- Cozzi, Gianni, Pietro Genco, Enzo Rullani, y Sergio Vacca, "1984: la politica industriale possibile", *Economia e Politica Industriale*, Nº 41, Milán, 1984, pp.3 a 37.
- Dallago, Bruno, "Aspetti e interpretazioni dell'economia sommersa in Italia", *Economia, Banca e Congiuntura*, Nº 2, Trento, segundo trimestre, Banca di Trento e Bolzano, 1983, pp.181 a 222.

- FEDERCONFIDI (Federazione Tra i Consorzi di Garanzia Collettiva dei Fidi), *L'attività dei consorzi fidi nel 1983*, Roma, 1984.
- FEDEREXPORT (Federazione Nazionale fra i Consorzi per l'Esportazione), *I consorzi export in Italia nel 1983*, Roma, 1984.
- Feige, Edgar L., "The meaning of the underground economy and the full compliance deficit", en W. Goertner, y A. Wenig, (comps.), 1985, pp.19 a 36.
- Frey, Bruno y Pommerehne, W., "Measuring the hidden economy: Though this be madness, there is method in it", en Vito Tanzi, 1982, pp.3 a 28.
- Frey, Luigi, "La problematica del decentramento produttivo", *Economia e Politica Industriale*, N° 6, Milán, junio de 1974.
- Fuà, Giorgio, "Rural industrialization in later developed countries: the case of northeast and central Italy", *Banca Nazionale del Lavoro*, informe trimestral, N° 147, diciembre de 1983, pp.351 a 378.
- Fuà, Giorgio, "L'industrializzazione del Nord Este e nel Centro", en G. Fua, y C. Zacchia (comps.), 1983, pp.7 a 46.
- Fuà, Giorgio y Carlo Zacchia (comps.), *Industrializzazione senza fratture*, Boloña, Il Mulino, 1983.
- Gaertner, W. y A. Wenig (comps.), *The Economics of the Shadow Economy*, Berlín, Springer-Verlag, 1985.
- Garofoli, Gioacchino, "Lo sviluppo delle aree periferiche nella economia italiana degli anni settanta", en *L'Industria*, N° 3, Milán, 1981, pp.391 a 404.
- Gerbi Sefi, Marisa, *Piccole e medie imprese di fronte alle esportazioni*, Milán, Franco Angeli, 1982.
- Gerelli, Emilio, "Politiche per l'innovazione e politiche macroeconomiche", en E. Gerelli (comps.), 1983, pp.23 a 33.
- Gerelli, Emilio (comp.), *Per una politica dell'innovazione industriale*, Milán, Franco Angeli, 1983.
- Gutmann, Peter M., "The subterranean economy redux", en Gaertner, W. y A. Wenig (comps.), 1985, pp.2 a 18.
- Hoselitz, F. Bert, *The Role of Small Industry in the Process of Economic Growth*. La Haya, Mouton, 1968.
- Ikonicoff, Moisés, "La economía subterránea y el sistema económico mundial: la experiencia de los países de la Europa mediterránea", *El Trimestre Económico*, N° 209, México, D.F., enero-marzo de 1986, pp.35 a 57.
- IRER (Istituto Regionale de Ricerca della Lombardia), *I servizi per lo sviluppo delle imprese. Il caso dell'area metropolitana milanese*, Milán, Franco Angeli, 1984.
- IRER, *Sviluppo e innovazione nella piccola e media impresa*, Milán, Franco Angeli, 1983.
- IRER, *I fattori territoriali nello sviluppo della piccola e media impresa*, Milán, Franco Angeli, 1983.
- IRER, *Industrializzazione diffusa in Lombardia*, Milán, Franco Angeli, 1983.
- ISTAT (Istituto Nazionale di Statistica), "Indagine sulla diffusione dell'innovazione tecnologica nell'industria manifatturiera italiana", *Notiziario*, serie 4, año VII, N° 4, Roma, junio de 1986.
- Lanzavecchia, Giuseppe, "L'evoluzione delle infrastrutture: un approccio tecnologico", en G. Fua, y C. Zacchia (comps.), 1983, pp.209 a 240.
- Lassini, Angelo, "Intervento pubblico e rapporti di cooperazione internazionale nei processi innovativi della piccola impresa", *Economia e Politica Industriale*, N° 42, Milán, 1984.
- Lassini, Angelo (comp.), *Regione Lombardia. Le politiche Regionali per la rilocalizzazione industriale*, Milán, Franco Angeli, 1984.
- Lassini, Angelo, "La piccola impresa nelle politiche e negli interventi regionali", en A. Arrighetti (comp.), 1982, pp.174 a 210.

- Lorenzoni, Gianni, "La costellazione di imprese: una base di indagine sui processi di sviluppo", *Economia e Politica Industriale*, N° 38, Milán, 1983.
- Martini, Claudio y Romagnoli, Marco, "Il caso Prato", *Orientamenti Nuovi*, N°s. 6,7, 8, junio-agosto de 1984, pp.8 a 11.
- Momigliano, Franco, "Determinanti ed effetti dell'attività innovativa: revisione di teoria e implicazioni di politiche pubbliche per l'innovazione industriale", en E. Gerelli (comp.), 1983, pp.33 a 70.
- Momigliano, Franco y Cristiano Antonelli, "Aree economiche, modelli di sviluppo, alternative e politiche pubbliche di intervento in Italia", *L'Industria*, N° 3, julio-septiembre de 1980, pp.395 a 409.
- Mussati, Giuliano, Piergaetano Marchetti y Paolo Jovenitti, *Il capitale di rischio delle piccole e medie società di capitali di nuova costituzione*, Centro di Ricerche Economico-Aziendoli (CREA), Università Luigi Bocconi, Milán, Giuffrè, 1981.
- Mussati, Giuliano, "Quadro macroeconomico e linee di intervento di politica industriale", en G. Mussati, P. Marchetti, y P. Jovenitti, 1981.
- Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), *Historical Statistics 1960-1983*, París, 1985.
- *Industry in Transition. Experience of the 70's and Prospect for the 80's*, París, 1983.
- *Problems and Policies Relating to Small and Medium Sized Businesses*, París, 1971.
- *Labour Force Statistics*, París, 1963.
- *Statistics of National Accounts 1950-1961*, París, 1964.
- Naciones Unidas, *Demographic Yearbook*, Nueva York, varios años.
- *Estimates and Projections of Urban, Rural and City Populations 1950-2025: The 1982 Assessment* (ST/ESA/SER.R/58) Nueva York, 1985.
- *Handbook of Industrial Statistics* (ID/290), Nueva York, 1984. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: EF.84.II.B.8.
- Orlando, Giuseppe, "L'impatto sull'agricoltura visto da un economista agrario, en G. Fuà, y C. Zacchia (comps.), 1983, pp.125 a 148.
- Pepe, Cosetta, *Lo sviluppo internazionale delle piccole e medie imprese*, Milán, Franco Angeli, 1984.
- Pontarollo, Enzo, *Tendenze della nuova imprenditoria nel Mezzogiorno degli anni '70*, Milán, Franco Angeli, 1982.
- Ruozzi, Roberto, "Nuove strutture per fornire capitoli di rischio alle piccole e medie imprese", *Economia, Banca e Congiuntura*, N° 3, segundo trimestre, Trento, Banca di Trento e Bolzano, 1984, pp.249 a 262.
- Sabel, Charles, "Technological Innovation and the Art of Improvisation: The Diffusion of New Technologies in Small and Medium Firms". En Seminario: "Innovazioni tecnologiche e struttura produttiva: la posizione dell'Italia", Milán, 2 al 3 de diciembre de 1983.
- Scott, Giorgio Walter, *L'internazionalizzazione dell'impresa minore*, Milán, Mediocredito Lombardo, 1983.
- Secchi, Carlo, "El papel de las empresas pequeñas y medianas en el mejoramiento de la estructura productiva de los países en desarrollo", *Revista de la CEPAL*, N° 27 (LC/G.1368), diciembre de 1985, pp.139 a 150.
- Storey, J. David (comp.), *The Small Firm: An International Survey*, Londres, Croom Helm, 1983.
- Talamona, Mario, "Significato e problemi dell'innovazione nelle piccole e medie imprese", *Giornale degli Economisti e annali di Economia*, marzo-abril, Milán, 1983.
- Tanzi, Vito (comp.), *The underground economy in the United States and abroad*, Massachusetts, Lexington Books, 1982.

- Tanzi, Vito, *The underground economy in the United States. Annual estimates 1930-1980, Staff Papers*, Fondo Monetario Internacional, vol. 30, Nº 2, junio de 1983, pp.283 a 305.
- Termini, Valeria, "Nuovi orientamenti nella riforma degli incentivi finanziari alla ricerca industriale: una valutazione degli ostacoli istituzionali alla loro applicazione", en E. Gerelli (comp.), 1983, pp.71 a 86.
- UNIONCAMERE, *Rapporto sullo stato delle economie locali*, Milán, Franco Angeli, 1982, 1983, 1984.
- Vepa, K. Ram, *Small Industry. The Challenge of the Eighties*, Nueva Delhi, Vikas Publishing House, 1983.
- Weiss, Linda, "The Italian State and small business", *Archives Européennes de Sociologie*, t.XXV, Nº 2, Nueva York, Cambridge University Press, 1984.



# Publicaciones de la CEPAL

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE  
Casilla 179-D Santiago de Chile

## PUBLICACIONES PERIODICAS

### Revista de la CEPAL

*La Revista se inició en 1976 como parte del Programa de Publicaciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, con el propósito de contribuir al examen de los problemas del desarrollo socioeconómico de la región. Las opiniones expresadas en los artículos firmados, incluidas las colaboraciones de los funcionarios de la Secretaría, son las de los autores y, por lo tanto, no reflejan necesariamente los puntos de vista de la Organización.*

*La Revista de la CEPAL se publica en español e inglés tres veces por año.*

*Los precios de suscripción anual vigentes para 1988 son de US\$ 16 para la versión en español y de US\$ 18 para la versión en inglés. El precio por ejemplar suelto es de US\$ 6 para ambas versiones.*

### Estudio Económico de América Latina y el Caribe

1980,	664 pp.
1981,	863 pp.
1982, vol. I	693 pp.
1982, vol. II	199 pp.
1983, vol. I	694 pp.
1983, vol. II	179 pp.
1984, vol. I	702 pp.
1984, vol. II	233 pp.
1985,	672 pp.

### *Economic Survey of Latin America and the Caribbean*

1980,	629 pp.
1981,	837 pp.
1982, vol. I	658 pp.
1982, vol. II	186 pp.
1983, vol. I	690 pp.
1983, vol. II	166 pp.
1984, vol. I	685 pp.
1984, vol. II	216 pp.
1985,	660 pp.

*(También hay ejemplares de años anteriores)*

**Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe/  
Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean (bilingüe)**

1980,	617 pp.	1984,	761 pp.
1981,	727 pp.	1985,	792 pp.
1983,	(correspondiente a 1982/1983) 749 pp.	1986,	782 pp.
		1987,	714 pp.

(También hay ejemplares de años anteriores)

**Libros de la C E P A L**

- 1 *Manual de proyectos de desarrollo económico*, 1958, 5ª ed. 1980, 264 pp.
- 1 *Manual on economic development projects*, 1958, 2nd. ed. 1972, 242 pp.
- 2 *América Latina en el umbral de los años ochenta*, 1979, 2ª ed. 1980, 203 pp.
- 3 *Agua, desarrollo y medio ambiente en América Latina*, 1980, 443 pp.
- 4 *Los bancos transnacionales y el financiamiento externo de América Latina. La experiencia del Perú. 1965-1976*, por Robert Devlin, 1980, 265 pp.
- 4 *Transnational banks and the external finance of Latin America: the experience of Peru*, 1985, 342 pp.
- 5 *La dimensión ambiental en los estilos de desarrollo de América Latina*, por Osvaldo Sunkel, 1981, 2ª ed. 1984, 136 pp.
- 6 *Women and development: guidelines for programme and project planning*, 1982, 3rd. ed. 1984, 123 pp.
- 6 *La mujer y el desarrollo: guía para la planificación de programas y proyectos*, 1984, 115 pp.
- 7 *Africa y América Latina: perspectivas de la cooperación interregional*, 1983, 286 pp.
- 8 *Sobrevivencia campesina en ecosistemas de altura*, vols. I y II, 1983, 720 pp.
- 9 *La mujer en el sector popular urbano. América Latina y el Caribe*, 1984, 349 pp.
- 10 *Avances en la interpretación ambiental del desarrollo agrícola de América Latina*, 1985, 236 pp.
- 11 *El decenio de la mujer en el escenario latinoamericano*, 1985, 216 pp.
- 11 *The decade for women in Latin America and the Caribbean: background and prospects*, 1987.
- 12 *América Latina: sistema monetario internacional y financiamiento externo*, 1986, 416 pp.
- 12 *Latin America: international monetary system and external financing*, 1986, 405 pp.
- 13 *Raúl Prebisch: Un aporte al estudio de su pensamiento*, 1987, 146 pp.

**SERIES MONOGRAFICAS**

**Cuadernos de la C E P A L**

- 1 *América Latina: el nuevo escenario regional y mundial/Latin America: the new regional and world setting*, (bilingüe), 1975, 2ª ed. 1985, 103 pp.
- 2 *Las evoluciones regionales de la estrategia internacional del desarrollo*, 1975, 2ª ed. 1984, 73 pp.

- 2 *Regional appraisals of the international development strategy*, 1975, 2nd. ed. 1985, 82 pp.
- 3 *Desarrollo humano, cambio social y crecimiento en América Latina*, 1975, 2° ed. 1984, 103 pp.
- 4 *Relaciones comerciales, crisis monetaria e integración económica en América Latina*, 1975, 85 pp.
- 5 *Síntesis de la segunda evaluación regional de la estrategia internacional del desarrollo*, 1975, 72 pp.
- 6 *Dinero de valor constante. Concepto, problemas y experiencias*, por Jorge Rose, 1975, 2° ed. 1984, 43 pp.
- 7 *La coyuntura internacional y el sector externo*, 1975, 2° ed. 1983, 106 pp.
- 8 *La industrialización latinoamericana en los años setenta*, 1975, 2° ed. 1984, 116 pp.
- 9 *Dos estudios sobre inflación 1972-1974. La inflación en los países centrales. América Latina y la inflación importada*, 1975, 2° ed. 1984, 57 pp.
- s/n *Canada and the foreign firm*, D. Pollock, 1976, 43 pp.
- 10 *Reactivación del mercado común centroamericano*, 1976, 2° ed. 1984, 149 pp.
- 11 *Integración y cooperación entre países en desarrollo en el ámbito agrícola*, por Germánico Salgado, 1976, 2° ed. 1985, 62 pp.
- 12 *Temas del nuevo orden económico internacional*, 1976, 2° ed. 1984, 85 pp.
- 13 *En torno a las ideas de la CEPAL: desarrollo, industrialización y comercio exterior*, 1977, 2° ed. 1985, 57 pp.
- 14 *En torno a las ideas de la CEPAL: problemas de la industrialización en América Latina*, 1977, 2° ed. 1984, 46 pp.
- 15 *Los recursos hidráulicos de América Latina. Informe regional*, 1977, 2° ed. 1984, 75 pp.
- 15 *The water resources of Latin America. Regional report*, 1977, 2nd. ed. 1985, 79 pp.
- 16 *Desarrollo y cambio social en América Latina*, 1977, 2° ed. 1984, 59 pp.
- 17 *Estrategia internacional de desarrollo y establecimiento de un nuevo orden económico internacional*, 1977, 3° ed. 1984, 61 pp.
- 17 *International development strategy and establishment of a new international economic order*, 1977, 3rd. ed. 1985, 59 pp.
- 18 *Raíces históricas de las estructuras distributivas de América Latina*, por A. di Filippo, 1977, 2° ed. 1983, 64 pp.
- 19 *Dos estudios sobre endeudamiento externo*, por C. Massad y R. Zahler, 1977, 2° ed. 1986, 66 pp.
- s/n *United States — Latin American trade and financial relations: some policy recommendations*, S. Weintraub, 1977, 44 pp.
- 20 *Tendencias y proyecciones a largo plazo del desarrollo económico de América Latina*, 1978, 3°3a ed. 1985, 134 pp.
- 21 *25 años en la agricultura de América Latina: rasgos principales 1950-1975*, 1978, 2° ed. 1983, 124 pp.
- 22 *Notas sobre la familia como unidad socioeconómica*, por Carlos A. Borsotti, 1978, 2° ed. 1984, 60 pp.
- 23 *La organización de la información para la evaluación del desarrollo*, por Juan Sourrouille, 1978, 2° ed. 1984, 61 pp.
- 24 *Contabilidad nacional a precios constantes en América Latina*, 1978, 2° ed. 1983, 60 pp.
- s/n *Energy in Latin America: The Historical Record*, J. Mullen, 1978, 66 pp.
- 25 *Ecuador: desafíos y logros de la política económica en la fase de expansión petrolera*, 1979, 2° ed. 1984, 153 pp.
- 26 *Las transformaciones rurales en América Latina: ¿desarrollo social o marginación?*, 1979, 2° ed. 1984, 160 pp.
- 27 *La dimensión de la pobreza en América Latina*, por Oscar Altimir, 1979, 2° ed. 1983, 89 pp.
- 28 *Organización institucional para el control y manejo de la deuda externa. El caso chileno*, por Rodolfo Hoffman, 1979, 35 pp.
- 29 *La política monetaria y el ajuste de la balanza de pagos: tres estudios*, 1979, 2° ed. 1984, 61 pp.
- 29 *Monetary policy and balance of payments adjustment: three studies*, 1979, 60 pp.

- 30 *América Latina: las evaluaciones regionales de la estrategia internacional del desarrollo en los años setenta*, 1979, 2<sup>a</sup> ed. 1982, 237 pp.
- 31 *Educación, imágenes y estilos de desarrollo*, por G. Rama, 1979, 2<sup>a</sup> ed. 1982, 72 pp.
- 32 *Movimientos internacionales de capitales*, por R. H. Arriazu, 1979, 2<sup>a</sup> ed. 1984, 90 pp.
- 33 *Informe sobre las inversiones directas extranjeras en América Latina*, por A. E. Calcagno, 1980, 2<sup>a</sup> ed. 1982, 114 pp.
- 34 *Las fluctuaciones de la industria manufacturera argentina, 1950-1978*, por D. Heymann, 1980, 2<sup>a</sup> ed. 1984, 234 pp.
- 35 *Perspectivas de reajuste industrial: la Comunidad Económica Europea y los países en desarrollo*, por B. Evers, G. de Groot y W. Wagenmans, 1980, 2<sup>a</sup> ed. 1984, 69 pp.
- 36 *Un análisis sobre la posibilidad de evaluar la solvencia crediticia de los países en desarrollo*, por A. Saieh, 1980, 2<sup>a</sup> ed. 1984, 82 pp.
- 37 *Hacia los censos latinoamericanos de los años ochenta*, 1981, 146 pp.
- 38 *The economic relations of Latin America with Europe*, 1980, 2nd. ed. 1983, 156 pp.
- 39 *Desarrollo regional argentino: la agricultura*, por J. Martín, 1981, 2<sup>a</sup> ed. 1984, 111 pp.
- 40 *Estratificación y movilidad ocupacional en América Latina*, por C. Figueira y C. Geneletti, 1981, 2<sup>a</sup> ed. 1985, 162 pp.
- 41 *Programa de acción regional para América Latina en los años ochenta*, 1981, 2<sup>a</sup> ed. 1984, 62 pp.
- 42 *Regional programme of action for Latin America in the 1980s*, 1981, 2nd. ed. 1984, 57 pp.
- 43 *El desarrollo de América Latina y sus repercusiones en la educación. Alfabetismo y escolaridad básica*, 1982, 246 pp.
- 44 *América Latina y la economía mundial del café*, 1982, 95 pp.
- 45 *El ciclo ganadero y la economía argentina*, 1983, 160 pp.
- 46 *Las encuestas de hogares en América Latina*, 1983, 122 pp.
- 47 *Las cuentas nacionales en América Latina y el Caribe*, 1983, 100 pp.
- 48 *National accounts in Latin America and the Caribbean*, 1983, 97 pp.
- 49 *Demanda de equipos para generación, transmisión y transformación eléctrica en América Latina*, 1983, 193 pp.
- 50 *La economía de América Latina en 1982: evolución general, política cambiaria y renegociación de la deuda externa*, 1984, 104 pp.
- 51 *Políticas de ajuste y renegociación de la deuda externa en América Latina*, 1984, 102 pp.
- 52 *La economía de América Latina y el Caribe en 1983: evolución general, crisis y procesos de ajuste*, 1985, 95 pp.
- 53 *The economy of Latin America and the Caribbean in 1983: main trends, the impact of the crisis and the adjustment processes*, 1985, 93 pp.
- 54 *La CEPAL, encarnación de una esperanza de América Latina*, por Hernán Santa Cruz, 1985, 77 pp.
- 55 *Hacia nuevas modalidades de cooperación económica entre América Latina y el Japón*, 1986, 233 pp.
- 56 *Towards new forms of economic co-operation between Latin America and Japan*, 1987, 245 pp.
- 57 *Los conceptos básicos del transporte marítimo y la situación de la actividad en América Latina*, 1986, 112 pp.
- 58 *Basic concepts of maritime transport and its present status in Latin America and the Caribbean*, 1987, 114 pp.
- 59 *Encuestas de ingresos y gastos. Conceptos y métodos en la experiencia latinoamericana*, 1986, 128 pp.
- 60 *Crisis económica y políticas de ajuste, estabilización y crecimiento*, 1986, 123 pp.
- 61 *The economic crisis: Policies for adjustment, stabilization and growth*, 1986, 125 pp.
- 62 *El desarrollo de América Latina y el Caribe: escollos, requisitos y opciones*, 1987, 184 pp.
- 63 *Latin American and Caribbean development: obstacles, requirements and options*, 1987, 184 pp.

- 56 *Los bancos transnacionales y el endeudamiento externo en la Argentina*, 1987, 112 pp.
- 57 *El proceso de desarrollo de la pequeña y mediana empresa y su papel en el sistema industrial: el caso de Italia*, 1988.
- 58 *La evolución de la economía de América Latina en 1986*, 1988, 100 pp.

#### **Cuadernos Estadísticos de la C E P A L**

- 1 *América Latina: relación de precios del intercambio*, 1976, 2<sup>o</sup> ed., 1984, 66 pp.
- 2 *Indicadores del desarrollo económico y social en América Latina*, 1976, 2<sup>o</sup> ed. 1984, 179 pp.
- 3 *Series históricas del crecimiento de América Latina*, 1978, 2<sup>o</sup> ed. 1984, 206 pp.
- 4 *Estadísticas sobre la estructura del gasto de consumo de los hogares según finalidad del gasto, por grupos de ingreso*, 1978, 110 pp. (Agotado, reemplazado por N<sup>o</sup> 8)
- 5 *El balance de pagos de América Latina, 1950-1977*, 1979, 2<sup>o</sup> ed. 1984, 164 pp.
- 6 *Distribución regional del producto interno bruto sectorial en los países de América Latina*, 1981, 2<sup>o</sup> ed. 1985, 68 pp.
- 7 *Tablas de insumo-producto en América Latina*, 1983, 383 pp.
- 8 *Estructura del gasto de consumo de los hogares según finalidad del gasto, por grupos de ingreso*, 1984, 146 pp.
- 9 *Origen y destino del comercio exterior de los países de la Asociación Latinoamericana de Integración y del Mercado Común Centromericano*, 1985, 546 pp.
- 10 *América Latina: balance de pagos 1950-1984*, 1986, 357 pp.
- 11 *El comercio exterior de bienes de capital en América Latina*, 1986, 288 pp.
- 12 *América Latina: Indices de comercio exterior, 1970-1984*, 1987, 355 pp.
- 13 *América Latina: comercio exterior según la clasificación industrial internacional uniforme de todas las actividades económicas*, 1987, Vol. I, 675 pp; Vol. II, 675 pp.

#### **Estudios e Informes de la C E P A L**

- 1 *Nicaragua: el impacto de la mutación política*, 1981, 2<sup>o</sup> ed. 1982, 126 pp.
- 2 *Perú 1968-1977: la política económica en un proceso de cambio global*, 1981, 2<sup>o</sup> ed. 1982, 166 pp.
- 3 *La industrialización de América Latina y la cooperación internacional*, 1981, 170 pp. (Agotado, no será reimpresso.)
- 4 *Estilos de desarrollo, modernización y medio ambiente en la agricultura latinoamericana*, 1981, 4<sup>o</sup> ed. 1984, 130 pp.
- 5 *El desarrollo de América Latina en los años ochenta*, 1981, 2<sup>o</sup> ed. 1982, 153 pp.
- 5 *Latin American development in the 1980s*, 1981, 2nd. ed. 1982, 134 pp.
- 6 *Proyecciones del desarrollo latinoamericano en los años ochenta*, 1981, 3<sup>o</sup> ed. 1985, 96 pp.
- 6 *Latin American development projections for the 1980s*, 1982, 2nd. ed. 1983, 89 pp.
- 7 *Las relaciones económicas externas de América Latina en los años ochenta*, 1981, 2<sup>o</sup> ed. 1982, 180 pp.
- 8 *Integración y cooperación regionales en los años ochenta*, 1982, 2<sup>o</sup> ed. 1982, 174 pp.
- 9 *Estrategias de desarrollo sectorial para los años ochenta: industria y agricultura*, 1981, 2<sup>o</sup> ed. 1985, 100 pp.
- 10 *Dinámica del subempleo en América Latina*, PREALC, 1981, 2<sup>o</sup> ed. 1985, 101 pp.
- 11 *Estilos de desarrollo de la industria manufacturera y medio ambiente en América Latina*, 1982, 2<sup>o</sup> ed. 1984, 178 pp.
- 12 *Relaciones económicas de América Latina con los países miembros del "Consejo de Asistencia Mutua Económica"*, 1982, 154 pp.
- 13 *Campesinado y desarrollo agrícola en Bolivia*, 1982, 175 pp.
- 14 *El sector externo: indicadores y análisis de sus fluctuaciones. El caso argentino*, 1982, 2<sup>o</sup> ed. 1985, 216 pp.
- 15 *Ingeniería y consultoría en Brasil y el Grupo Andino*, 1982, 320 pp.

- 16 *Cinco estudios sobre la situación de la mujer en América Latina*, 1982, 2<sup>a</sup> ed. 1985, 178 pp.
- 16 *Five studies on the situation of women in Latin America*, 1983, 2nd. ed. 1984, 188 pp.
- 17 *Cuentas nacionales y producto material en América Latina*, 1982, 129 pp.
- 18 *El financiamiento de las exportaciones en América Latina*, 1983, 212 pp.
- 19 *Medición del empleo y de los ingresos rurales*, 1982, 2<sup>a</sup> ed. 1983, 173 pp.
- 19 *Measurement of employment and income in rural areas*, 1983, 184 pp.
- 20 *Efectos macroeconómicos de cambios en las barreras al comercio y al movimiento de capitales: un modelo de simulación*, 1982, 68 pp.
- 21 *La empresa pública en la economía: la experiencia argentina*, 1982, 2<sup>a</sup> ed. 1985, 134 pp.
- 22 *Las empresas transnacionales en la economía de Chile, 1974-1980*, 1983, 178 pp.
- 23 *La gestión y la informática en las empresas ferroviarias de América Latina y España*, 1983, 195 pp.
- 24 *Establecimiento de empresas de reparación y mantenimiento de contenedores en América Latina y el Caribe*, 1983, 314 pp.
- 24 *Establishing container repair and maintenance enterprises in Latin America and the Caribbean*, 1983, 236 pp.
- 25 *Agua potable y saneamiento ambiental en América Latina, 1981-1990/Drinking water supply and sanitation in Latin America, 1981-1990* (bilingüe), 1983, 140 pp.
- 26 *Los bancos transnacionales, el estado y el endeudamiento externo en Bolivia*, 1983, 282 pp.
- 27 *Política económica y procesos de desarrollo. La experiencia argentina entre 1976 y 1981*, 1983, 157 pp.
- 28 *Estilos de desarrollo, energía y medio ambiente: un estudio de caso exploratorio*, 1983, 129 pp.
- 29 *Empresas transnacionales en la industria de alimentos. El caso argentino: cereales y carne*, 1983, 93 pp.
- 30 *Industrialización en Centro América, 1960-1980*, 1983, 168 pp.
- 31 *Dos estudios sobre empresas transnacionales en Brasil*, 1983, 141 pp.
- 32 *La crisis económica internacional y su repercusión en América Latina*, 1983, 81 pp.
- 33 *La agricultura campesina en sus relaciones con la industria*, 1984, 120 pp.
- 34 *Cooperación económica entre Brasil y el Grupo Andino: el caso de los minerales y metales no ferrosos*, 1983, 148 pp.
- 35 *La agricultura campesina y el mercado de alimentos: la dependencia externa y sus efectos en una economía abierta*, 1984, 201 pp.
- 36 *El capital extranjero en la economía peruana*, 1984, 178 pp.
- 37 *Dos estudios sobre política arancelaria*, 1984, 96 pp.
- 38 *Estabilización y liberalización económica en el Cono Sur*, 1984, 193 pp.
- 39 *La agricultura campesina y el mercado de alimentos: el caso de Haití y el de la República Dominicana*, 1984, 255 pp.
- 40 *La industria siderúrgica latinoamericana: tendencias y potencial*, 1984, 280 pp.
- 41 *La presencia de las empresas transnacionales en la economía ecuatoriana*, 1984, 77 pp.
- 42 *Precios, salarios y empleo en la Argentina: estadísticas económicas de corto plazo*, 1984, 378 pp.
- 43 *El desarrollo de la seguridad social en América Latina*, 1985, 348 pp.
- 44 *Market structure, firm size and Brazilian exports*, 1985, 104 pp.
- 45 *La planificación del transporte en países de América Latina*, 1985, 247 pp.
- 46 *La crisis en América Latina: su evaluación y perspectivas*, 1985, 119 pp.
- 47 *La juventud en América Latina y el Caribe*, 1985, 181 pp.
- 48 *Desarrollo de los recursos mineros de América Latina*, 1985, 145 pp.
- 49 *Las relaciones económicas internacionales de América Latina y la cooperación regional*, 1985, 224 pp.
- 50 *América Latina y la economía mundial del algodón*, 1985, 122 pp.
- 51 *Comercio y cooperación entre países de América Latina y países miembros del CAME*, 1985, 90 pp.
- 52 *Trade relations between Brazil and the United States*, 1985, 148 pp.

- 53 *Los recursos hídricos de América Latina y el Caribe y su aprovechamiento*, 1985, 138 pp.
- 53 *The water resources of Latin America and the Caribbean and their utilization*, 1985, 135 pp.
- 54 *La pobreza en América Latina: dimensiones y políticas*, 1985, 155 pp.
- 55 *Políticas de promoción de exportaciones en algunos países de América Latina*, 1985, 207 pp.
- 56 *Las empresas transnacionales en la Argentina*, 1986, 222 pp.
- 57 *El desarrollo frutícola y forestal en Chile y sus derivaciones sociales*, 1986, 227 pp.
- 58 *El cultivo del algodón y la soya en el Paraguay y sus derivaciones sociales*, 1986, 141 pp.
- 59 *Expansión del cultivo de la caña de azúcar y de la ganadería en el nordeste del Brasil: un examen del papel de la política pública y de sus derivaciones económicas y sociales*, 1986, 164 pp.
- 60 *Las empresas transnacionales en el desarrollo colombiano*, 1986, 212 pp.
- 61 *Las empresas transnacionales en la economía del Paraguay*, 1987, 115 pp.
- 62 *Problemas de la industria latinoamericana en la fase crítica*, 1986, 113 pp.
- 63 *Relaciones económicas internacionales y cooperación regional de América Latina y el Caribe*, 1987, 272 pp.
- 63 *International economic relations and regional co-operation in Latin America and the Caribbean*, 1987, 267 pp.
- 64 *Tres ensayos sobre inflación y políticas de estabilización*, 1986, 201 pp.
- 65 *La industria farmacéutica y farmoquímica: desarrollo histórico y posibilidades futuras. Argentina y Brasil y México*, 1987, 177 pp.
- 66 *Dos estudios sobre América Latina y el Caribe y la economía internacional*, 1987, 125 pp.
- 67 *Reestructuración de la industria automotriz mundial y perspectivas para América Latina*, 1987, 232 pp.
- 68 *Cooperación latinoamericana en servicios: antecedentes y perspectivas*, 1988.
- 69 *Desarrollo y transformación: estrategia para superar la pobreza*, 1987.
- 69 *Development and change: strategies for vanquishing poverty*, 1987.

#### **Serie INFOPLAN: Temas Especiales del Desarrollo**

- 1 *Resúmenes de documentos sobre deuda externa*, 1986, 324 pp.
- 2 *Resúmenes de documentos sobre cooperación entre países en desarrollo*, 1986, 189 pp.
- 3 *Resúmenes de documentos sobre recursos hídricos*, 1987, 290 pp.
- 4 *Resúmenes de documentos sobre planificación y medio ambiente*, 1987, 111 pp.
- 5 *Resúmenes de documentos sobre integración económica en América Latina y el Caribe*, 1987, 273 pp.
- 6 *Resúmenes de documentos sobre cooperación entre países en desarrollo, II parte*, 1988, 146 pp.



## كيفية الحصول على منشورات الأمم المتحدة

يمكن الحصول على منشورات الأمم المتحدة من المكتبات ودور التوزيع في جميع أنحاء العالم. استلم منها من المكتبة التي ستعلم عنها أو اكتب إلى : الأمم المتحدة، قسم البيع في نيويورك أو في جنيف.

### 如何购买联合国出版物

联合国出版物在全世界各地的书店和经售处均有发售。请向书店询问或写信到纽约或日内瓦的联合国销售组。

### HOW TO OBTAIN UNITED NATIONS PUBLICATIONS

United Nations publications may be obtained from bookstores and distributors throughout the world. Consult your bookstore or write to: United Nations, Sales Section, New York or Geneva.

### COMMENT SE PROCURER LES PUBLICATIONS DES NATIONS UNIES

Les publications des Nations Unies sont en vente dans les librairies et les agences dépositaires du monde entier. Informez-vous auprès de votre libraire ou adressez-vous à : Nations Unies, Section des ventes, New York ou Genève.

### КАК ПОЛУЧИТЬ ИЗДАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

Издания Организации Объединенных Наций можно купить в книжных магазинах и агентствах во всех районах мира. Наводите справки об изданиях в вашем книжном магазине или пишите по адресу: Организация Объединенных Наций, Секция по продаже изданий, Нью-Йорк или Женева.

### COMO CONSEGUIR PUBLICACIONES DE LAS NACIONES UNIDAS

Las publicaciones de las Naciones Unidas están en venta en librerías y casas distribuidoras en todas partes del mundo. Consulte a su librero o diríjase a: Naciones Unidas, Sección de Ventas, Nueva York o Ginebra.

Las publicaciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y las del Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES) se pueden adquirir a los distribuidores locales o directamente a través de:

Publicaciones de las Naciones Unidas  
Sección de Ventas — DC-2-866  
Nueva York, NY, 10017  
Estados Unidos de América

Publicaciones de las Naciones Unidas  
Sección de Ventas  
Palais des Nations  
1211 Ginebra 10, Suiza

Unidad de Distribución  
CEPAL — Casilla 179-D  
Santiago de Chile









Primera edición

Impreso en Naciones Unidas — Santiago de Chile — 87.10.1440 — mayo de 1988 — 1338

ISSN 0252-2195 — ISBN 92-1-321241-0 — S.88.II.G.7 — 00400 P