Distr.
RESTRINGIDA

LC/R.1957
30 de diciembre de 1999

ORIGINAL: ESPAÑOL

CEPAL

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS INDUSTRIALES EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE EN EL NUEVO MODELO ECONÓMICO

**/ Este documento fue preparado por Wilson Peres y Giovanni Stumpo, Jefe y Oficial de Asuntos Económicos, respectivamente, de la Unidad de Desarrollo Industrial y Tecnológico de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial. La investigación de base fue desarrollada dentro del Proyecto "Pequeñas y Medianas Empresas Industriales y Competitividad Internacional en América Latina y el Caribe" (HOL 97/S93). Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de la exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de la Organización. Una versión en inglés será publicada por World Development, Vol. 28, No. 9, septiembre de 2000.*

INDICE

	Página
RESUMEN	v
1. INTRODUCCION	1
2. LAS PYME EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA	3
3. EL DESEMPEÑO DE LAS PYME	8
a) Producción, empleo y productividad	8
b) Desempeño en relación con las grandes empresas.....	11
4. FACTORES DETERMINANTES DE LOS RESULTADOS	15
5. CONCLUSIONES	17
BIBLIOGRAFIA	19

RESUMEN

Este trabajo describe el comportamiento de las pequeñas y medianas empresas manufactureras (PYME) en 10 países de América Latina en el nuevo modelo económico. Sobre la base de un banco de datos original, los autores analizan el desempeño de estas firmas en relación con la producción, el empleo y la productividad y las comparan con la dinámica de las empresas de mayor tamaño. El estudio demuestra que las PYME no han jugado un papel marginal en el nuevo modelo económico ni experimentaron una caída generalizada en la producción y el empleo; incluso, en algunos países, aumentaron su productividad respecto a la de las empresas más grandes. El principal determinante del desempeño de las PYME ha sido la dinámica macroeconómica de cada país. La liberalización del comercio tuvo un fuerte impacto sobre la reestructuración sectorial de la producción de las PYME, pero no las afectó negativamente en su conjunto.

1. INTRODUCCION

Las pequeñas y medianas empresas industriales (PYME) ocupan un lugar destacado en el debate sobre política económica de América Latina. En los círculos académicos son frecuentes las propuestas que enfatizan su importancia para el desarrollo económico. Los gobiernos de la región indefectiblemente las consideran como uno de los motores del crecimiento y cada país cuenta con algún tipo de instrumento para apoyar a estas empresas. Sin embargo, en la práctica la situación es muy diferente. El apoyo a las PYME es más nominal que real y gran parte del discurso oficial no se ve respaldado por acciones que cuenten con los fondos y recursos humanos suficientes como para producir un impacto sobre el desempeño de las empresas mismas.

Esto es particularmente grave en el contexto de los desafíos y oportunidades que se han abierto para las PYME desde la segunda mitad de los años ochenta en el nuevo modelo económico.¹ Las reformas mediante las cuales se implementó el nuevo modelo económico estaban orientadas a introducir una economía de libre mercado y consistieron fundamentalmente en la eliminación del proteccionismo en el comercio exterior, la liberalización del sistema financiero nacional y de cuentas de capital, la simplificación de la estructura de impuestos, la privatización de las empresas del Estado y la creciente flexibilidad del mercado ocupacional (BID, 1997). El marco analítico para las reformas se construyó en torno a una perspectiva de largo plazo basada en un enfoque del desarrollo económico proclive al mercado (Banco Mundial, 1991) en el cual el sector privado jugaría el papel de líder del proceso.

En el contexto de las reformas económicas, el tamaño (micro, pequeña, mediana o gran empresa) y la propiedad (nacional o extranjera) de las empresas no se consideraban como variables relevantes en gran contraste con la perspectiva de que toda propiedad pública de los bienes de producción conducía a ineficiencia. Los documentos de política pública que promovían o implementaban las reformas no mencionaban el tipo de agentes privados que conducirían la economía. Tampoco consideraban la dinámica de la participación de cada tipo de empresa en la actividad económica en general y en la industria manufacturera en particular.

A pesar de ello, implícitamente se esperaba que las PYME jugaran un papel significativo en el nuevo modelo económico. En primer lugar, porque el modelo anterior, proteccionista y conducido por el estado había favorecido a las grandes compañías nacionales y extranjeras que ahora tenían que operar bajo condiciones competitivas que reducían sus ventajas con respecto a las pequeñas empresas. En segundo lugar, porque se esperaba que la sustitución de un modelo orientado hacia el interior por uno orientado al exterior y liderado por las exportaciones favorecería las ventajas comparativas que tenía la

¹ Chile constituye la excepción donde las reformas económicas comenzaron a mediados de la década del setenta. En la segunda mitad de esta década también hubo procesos de reforma de corta duración en Argentina y Uruguay que se vieron interrumpidos por la crisis de la deuda externa de comienzos de los años ochenta. Para un análisis de los tres países, véase Ramos (1986).

región en mano de obra (Balassa y otros, 1986;² Krueger, 1983; Weller, 1998), lo cual aumentaría el peso relativo de las empresas más pequeñas que hacen un uso más intensivo de este factor de producción.

En contraposición con esta visión optimista del futuro de las PYME en el nuevo modelo económico, otros enfoques hacían resaltar los problemas que enfrentaría el sector debido a su debilidad para resistir la competencia de los productos importados y al escaso apoyo que reciben de las políticas públicas. La presión de la liberalización del comercio resultaría particularmente nociva bajo condiciones de sobrevaloración de la tasa de cambio, como en efecto sucedió en la mayoría de los países de la región en la década de los años noventa (Ffrench-Davis, 1999; Katz, 1999).

Gran parte del debate sobre la situación y desempeño de las PYME en el nuevo modelo económico se basa únicamente en argumentos teóricos sobre su capacidad relativa para hacer frente a la competencia de las importaciones y en evidencias puntuales, tanto de empresas individuales como de países específicos. Existe escasa evidencia empírica a nivel comparativo regional. Además, al analizar la literatura sobre la materia, los autores de este estudio solamente han podido encontrar un trabajo reciente que presenta una visión general de lo que ha ocurrido a las PYME en diversos países de la región con posterioridad a las reformas (Lloréns y otros, 1999) y, aún en este caso, recién se están iniciando los esfuerzos para organizar la información de manera que sea posible desarrollar análisis comparativos.³

En este marco, el objetivo del presente trabajo es describir y sugerir elementos para explicar el desempeño reciente de las PYME en 10 países de la región⁴ en relación con la producción, el empleo y la productividad. Aunque idealmente el análisis del desarrollo de estas empresas debería cubrir períodos con características similares en los diferentes países, la información sobre la organización industrial de las PYME es extremadamente escasa excepto en unos pocos países lo que ha llevado a que en el estudio se utilice información sobre puntos en el tiempo predeterminados por los datos disponibles. A pesar de ello, por lo general ha sido posible comparar un punto a mediados de los años ochenta (“antes de las reformas”) con un punto a mediados de los años noventa (“después de las reformas”).⁵

² Balassa y otros (1986:94) destacó que la eliminación de la elevada protección, de las restricciones para comprar insumos importados y del control de precios sería especialmente beneficiosa para las pequeñas y medianas empresas las cuales sufrieron particularmente las consecuencias de estas medidas.

³ Entre los escasos esfuerzos para cuantificar el desempeño de las PYME en América Latina desde una perspectiva regional, se destaca el realizado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) cuyo resultado más reciente es el trabajo de Lloréns y otros (1999). También es difícil encontrar estudios con una orientación regional para el período anterior a las reformas; una notable excepción es el trabajo de Castillo y Cortellese (1998) que incluye información sobre 11 países entre 1973 y 1984 y analiza tres de ellos en detalle (Brasil, Colombia y Chile).

⁴ Estos países son: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, México, Perú, Uruguay y Venezuela. Para cada uno de ellos se prepararon estudios por consultores nacionales los cuales se mencionan en la bibliografía.

⁵ El caso de Chile recibió un trato especial porque, aunque el período anterior a las reformas debería concluir antes de 1973, no se dispone de información sobre ese período. Como resultado de ello, este estudio consideró dos períodos: a) Chile (1981-1990), período con una secuencia de crecimiento, crisis y recuperación el cual presenta en promedio un crecimiento económico de casi cero, y b) Chile (1990-1996), período de fuerte crecimiento. En Chile (1981-1990) y en la década anterior, se llevaron a cabo reformas cuyos efectos maduraron en 1990-1996.

Aceptando estas limitaciones, el presente estudio se basa en un banco de datos desarrollado a partir de los resultados del proyecto regional "Pequeñas y medianas empresas industriales y competitividad internacional" conducido por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) de las Naciones Unidas en 14 países de la región que se inició a mediados de 1998.⁶

Este documento se divide en cinco partes. Luego de la introducción, la segunda parte presenta la situación de las PYME en la industria manufacturera de América Latina en la década de los años noventa. La información está organizada en una tipología de países sobre la base de la estructura sectorial de producción de las PYME la cual se encuentra estrechamente relacionada con el tamaño de las diferentes economías. La tercera sección estudia el desempeño de estas empresas en relación con la producción, el empleo y la productividad y en comparación con las grandes empresas. La cuarta parte identifica los factores que han determinado este desempeño y una quinta parte presenta las conclusiones del estudio.

2. LAS PYME EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

Como se mencionó anteriormente, la información disponible sobre las PYME en los países de la región no permite el desarrollo de estudios comparativos precisos. No sólo los períodos son diferentes sino que las definiciones de las PYME y la desagregación de los datos varían de un país a otro, incluyendo y excluyendo diferentes rangos de tamaño. Todos estos problemas se presentan en la información contenida en el cuadro 1 que incluye, además de los 10 países objeto de este estudio, otros cinco países con fines comparativos.⁷

A pesar de estas limitaciones, el cuadro muestra tres puntos importantes. Primero, las PYME no constituyen un actor marginal en la estructura industrial sino que son un actor relevante, particularmente en materia de empleo. Los valores relativamente reducidos de esta variable en tres países (Bolivia, Nicaragua y Costa Rica) se explican porque no se incluyen las empresas medianas en los dos primeros y las pequeñas empresas en el tercero. En segundo lugar, en contra de las expectativas, las PYME no siempre tienen una mayor presencia relativa en la estructura industrial de los países más pequeños, especialmente en relación a su participación en la producción o las ventas. Las indivisibilidades y el gran tamaño mínimo de las plantas eficientes explican que, aun en los países pequeños, las grandes empresas tienen que encargarse de la producción de bienes de consumo específicos (por ejemplo, cerveza, cemento, y vidrio plano) las cuales, por lo tanto, darían cuenta de

⁶ En los estudios que se prepararon para cuatro de estos países (Barbados, Nicaragua, Santa Lucía y Trinidad y Tobago), no se obtuvo información más que para un solo punto en el tiempo lo que no permitió efectuar la comparación cuantitativa necesaria para evaluar en cada uno de ellos el desempeño de las PYME después de las reformas.

⁷ Bolivia, El Salvador, Nicaragua, Paraguay y Trinidad y Tobago. En este cuadro se debe observar con especial atención los años y los rangos de tamaño para los cuales se presenta la información. Las notas del cuadro son importantes para identificar los países cuyos datos incluyen las micro empresas. Aun cuando el objetivo de este estudio no cubre empresas de este tamaño, en algunos países no fue posible obtener información que las excluyera de los totales.

una participación relativamente importante en la producción total. En tercer lugar, como era de esperar en este caso, su participación en el empleo es mayor que su participación en la producción, indicando niveles de productividad menores en comparación con las grandes empresas, lo que se analizará más adelante.

Cuadro 1
PARTICIPACION DE LAS PYME EN EL SECTOR MANUFACTURERO

País, año y tamaño de empresa*	Empleo	Producción
Argentina 1993 ^{a/,b/} 6-100	44.6	35.9
Bolivia 1994 ^{b/} 5-15 15-49	26.1	17.6
Brasil 1997 ^{a/} 20-99 100-499	66.8 ^{d/}	60.8 ^{c/}
Chile 1996 10-49 50-199	52.7	37.1
Colombia 1996 1-49 50-199	52.5	33.3
Costa Rica 1997 ^{a/,b/} 31-100	13.2	12.6
Ecuador 1996 10-49 50-99	37.7	19.4
El Salvador 1993 ^{b/} 21-50 51-100	17.6	14.8
México 1993 16-100 101-250	44.6 ^{d/}	31.1
Nicaragua 1994 ^{b/} 4-30	11.7	11.2
Paraguay 1997 ^{b/} 6-20 21-100	41.0	31.0
Perú 1994 ^{b/} 11-20 21-200	52.5	36.1
Trinidad y Tobago 1996 ^{b/} 6-100	57.0	22.6
Uruguay 1995 5-99	57.9	39.7
Venezuela 1995 5-20 21-100	39.5	13.8

Fuente: Base de datos sobre las PYME industriales, Unidad de Desarrollo Industrial y Tecnológico, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, CEPAL.

*/ El tamaño de las empresas está definido de acuerdo con el empleo. Cuando se presenta un solo rango de tamaño, éste corresponde a pequeñas y medianas empresas. Cuando se presentan dos rangos, el primero corresponde a pequeñas empresas y el segundo a empresas medianas.

a/. La información sobre producción se refiere a ventas totales. b/ El empleo manufacturero total y el valor agregado incluyen a las microempresas. c/ Las pequeñas empresas (entre 20 y 99 trabajadores) dan cuenta del 29.5% del empleo y del 20.9% de la producción. d/ De acuerdo a datos preliminares del censo de 1998, la participación de las PYME en el empleo fue de 39.9%.

El cuadro 2 presenta información sobre la producción de las PYME según tipo de actividad industrial. A partir de estos datos es posible identificar tres grupos de países en función de la relación existente entre el tamaño de sus economías y la estructura productiva de las PYME. El primer grupo está constituido por los países de mayor tamaño con

estructuras industriales más desarrolladas (Argentina, Brasil y México).⁸ En estos países, la estructura productiva de las PYME tiene un peso importante en productos alimenticios, ropa y textiles, productos químicos y plásticos y maquinaria y equipo.⁹ El elemento distintivo de los países grandes es el peso relativamente alto de maquinaria y equipo en la producción total de las PYME.

Cuadro 2
ESTRUCTURA DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL DE LAS PYME
EN ARGENTINA, BRASIL Y MEXICO

	ARGENTINA	BRASIL	MEXICO
	1993	1994	1993
Alimentos	16.1	17.0	16.4
Bebidas	5.8	1.7	4.7
Tabaco	0.2	0.3	0.0
Textiles	6.6	7.2	6.4
Ropa	3.7	2.7	4.6
Cuero	1.2	1.8	0.8
Calzado	1.6	1.8	2.0
Madera y productos de madera	2.0	1.5	1.5
Muebles	2.2	2.6	2.7
Papel	3.5	4.3	3.1
Imprentas	4.7	2.5	5.3
Productos químicos	13.9	18.9	16.2
Productos plásticos	5.3	4.7	5.3
Materiales de construcción	3.7	4.2	6.6
Hierro y acero	2.5		2.3
Productos de metal	7.1	9.4 ^{a/}	8.0
Maquinaria no eléctrica	6.7	7.0	4.3
Maquinaria eléctrica	6.0	5.8	4.8
Autos y autopartes	4.5	3.5	2.9
Otros equipos de transporte	0.9		0.3
Instrumentos científicos	1.1	1.3	0.5
Otros	1.0	1.7	1.2
TOTAL	100.0	100.0	100.0

Fuente: Base de datos sobre las PYME industriales, Unidad de Desarrollo Industrial y Tecnológico, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, CEPAL.

a/ Incluye hierro y acero

En cuanto a los países de tamaño medio (Chile,¹⁰ Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela), el cuadro 3 muestra el peso predominante de las industrias alimenticias y químicas y, a diferencia del grupo anterior, se observa una presencia muy escasa de

⁸ Los datos para México se basan en los censos industriales que incluyen plantas de maquila. Los datos para 1998 muestran que el tamaño promedio de las plantas de maquila era de 330 trabajadores; es decir, en promedio eran grandes empresas. Sin embargo, en cinco divisiones (empaques y enlatados de alimentos, ropa, calzado de cuero, muebles y químicos) de las once para las cuales se disponía de datos desagregados, el tamaño promedio de las plantas variaba de un rango de 145 a 242 empleados; es decir, en promedio eran empresas medianas de acuerdo con la definición utilizada en México (véase Cuadro 1). Estas divisiones daban cuenta del 30% del total del empleo en maquila.

⁹ En "maquinaria y equipo" se incluye maquinaria eléctrica y no eléctrica, productos eléctricos y electrónicos, equipos de transporte, e instrumentos científicos.

¹⁰ Debido a la falta de información, cada vez que se considera el caso de Chile sólo se incluyen empresas pequeñas, es decir, aquellas que emplean de 10 a 49 trabajadores. La única excepción es el Cuadro 1 para el cual fue posible obtener información sobre el empleo y la producción de empresas medianas para un año (1996).

maquinaria y equipo. Continuando con la tendencia a una reducción del peso de estos dos últimos ítems a medida que disminuye el tamaño del país, el cuadro 4 muestra la presencia abrumadora de la industria de alimentos en la producción industrial de las PYME en los países más pequeños (Costa Rica,¹¹ Nicaragua y Uruguay).

Cuadro 3
ESTRUCTURA DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL DE LAS PYME
EN CHILE, COLOMBIA, ECUADOR, PERU Y VENEZUELA

	CHILE 1996	COLOMBIA 1996	ECUADOR 1996	PERU 1994	VENEZUELA 1995
Alimentos	22.1	19.9	30.6 ^{a/}	20.0	19.1
Bebidas	2.1	4.0		4.2	2.1
Tabaco	0.0	0.0		0.1	0.1
Textiles	5.6	4.5	7.4	8.0	2.6
Ropa	4.4	5.5	2.9	2.0	5.5
Cuero	0.6	1.1	1.9 ^{b/}	0.8	0.9
Calzado	1.4	1.2		0.6	3.4
Madera y productos de madera	11.2	1.5	2.2	1.3	1.7
Muebles	1.7	1.2		0.9	3.1
Papel	1.3	6.4	4.8	2.3	1.9
Imprentas	4.5	2.6	3.0	5.3	5.8
Productos químicos	12.5	16.9	18.1	21.6	12.9
Productos plásticos	5.1	7.4	6.8	5.8	6.8
Materiales de construcción	5.3	5.8	4.4	3.9	6.5
Hierro y acero	4.1	2.2	1.7	4.2	6.3
Productos de metal	8.3	7.5	4.4	5.9	8.0
Maquinaria no eléctrica	4.2	3.5	0.9	3.3	4.9
Maquinaria eléctrica	1.4	2.7	5.3	3.3	3.2
Equipo de transporte	1.6	3.6	1.0	2.9	3.0
Instrumentos científicos	0.4	0.6	0.1	1.4	0.8
Otros	2.1	1.8	4.4 ^{c/}	2.2	1.4

Fuente: Base de datos sobre las PYME industriales, Unidad de Desarrollo Industrial y Tecnológico, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, CEPAL. ^{a/} Incluye bebidas. ^{b/} Incluye calzado. ^{c/} Incluye madera y muebles de metal.

Además de la diferencia entre los grupos de países, de estos cuadros surgen algunos elementos nuevos. Las industrias de alimentos y productos químicos son importantes en la producción de las PYME en todos los países, mientras que algunos de los sectores industriales generalmente asociados con las empresas de este tamaño (producción de ropa y calzado) no tienen mucha importancia en su estructura productiva. Los productos de cuero y del calzado son irrelevantes en la estructura de producción de las PYME en todos los países, excepto en Nicaragua. La producción de ropa tiene un peso menor que la producción textil, sin llegar ni siquiera al 10% de la producción de las PYME en ningún país, aunque se carece de información que permita indicar si esta situación ha sido constante a largo plazo.

¹¹ Los datos para Costa Rica y Nicaragua no incluyen las PYME en zonas de promoción de exportaciones, es decir, plantas de maquila que en su mayoría son grandes firmas.

Cuadro 4
ESTRUCTURA DE PRODUCCIÓN DE LAS PYME
EN COSTA RICA, NICARAGUA Y URUGUAY

	COSTA RICA	NICARAGUA	URUGUAY
	1997	1994	1995
Alimentos	32.2	25.9	30.6
Bebidas	16.5	2.3	6.1
Tabaco	0.0	0.0	0.0
Textiles	0.0	0.3	5.8
Ropa	1.2	7.1	5.7
Cuero	0.0	1.5	0.5
Calzado	1.3	7.2	1.0
Madera y productos de madera	0.3	4.0	1.0
Muebles	2.5	8.2	1.3
Papel	4.1	1.3	1.1
Imprentas	0.8	5.5	4.8
Productos químicos	24.7	9.1	17.1
Productos plásticos	0.0	1.3	4.6
Materiales de construcción	2.5	8.7	3.6
Hierro y acero	0.0	0.7	2.4
Productos de metal	0.4	13.2	5.9
Maquinaria no eléctrica	0.2	0.4	2.0
Maquinaria eléctrica	8.3	0.7	2.8
Equipo de transporte	0.3	0.0	1.3
Instrumentos científicos	0.2	0.0	1.0
Otros	4.3	2.7	1.4

Fuente: Base de datos sobre las PYME industriales, Unidad de Desarrollo Industrial y Tecnológico, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, CEPAL.

La concentración de la producción de las PYME en artículos alimenticios indica una especialización en sectores con uso intensivo de mano de obra, basados en ventajas comparativas naturales y con pequeñas economías de escala. Estas actividades de las PYME están fuertemente orientadas hacia el mercado nacional, lo que se hace evidente al observar los reducidos valores de sus exportaciones en los estudios nacionales realizados en el marco del proyecto regional mencionado anteriormente. Este es también el caso de la maquinaria y equipos producidos por las PYME en los países más grandes de la región.¹²

Algunos de los resultados que se presentan más adelante en este documento dependen en gran medida de este modelo de especialización de las PYME. Si éstas no están especializadas en los sectores de la ropa y del calzado, las conclusiones derivadas de la percepción de una fuerte competencia de la importación de estos productos después de la liberalización del comercio no reflejan adecuadamente la dinámica de un tipo de empresa que concentra su producción en otros sectores. Sin duda, dado que están especializadas en artículos alimenticios y químicos, la dinámica de la demanda nacional constituiría un factor determinante de importancia mucho mayor en el desempeño de las PYME.

¹² Sin embargo, los mismos estudios contienen evidencia de exportaciones incipientes realizadas por pequeñas empresas en Brasil (Rocha y da Silva, 1999; Saboia, 1999); Colombia (Villamil y Tovar, 1998) y Perú (Fairlie y Baca, 1998) como también de un aumento en "exportaciones menores" en Argentina (Moori-Koenig y otros, 1999).

3. EL DESEMPEÑO DE LAS PYME

a) Producción, empleo y productividad

En esta sección se presentan cuatro cuadros para evaluar el impacto de las reformas económicas sobre las PYME. El cuadro 5 muestra las tasas de cambio en la producción, el empleo y la productividad promedio de la mano de obra en las PYME a nivel del país en períodos entre una fecha anterior y una posterior a las reformas, con la excepción de Chile, para el cual se consideran dos períodos especiales como ya se señaló anteriormente.

El cuadro 6 muestra los cambios en la producción de las PYME por país, distinguiéndose cuatro situaciones: a) países en los cuales la producción aumenta al mismo tiempo que crece su participación en la producción industrial total (celda noroeste); b) países cuya producción aumenta pero su participación en el total disminuye o se mantiene constante (celda noreste); c) países cuya producción decrece y su participación a nivel del país aumenta (celda suroeste); y d) países cuya producción disminuye y su participación decrece o se mantiene constante (celda sureste). El cuadro 7 presenta una distribución similar de la información con respecto a las tendencias en la productividad promedio de la mano de obra y el empleo de las PYME.

Finalmente, en el cuadro 8 se identifican las actividades industriales que aumentan o disminuyen su participación en la producción agregada de las PYME por país, lo cual constituye un indicador de la dirección en la cual su modelo de participación está cambiando. Los cambios relativamente poco frecuentes o excepcionales se indican en cursiva.

Cuadro 5
TASAS DE CAMBIO EN LA PRODUCCIÓN, EL EMPLEO Y LA
PRODUCTIVIDAD DE LA MANO DE OBRA DE LAS PYME
(Tasas acumuladas en porcentajes)

Países	Producción	Empleo	Productividad de la mano de obra
Argentina 1984-94	47.7	-24.4	95.3
Brasil 1985-97	11.4	-14.2	29.8
Chile 1981-90	-14.7	-7.4	-7.9
Chile 1990-96	55.6	34.2	16.0
Colombia 1991-96	16.2	11.2	4.5
Costa Rica 1990-96	22.6	-20.7	54.6
Ecuador 1991-96	8.7	-6.8	16.7
México 1988-93	48.6	17.1	26.9
Perú 1992-94	16.8	8.2	7.9
Uruguay 1988-95	2.5	-24.9	36.5
Venezuela 1990-95	-5.2	-1.8	-4.1

Fuente: Base de datos sobre las PYME industriales, Unidad de Desarrollo Industrial y Tecnológico, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, CEPAL.

Cuadro 6
CAMBIOS EN LA PRODUCCION DE LAS PYME Y EN SU PARTICIPACION
EN LA PRODUCCON INDUSTRIAL TOTAL, POR PAIS

	Participación creciente de las PYME en la producción industrial	Participación decreciente o constante de las PYME en la producción industrial
Incremento de la producción de las PYME	Argentina Chile (1990-96) México	Brasil Costa Rica Colombia Ecuador Perú
Producción decreciente o constante de las PYME	Uruguay Venezuela	Chile (1981-90)

Fuente: Base de datos sobre las PYME industriales, Unidad de Desarrollo Industrial y Tecnológico, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, CEPAL.

Cuadro 7
CAMBIOS EN LA PRODUCTIVIDAD DE LA MANO DE OBRA DE LAS PYME
Y EN EL EMPLEO, POR PAIS

	Aumento en el empleo	Disminución en el empleo
Promedio creciente de la productividad de la mano de obra	Chile (1990-96) Colombia México Perú	Argentina Brasil Costa Rica Ecuador Uruguay
Promedio decreciente de la productividad de la mano de obra		Chile (1981-90) Venezuela

Fuente: Base de datos sobre las PYME industriales, Unidad de Desarrollo Industrial y Tecnológico, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, CEPAL.

Cuadro 8
SECTORES GANADORES Y PERDEDORES EN LA PRODUCCION DE LAS PYME

Países	Sectores ganadores *	Sectores perdedores *
Argentina	Bebidas no alcohólicas, medicinas, pinturas, hierro y acero, <i>maquinaria de uso general</i>	Textiles, ropa, aserraderos, cerámica.
Brasil	Calzado, muebles, imprentas, productos plásticos.	Alimentos, ropa, productos químicos.
Chile (1981-90)	Productos químicos.	Alimentos, aserraderos, medicinas, productos de metal.
Chile (1990-96)	Aserraderos, medicinas, materiales de construcción, productos de metal.	Textiles, productos químicos, refinera del cobre, hierro y acero.
Colombia	Alimentos, productos plásticos, productos de metal.	Bebidas, medicinas, maquinaria eléctrica.
Costa Rica	Alimentos, bebidas, medicinas, materiales de construcción.	Aserraderos, productos químicos, productos de metal.
Ecuador	Papel, productos químicos, medicinas, maquinaria y aparatos eléctricos.	Alimentos, ropa, hierro y acero, productos de metal.
México	Bebidas, <i>ropa</i> , muebles, imprentas, materiales de construcción.	Alimentos, textiles, productos químicos, maquinaria no eléctrica.
Perú	Imprentas, medicinas, productos plásticos, hierro y acero.	Alimentos, textiles.
Uruguay	Alimentos, bebidas, imprentas, hierro y acero.	Textiles, calzado, cuero, repuestos de automóviles.
Venezuela	Alimentos, imprentas, materiales, de construcción, hierro y acero.	Bebidas, medicinas, productos de metal.

Fuente: Base de datos sobre las PYME industriales, Unidad de Desarrollo Industrial y Tecnológico, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, CEPAL.

* Los sectores ganadores (perdedores) son los sectores que aumentan (disminuyen) su participación en la producción total de las PYME.

Sobre la base de estos cuadros, se pueden plantear las siguientes conclusiones:

- i) Las PYME no constituyen un agente económico estancado en el período posterior a las reformas económicas (cuadro 6). Estas empresas aumentaron su participación en la producción industrial total en cinco países (Argentina, Chile 1990-96, México, Uruguay y Venezuela), mientras que en otros cinco (Brasil, Costa Rica, Colombia, Ecuador y Perú), a pesar de perder participación, aumentaron su producción total. Aún cuando este no es el cuadro de un agente económico *ganador* en el proceso, tampoco se trata de un *perdedor*.
- ii) Las tasas de crecimiento de la producción de las PYME cambian considerablemente de un país a otro (cuadro 5), variando desde países en que estas empresas son muy dinámicas (Argentina, México y Chile 1990-96) a

- países en que su tasa de crecimiento es muy baja e incluso negativa, como fue el caso de Venezuela.
- iii) Con respecto al empleo, el cuadro 5 muestra distintos comportamientos entre los países; sin embargo, el número de países con una acentuada reducción del empleo en las PYME es mucho mayor que el número de aquellos en que la producción de las PYME estuvo estancada o mostró una caída.
 - iv) Al asociar los cambios en la producción y en el empleo con la dinámica de la productividad de la mano de obra, se observa que las PYME no tuvieron un mal desempeño con respecto a la incorporación del cambio tecnológico. El índice de la productividad de la mano de obra cayó solamente en Venezuela (véase cuadro 7), aunque en Chile ocurrió algo similar entre 1981-1990. En muchos de los países en los cuales la productividad de las PYME creció, este incremento, sin embargo, tuvo lugar junto con una reducción en el empleo (Argentina, Brasil, Costa Rica, Ecuador y Uruguay).
 - v) En el período estudiado se produjo un cambio en la especialización de las PYME a nivel sectorial, lo que se hace evidente al observar que la mayoría de los sectores manufactureros varió su participación en el total de la producción industrial de las PYME (véase cuadro 8). En algunos casos la producción de las PYME se orientó a productos tecnológicamente más avanzados que el promedio del país (maquinaria en Argentina, papel y equipo eléctrico básico en Ecuador). Actividades tales como textiles y ropa muestran por lo general un rendimiento deficiente.

b) Desempeño en relación con las grandes empresas

La información que se presenta en el cuadro 6 identifica los países en que las PYME ganaron o perdieron participación en la producción industrial total, lo que muestra indirectamente su desempeño en relación con las grandes empresas.¹³ En esta sección se estudia el comportamiento relativo de las PYME en relación a un conjunto más amplio de variables: nivel y estructura de la producción, del empleo y de la productividad de acuerdo con el tamaño de la empresa. Los datos correspondientes a años anteriores y posteriores a las reformas económicas se observan en el cuadro 9.

Las grandes empresas tuvieron un mejor rendimiento que las PYME con respecto a la producción y la productividad en Brasil, Costa Rica, Ecuador y Perú, a pesar que en estos países las PYME no mostraron un mal resultado ya que presentan avances respecto a ambas variables. Por el contrario, las grandes empresas registraron un desempeño más deficiente que las PYME en Argentina, México,¹⁴ Uruguay y Venezuela. En este caso existen dos

¹³ Gran parte de la información proveniente de censos nacionales o encuestas de la industria se presenta por tamaño de *plantas de producción* y no *empresas* (las que podrían tener varias plantas). Esto no constituye un problema para el análisis de las PYME *per se*, aunque sí lo es cuando se las compara con las grandes *empresas*.

¹⁴ Aun cuando esto es correcto para el período que se analiza en este trabajo (1988-1993), los resultados preliminares del Censo Industrial para 1998 en México indican que el empleo en las grandes empresas creció más rápidamente que el de las PYME entre 1993-1998. A finales de 1999, no se disponía de información sobre la producción de las PYME para 1998.

situaciones diferentes. Mientras que en los dos primeros países las PYME muestran importantes progresos en el período estudiado, en los dos últimos éstas tuvieron un desempeño relativamente mejor en el marco de un decrecimiento general del producto y del empleo en el sector industrial.

Cuadro 9
DESEMPEÑO RELATIVO DE LAS PYME Y LAS GRANDES EMPRESAS
(en porcentajes)

	Grandes empresas		PYME	
ARGENTINA	1984	1993	1984	1993
Producción (índice)	100.0	104.1	100.0	147.7
Producción (estructura)	67.4	59.0	28.9	35.9
Empleo (índice)	100.0	68.4	100.0	75.6
Empleo (estructura)	44.2	41.5	43.0	44.6
Productividad (índice)	100.0	152.2	100.0	195.3
Productividad relativa			43.9	56.6
BRASIL	1985	1997	1985	1997
Producción (índice)	100.0	138.0	100.0	111.4
Producción (estructura)	34.2	39.2	65.8	60.8
Empleo (índice)	100.0	118.0	100.0	85.8
Empleo (estructura)	26.6	33.2	73.4	66.8
Productividad (índice)	100.0	116.9	100.0	129.8
Productividad relativa			61.1	77.2
CHILE	1990	1996	1990	1996
Producción (índice)	100.0	139.9	100.0	155.6
Producción (estructura)	91.2	90.3	8.8	9.7
Empleo (índice)	100.0	112.3	100.0	134.2
Empleo (estructura)	80.9	77.9	19.1	22.1
Productividad (índice)	100.0	124.5	100.0	116.0
Productividad relativa			40.9	37.6
COLOMBIA	1991	1996	1991	1996
Producción (índice)	100.0	115.2	100.0	116.2
Producción (estructura)	66.9	66.7	33.1	33.3
Empleo (índice)	100.0	102.9	100.0	111.2
Empleo (estructura)	49.4	47.5	50.6	52.5
Productividad (índice)	100.0	111.9	100.0	104.5
Productividad relativa			48.2	45.2
COSTA RICA	1990	1996	1990	1996
Producción (índice)	100.0	124.8	100.0	122.6
Producción (estructura)	87.2	87.4	12.8	12.6
Empleo (índice)	100.0	115.6	100.0	79.3
Empleo (estructura)	81.9	86.8	18.1	13.2
Productividad (índice)	100.0	107.9	100.0	154.6
Productividad relativa			62.8	73.0
ECUADOR	1991	1996	1991	1996
Producción (índice)	100.0	119.3	100.0	108.7
Producción (estructura)	79.1	80.6	20.9	19.4
Empleo (índice)	100.0	93.0	100.0	93.2
Empleo (estructura)	62.4	62.3	37.6	37.7
Productividad (índice)	100.0	128.3	100.0	116.7
Productividad			43.8	39.8
MEXICO	1988	1993	1988	1993
Producción (índice)	100.0	114.5	100.0	148.6
Producción (estructura)	74.2	68.9	25.8	31.1
Empleo (índice)	100.0	105.1	100.0	117.1
Empleo (estructura)	58.0	55.4	42.0	44.6
Productividad (índice)	100.0	108.9	100.0	126.9
Productividad relativa			48.2	56.1

	Grandes empresas		PYME	
PERU	1992	1994	1992	1994
Producción (índice)	100.0	128.3	100.0	116.8
Producción (estructura)	52.0	55.0	37.5	36.1
Empleo (índice)	100.0	88.1	100.0	108.2
Empleo (estructura)	26.0	22.0	50.2	52.5
Productividad (índice)	100.0	145.6	100.0	107.9
Productividad relativa			32.7	25.4
URUGUAY	1988	1995	1988	1995
Producción (índice)	100.0	85.2	100.0	102.5
Producción (estructura)	64.6	60.3	35.4	39.7
Empleo (índice)	100.0	57.0	100.0	75.1
Empleo (estructura)	48.9	42.1	51.1	57.9
Productividad (índice)	100.0	149.7	100.0	136.5
Productividad relativa			52.6	47.8
VENEZUELA	1990	1995	1990	1995
Producción (índice)	100.0	77.4	100.0	94.8
Producción (estructura)	88.4	86.2	11.6	13.8
Empleo (índice)	100.0	92.2	100.0	98.2
Empleo (estructura)	62.1	60.5	37.9	39.5
Productividad (índice)	100.0	84.0	100.0	95.9
Productividad relativa			21.5	24.5

Fuente: Base de datos sobre las PYME industriales, Unidad de Desarrollo Industrial y Tecnológico, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, CEPAL.

La brecha de productividad entre las grandes empresas y las PYME se define como uno menos la productividad relativa de las PYME respecto a las grandes empresas. En el cuadro 10 se presentan los 10 países ordenados en función del crecimiento o disminución de esta brecha durante el período estudiado, cruzando esta información con el nivel de productividad relativa en el año final para el cual se dispone de información.

Cuadro 10
CAMBIOS EN LA BRECHA DE PRODUCTIVIDAD ENTRE
LAS PYME Y LAS GRANDES EMPRESAS

	Productividad relativa por sobre el 45% en el año final*	Productividad relativa por debajo del 45% en el año final*
La brecha de productividad disminuye	Argentina Brasil Costa Rica México	Chile (1981-90) Venezuela
La brecha de productividad no disminuye	Ecuador Colombia Uruguay	Chile (1990-96) Perú

Fuente: Base de datos sobre las PYME industriales, Unidad de Desarrollo Industrial y Tecnológico, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, CEPAL.

* Año final definido de acuerdo con el cuadro 9.

El análisis de los cuadros 9 y 10 conduce a los siguientes resultados:

- i) La brecha de productividad entre las empresas de diferente tamaño es bastante grande. Con las excepciones de Brasil (donde las empresas

- medianas son demasiado grandes para los promedios regionales) y Costa Rica (donde la información no incluye empresas pequeñas), la brecha nunca es menor de 40% y en algunos casos excede el 75%, lo cual es bastante grave ya que la información no incluye las microempresas que probablemente presentan una brecha aún mayor.
- ii) Sin embargo, no puede decirse que las PYME son siempre *perdedoras* en los cambios de la productividad en relación con las grandes empresas. La brecha decrece en cuatro países y en Chile (1981-1990), pero disminuye en forma significativa solamente en Argentina y México.
 - iii) Para realzar la conclusión anterior, debe señalarse que la participación de las grandes empresas no aumenta en todos los países (véase cuadro 9) y la brecha de productividad no cambia siempre a su favor, como se declara con frecuencia en distintos análisis sobre el tema.

4. FACTORES DETERMINANTES DE LOS RESULTADOS

En principio, las tendencias de las PYME descritas en las secciones anteriores son el resultado de la interacción de diferentes factores, incluyendo los efectos de las reformas económicas en el nuevo modelo económico, las condiciones macroeconómicas, la profundidad y complejidad de la estructura industrial y el impacto de las políticas orientadas a apoyar y fomentar el desarrollo de estas empresas. Debido a que la calidad de los datos disponibles no permite llevar a cabo un análisis cuantitativo que separe los efectos de las diferentes variables determinantes, en esta sección sólo se plantean sugerencias acerca de su orden de importancia.

Los efectos de las políticas públicas orientadas a apoyar y fomentar el desarrollo de las PYME pueden descartarse como factor determinante de importancia. La evidencia de los estudios nacionales llevados a cabo por el proyecto regional mencionado anteriormente indica que tuvieron poco peso en casi todos los países, tal vez con la excepción de medidas mas bien aisladas y de las actividades de instituciones tales como el Servicio Brasileño de Asistencia a la Empresa (SEBRAE) y el Banco de Desarrollo Industrial Mexicano Nacional Financiera (NAFIN), que constituyen la excepción mas bien que la regla.¹⁵ En la mayoría de los países, las políticas públicas tuvieron un escaso impacto debido a la falta de recursos financieros y humanos para su implementación y a la fragmentación de la toma de decisiones entre las agencias de gobierno (Peres, 1997). Por estas razones, a pesar de que casi todos los países han desarrollado instrumentos nuevos y eficientes, su efecto es todavía débil y se concentra en un número limitado de empresas.¹⁶

¹⁵ Rocha (1999) indica que SEBRAE entregó asistencia a 3.8 millones de PYME en todos los sectores económicos en 1997 utilizando recursos estimados en 1.2 billones de dólares. El crédito de NAFIN a las PYME manufactureras alcanzó a 2.4 billones de dólares por año en el período 1992-1994; sin embargo, después de la crisis de 1995 esta cifra cayó a 350 millones por año entre 1995-1998 (datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público mexicana).

¹⁶ Algunos ejemplos son los Centros de Desarrollo Empresarial (CDE) en Argentina, los Programas de Fomento (PROFOS) en Chile, los Centros Regionales de Competitividad Económica (CRECE) en México y los Centros de Desarrollo Tecnológico (CDT) en Colombia.

Eliminadas las políticas públicas de apoyo como un factor determinante de la dinámica de las PYME, en el cuadro 11 se muestra una clasificación de los países según el desempeño de éstas con respecto a la producción y la productividad al mismo tiempo que se califican los efectos de los otros factores mencionados: a) las condiciones macroeconómicas (indicadas por las tasas de inflación y el crecimiento del PIB); b) la importancia de las reformas económicas (indicada por el incremento del índice de liberalización del comercio¹⁷ calculado en Morley y otros (1999); y c) la profundidad y desarrollo de la estructura industrial (indicada por el peso de la producción de maquinaria y equipo en las PYME). Las condiciones tanto de desempeño como macroeconómicas se clasifican cualitativamente como muy positivas (++), positivas (+), negativas (-) y muy negativas (--). A pesar de las limitaciones de este método, se pueden sugerir los siguientes resultados.

Cuadro 11
FACTORES DETERMINANTES DEL DESEMPEÑO DE LAS PYME

Países	PYME Desempeño en producción	PYME Desempeño en productividad	Condiciones macroeconómicas (crecimiento del PIB y estabilidad de precios)	Aumento del índice de liberalización comercial	Peso de maquinaria y equipo en la producción de las PYME
Argentina 1984-94	++	++	+	Grande	Considerable
Chile 1990-96	++	+	++	Nulo	
México 1988-93	++	++	+	Reducido	Considerable
Colombia 1991-96	+	+	+	Grande	
Costa Rica 1990-96	+	++	+	Grande	
Ecuador 1991-96	+	+	+	Grande	
Perú 1992-94	+	+	+	Grande	
Brasil 1985-97	+	+	+	Grande	Considerable
Chile 1981-90	--	--	-	Reducido	
Uruguay 1988-95	-	+	+	Reducido	
Venezuela 1990-95	--	--	--	Reducido	

Fuente: Base de datos sobre las PYME industriales, Unidad de Desarrollo Industrial y Tecnológico, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, CEPAL.

Es posible apreciar que los principales factores determinantes de la dinámica de las PYME son las condiciones macroeconómicas (crecimiento del PIB y estabilidad de los precios), con Chile (1990-96), México (1988-93) y Argentina (1984-94) como los ejemplos positivos más importantes y Venezuela y Chile (1981-90) como los ejemplos negativos. Además, la información preliminar del censo en México muestra que las PYME redujeron su participación en el empleo manufacturero total desde un 44.6% a un 39.9% de 1993 a 1998, período en el cual el país tuvo un crecimiento anual de solamente un 2.6% después de

¹⁷ Se considera más importante el incremento del índice que su nivel ya que lo que interesa es identificar el posible impacto del aumento de los productos importados sobre las PYME y no una situación que ya ha asimilado tal impacto (por ejemplo, Chile 1990-1996).

experimentar la peor crisis económica en medio siglo en 1995.¹⁸ Esta estrecha relación entre las condiciones macroeconómicas y el desempeño de las PYME no es de extrañar dado que, como se vio anteriormente, las PYME orientaron su producción casi completamente al mercado nacional.

La complejidad y grado de desarrollo de la estructura industrial parece jugar un papel positivo en los grandes países. Las estructuras industriales más avanzadas donde las PYME se encuentran fuertemente ligadas entre si en *clusters* de producción o con grandes empresas por medio de subcontrataciones, estimulan la modernización de sus estructuras técnicas y de gestión. Un acceso más fácil y de menor costo a la información tecnológica y de mercado constituye otro resultado de una estructura industrial relativamente más desarrollada. Todo ello puede haber fortalecido la capacidad de las PYME para enfrentar la competencia y volverlas más flexibles para reaccionar ante los cambios que se producen en el ambiente económico.

El impacto de la mayor liberalización del comercio varía de acuerdo con el país. Se observa que su efecto no ha sido común en todas partes, ya sea negativo o positivo, aún cuando la competencia de las importaciones pueda haber influido sobre el modelo de especialización de las PYME (por ejemplo, en el escaso dinamismo de los sectores de la ropa y del calzado, mencionado anteriormente).¹⁹ En dos países (Brasil y Uruguay) el desempeño productivo deficiente de las PYME coincide con un aumento en la liberalización del comercio. En Brasil, la evidencia indica que el comportamiento macroeconómico mediocre tuvo un papel más importante que la liberalización, lo que se muestra, en el sentido contrario, por el buen desempeño de las empresas de este tamaño entre 1994-1997 cuando la economía se estabilizó y experimentó un crecimiento (Rocha y da Silva, 1999; Saboia, 1999). En el caso de Uruguay, aparentemente hay una evidencia más concluyente del efecto negativo de la apertura del comercio (en este caso hacia el Mercado Común del Sur, MERCOSUR) sobre el tamaño del sector industrial y la producción de las PYME en particular (Romaniello, 1998).

5. CONCLUSIONES

A pesar de las limitaciones de la información disponible es posible llegar a algunas conclusiones, incluso algunas bastante originales.

Las PYME no son un actor marginal en la estructura industrial de los países de la región y no experimentaron un estancamiento ni una caída generalizada en la producción, el empleo y la productividad después de las reformas económicas del nuevo modelo económico. Aún cuando su productividad es mucho más baja que la de las grandes

¹⁸ La información presentada por Dussel (1999) muestra un resultado similar para las PYME manufactureras registradas en el sistema de seguridad social de México.

¹⁹ La liberalización del comercio podría haber jugado indirectamente un papel positivo, si se aceptan los resultados de Lora y Barrera (1998) y de Moguillansky y Bielschowsky (1999). En efecto, éstos muestran que la reforma del comercio tuvo un impacto significativo sobre el crecimiento del PIB el cual a su vez influyó sobre el desempeño de las PYME.

empresas, la brecha entre ambas se ha reducido en algunos países. Sin embargo, las tendencias nacionales son demasiado disímiles como para permitir algún tipo de generalización.

El desarrollo de las PYME ha dependido fuertemente de las condiciones macroeconómicas, como era de esperar en un sector que tiene muy pocas exportaciones y que orienta casi toda su producción al mercado nacional. La liberalización del comercio puede haber tenido un efecto negativo en algunos países debido al incremento de las importaciones, pero en todo caso está lejos de ser un efecto generalizado que permita apoyar afirmaciones como “las PYME son las perdedoras en el nuevo modelo económico”.

La liberalización del comercio parece haber tenido mayor influencia sobre la polarización entre ramas de producción de las PYME que sobre el desempeño de este tipo de empresas en su totalidad. Existe fuerte evidencia de procesos de especialización sectorial entre de las PYME. Al respecto, es más correcto plantear que “en las PYME hay sectores ganadores y perdedores” que suponer un desempeño deficiente de esas empresas en su conjunto. El incipiente dinamismo de las exportaciones de las PYME en algunos países apunta en esta misma dirección.

Considerando estos efectos de las reformas económicas, se abre un espacio importante para el desarrollo de las políticas públicas de apoyo y fomento del crecimiento de las PYME. Posiblemente el paso más constructivo sería superar la debilidad en la implementación de las políticas de apoyo mencionada en la sección anterior, además de crear condiciones macroeconómicas de estabilidad de precios y crecimiento económico sostenido, lo que no es poco pedir para América Latina al término de la década de los años noventa.

BIBLIOGRAFIA

- Balassa, Bela, Gerardo Bueno, Pedro-Pablo Kuczynski y Mario Henrique Simonsen (1986), *Toward Renewed Economic Growth in Latin America*, Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- Banco Mundial (1991), *The Challenge of Development*, World Development Report 1991, Oxford University Press.
- BID (1997), *Report on Economic and Social Progress in Latin America*, Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Castillo, Mario y Claudio Cortellese (1988), "Small and medium-scale industry in the development of Latin American", *Revista de la CEPAL*, 34.
- Dussel, Enrique (1999), *Industrial Policy, Structural Change in Mexico's Manufacturing Sector and Economic Sustainability*, documento preparado para la Conferencia Confronting Development: Assessing Mexico's Economic and Social Policy Challenges, Center for U.S. Mexican Studies, University of California, San Diego (UCS), Junio.
- Fairlie, Alan y Lucy Baca (1998), *Pequeñas y medianas empresas en el Perú*, documento preparado para el proyecto regional sobre "Pequeñas y medianas empresas industriales y competitividad internacional", CEPAL, Santiago, Chile.
- Ffrench-Davis, Ricardo (1999), *Macroeconomía, comercio y finanzas para reformar las reformas en América Latina*, Santiago, Chile: CEPAL y McGraw Hill.
- Garrido, Celso (1999), *Las pequeñas y medianas empresas manufactureras en México durante los noventa*, documento preparado para el proyecto regional sobre las "Pequeñas y medianas empresas industriales y competitividad internacional", CEPAL, Santiago, Chile.
- Harris, Michael (1998), *The current situation of the small and medium-sized industrial enterprises in Barbados, St Lucia and Trinidad and Tobago*, documento preparado para el proyecto regional sobre "Pequeñas y medianas empresas industriales y competitividad internacional", CEPAL, Santiago, Chile.
- Hidalgo, Roberto (1999), *Estudio sobre pequeñas y medianas industrias en el Ecuador*, documento preparado para el proyecto regional sobre "Pequeñas y medianas empresas industriales y competitividad internacional", CEPAL, Santiago, Chile.
- Katz, Jorge (1999), *Reformas estructurales, productividad y conducta tecnológica*, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, CEPAL, Mayo.

- Krueger, Anne (1983), *Trade and employment in developing countries*, Chicago: University of Chicago Press.
- Lloréns, Juan Luis, Robert van der Host e Iñigo Isusi (1999), *Compilación de estadísticas de PYME en 18 países de América Latina y el Caribe*, Grupo Asesor sobre la Pequeña y Mediana Empresa, Departamento de Desarrollo Sustentable, Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo, Junio.
- Lora, Eduardo y Felipe Barrera (1998) “El crecimiento económico en América Latina después de una década de reformas estructurales” en *América Latina después de las Reformas*. Pensamiento Iberoamericano, edición especial.
- Moguillanski, Graciela y Ricardo Bielschowsky (1999), *Las reformas económicas y la inversión en América Latina: un enfoque sectorial*, Proyecto sobre crecimiento, empleo y equidad: el impacto de las reformas económicas en América Latina y el Caribe, División de Desarrollo Económico, CEPAL, Santiago, Chile.
- Moori-Koenig, Virginia, Carlo Ferraro y Gabriel Yoguel (1999), *Situación y políticas para las PYME en Argentina en los años noventa*, documento preparado para el proyecto regional sobre “Pequeñas y medianas empresas industriales y competitividad internacional”, CEPAL, Santiago, Chile.
- Morley, Samuel A., Roberto Machado y Stefano Pettinato (1999), *Indíces de reforma estructural en América Latina*, Serie Reformas Económicas, 12, CEPAL, Santiago, Chile.
- Parrilli, Mario Davide (1998), *Las pequeñas y medianas empresas en Nicaragua*, documento preparado para el proyecto regional sobre “Pequeñas y medianas empresas industriales y competitividad internacional”, CEPAL, Santiago, Chile.
- Peres, Wilson (1997), *Políticas de competitividad industrial en América Latina y el Caribe en los años noventa*, Ciudad de México: Siglo XXI Editores.
- Ramos, Joseph (1986), *Neoconservative economics in the Southern Cone of Latin America 1973-1983*, Baltimore, Md.: John Hopkins University Press.
- Rocha, Carlos Henrique y Hélio Eduardo da Silva (1999), *Pequenas e medias empresas industriais: O caso de Brasil*, documento preparado para el proyecto regional sobre “Pequeñas y medianas empresas industriales y competitividad internacional”, CEPAL, Santiago, Chile.
- Romaniello, Gabriela (1998), *Situación actual y perspectivas de política para las pequeñas y medianas empresas industriales en Uruguay*, documento preparado para el proyecto regional sobre “Pequeñas y medianas empresas industriales y competitividad internacional”, CEPAL, Santiago, Chile.

- Saboia, João (1999), *Pequenas e médias empresas industriais no Brasil: A experiência da última década*, documento preparado para el proyecto regional sobre “Pequeñas y medianas empresas industriales y competitividad internacional”, CEPAL, Santiago, Chile.
- Suzzarini, Adbón (1999), *Creando el ambiente para fortalecer las pequeñas y medianas empresas en Venezuela*, documento preparado para el proyecto regional sobre “Pequeñas y medianas empresas industriales y competitividad internacional”, CEPAL, Santiago, Chile.
- Villamil, Jesús Alberto y Jorge Andrés Tovar (1998), *Situación actual y perspectivas de política para las pequeñas y medianas empresas industriales en Colombia*, documento preparado para el proyecto regional sobre “Pequeñas y medianas empresas industriales y competitividad internacional”, CEPAL, Santiago, Chile.
- Weller, Jürgen (1998), *Los mercados laborales en América Latina: su evolución en el largo plazo y sus tendencias recientes*, Serie Reformas Económicas, 11, CEPAL, Santiago, Chile.
- Williamson, John (1990) “What Washington Means by Policy Reform”, en John Williamson (editor), *Latin American Adjustment: How much has happened?*, Washington, D.C.: Institute for International Economics, Abril.
- Yong, Marlon (1998), *Estructura, desempeño, situación actual y perspectivas de política para las pequeñas y medianas empresas industriales de Costa Rica*, documento preparado para el proyecto regional sobre “Pequeñas y medianas empresas industriales y competitividad internacional”, CEPAL, Santiago, Chile.