Distr.
RESTRINGIDA

LC/R. 661
3 de junio de 1988

ORIGINAL: ESPAÑOL

C E P A L

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA EN AMERICA LATINA: EXPERIENCIAS Y POTENCIALIDADES

Este documento ha sido preparado por la División Conjunta CEPAL/ONUDI de Industria y Tecnología para ser presentado al Seminario "Las inversiones conjuntas en la cooperación de los países en vías de desarrollo: el caso de los países del cono sur y del Brasil", organizado por la Agenzia per la mondializzazione dell' impresa (MONDIMPRESA) en colaboración con la CEPAL, que se realizará en Bérgamo y Modena - Italia - entre el 13 y 15 de junio de 1988.

INDICE

Introducción

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

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

A medida que la situación de las economías se torna más adversa, va emergiendo con inusitada fuerza la opción por las organizaciones productivas a pequeña y mediana escala, como un rasgo esencial de un nuevo estilo de industrialización. Ante una situación que se caracteriza por restricción generalizada de

recursos, explosivo aumento de la informalidad y el desempleo, desarticulación de mercados, rigideces de la estructura productiva y precario liderazgo empresarial, es comprensible que la pequeña y mediana empresa (PME) ejerza una atracción irresistible sobre un amplio círculo de analistas, políticos y planificadores.

Sin embargo, se advierte también la existencia de una enorme brecha entre las expectativas que se depositan sobre estas organizaciones productivas y los antecedentes disponibles para discernir sobre sus reales potencialidades. La reflexión sobre la PME imperante en América Latina, a nuestro juicio, ha mostrado gran debilidad al exhibir una sustentación conceptual ambigua y presentar una precaria base descriptiva y cuantitativa.

Este estudio pretende contribuir a reordenar el debate en torno a la PME en América Latina, aportar nuevos antecedentes y despejar algunas confusiones frecuentes. Con este propósito, en el documento se incursiona de manera exploratoria en tres direcciones. Primero, en la sugerencia de un marco analítico que permita analizar la PME desde una perspectiva de política industrial. Segundo, en la recopilación y el análisis de la evidencia para algunos países de la región latinoamericana, ejercicio que se concentra especialmente en los casos de Argentina, Brasil, Chile y Uruguay. Por último, en la identificación de las perspectivas más promisorias para América Latina, a la luz de las singularidades y potencialidades del desarrollo industrial de la región.

I. LA REFLEXION CONTEMPORANEA SOBRE LA PME 1/

En los países en vías de desarrollo, el debate acerca de la producción en pequeña escala se reanuda a partir de la publicación de un estudio de la Organización Internacional del Trabajo sobre Kenya, realizado a principios del decenio de los años setenta. 2/ Desde entonces, se multiplican las investigaciones acerca del papel de la PME y de su gravitación en los sistemas económicos. Los análisis, ya sea empíricos o teóricos, se han concentrado en la descripción de las relaciones entre la PME y los componentes del sistema económico, las características económicas y el comportamiento de estas unidades productivas y los obstáculos que entraban a su desarrollo (Schmitz, 1982). Sin embargo, el debate está todavía abierto, y no es de extrañar que muchas opiniones y resultados aparezcan como contradictorios.

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

1/ Este capítulo se basa en el artículo de Mario Castillo y Claudio Cortellese, "La pequeña y mediana empresa en el desarrollo industrial: Experiencias y perspectivas para América Latina", Revista de la CEPAL, No. 34, mayo de 1988.

2/ OIT (1972). Entre los trabajos anteriores más completos, veánse Staley, y Morse, (1968); Hoselitz, (1959).

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

En este trabajo utilizamos la siguiente clasificación:

i) microempresa, aquélla con menos de 10 ocupados;

ii) pequeña empresa, con 10-49 ocupados;

iii) mediana empresa, entre 50 y 99 ocupados;

iv) gran empresa, unidad productiva que emplea más de 100 trabajadores. 3/

1. El papel de la PMI en los países industrializados

En los países industrializados, la articulación entre los diferentes actores del desarrollo es bastante sólida y permite una relativa homogeneización del desempeño económico de cada parte del sistema, al tiempo que asegura su dinamismo. En estas economías, la PMI es por lo general una parte integrada al

---

3/ Con este criterio, muchas industrias clasificadas como PMI en países desarrollados, con amplios mercados, pueden considerarse grandes empresas en países en vías de desarrollo. En los Estados Unidos y la República Federal de Alemania, por ejemplo, son consideradas medianas y pequeñas empresas aquéllas que emplean menos de 500 personas; en el Japón, el límite de ocupación disminuye a 300 personas; en Chile, corresponde a 50 ocupados y en Trinidad y Tabago a sólo 25 personas.

sistema industrial. 4/ Los indicadores económicos por lo general no señalan una significativa diferencia entre el desempeño de las PMI y de las grandes unidades productivas.

La gravitación de la PMI en el sistema industrial no es homogénea para todos los países industrializados. Como un rasgo general, se puede afirmar que existen sistemas industriales que han basado su propio desarrollo en una concentración de la producción en grandes unidades; este grupo es liderado por la República Federal de Alemania (RFA) y los Estados Unidos; otros países, en cambio, han creado una estructura mucho más desconcentrada, donde la PMI tiene un peso de gran magnitud; casos significativos de este tipo son Italia y el Japón. Puede decirse que se ha logrado un cierto acuerdo en los análisis sobre la situación en los países industrializados. 5/

Las características y potencialidades de la PMI para el desarrollo de un sistema económico en particular han sido puestas de relieve por diversos autores. 6/ En este trabajo nos limitaremos a subrayar sólo los grandes ámbitos en los cuales el papel de la PMI ha sido significativo: dinamización de la estructura productiva, progreso tecnólogico y desarrollo social.

4/ Para el análisis estadístico sobre la gravitación y el desempeño económico de la PMI en algunos casos de países industrializados, veáse la tercera parte de este documento.

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

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

La PMI es por lo general más flexible que las unidades mayores, gracias a su mayor facilidad para ajustar el empleo de factores productivos a las condiciones del mercado, lo que es particularmente cierto en el caso del factor trabajo. Pero la utilización del capital es más flexible, toda vez que los valores absolutos involucrados permiten una rápida toma de decisiones; por otro lado, las PMI pueden utilizar un rango más amplio de técnicas de producción y de equipos (por ejemplo, en el mercado de maquinaria usada), ya que en este caso el costo de adaptación es bajo. 7/ Se puede apreciar también flexibilidad en cuanto a la demanda; normalmente, la PMI enfrenta mercados o segmentos de mercado de tamaño limitado, lo que le permite satisfacer de manera oportuna eventuales variaciones de la demanda.

El desarrollo tecnológico de un sistema industrial consiste en la búsqueda de innovaciones y en la difusión de éstas, las que pueden ser de proceso, de producto y de organización. Sin embargo, es difícil definir parámetros para distinguir el aporte individual de las unidades productivas al desarrollo tecnológico de un sistema global. Consideramos que ello configura uno de los impedimentos para lograr una interpretación unívoca de la realidad empírica. Sin embargo, en varios casos se ha demostrado la efectiva capacidad de innovación tecnológica de la PMI. 8/

7/ Fuà (1983); Storey (1983); Anderson (1982).

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

Cohen, Levin y Mowery (1987) han analizado el caso de los Estados Unidos, concentrándose en la intensidad de I y D. Concluyen que el tamaño de la unidad que desempeña actividades en este ámbito no tiene efectos estadísticamente significativos

Por otra parte, hay consenso en cuanto a que ésta cumple un papel de gran importancia en la difusión de tecnología y en las nuevas tecnologías, desarrolladas a partir de los avances en microelectrónica e informática. 9/

Por último, cabe señalar el papel de la PMI en el desarrollo social. En muchos países industrializados de considera que la existencia de una amplia red de PMI ha permitido el fortalecimiento de la articulación socioeconómica y de la cohesión social. 10/

2. La PMI en los países en desarrollo

Las potencialidades y el desempeño de la PMI en los países en desarrollo han sido ampliamente analizados; sin embargo, los estudios llegan a conclusiones muchas veces contradictorias. 11/

---

sobre la intensidad de I y D, aunque sí sobre la probabilidad de que las unidades las emprendan. Para el caso de Italia, veáse CEPAL (1988), donde queda de manifiesto la importante contribución de la PMI en el desarrollo tecnológico, particularmente en el campo de las innovaciones de proceso.

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

10/ La institucionalidad política italiana es reciente, pues se establece sólo después de la Segunda Guerra Mundial, y es la misma que lleva al país a emprender un acelerado desarrollo industrial. Véanse CEPAL/ONUDI, 1986; CEPAL, 1988.

11/ Para una amplia discusión sobre estos temas y una exhaustiva bibliografía, véanse Anderson (1984); Little (1987); Liedholm y Mead (1987), y los trabajos clásicos de Staley y Morse (1965) y de Hoselitz (1959).

La bibliografía existente destaca el papel de la PMI en el ámbito económico y en el plano social. En el primero, se señala que es altamente intensiva en mano de obra; flexible ante cambios de mercado y de tecnologías; eficiente desde el punto de vista energético y capaz de aprovechar habilidades y materiales locales. Se considera además que contribuye a una estructura de ingresos más equitativa, a una mayor tasa de ahorro y reinversión y a la integración de la planta industrial. En el plano social, se sostiene que la PMI realiza un aporte fundamental a la democracia económica al promover la rearticulación y la participación sociales. La PMI fomenta el espíritu empresarial, reduce la brecha existente entre los pequeños talleres artesanales de la economía informal y las grandes empresas, y constituye un mecanismo eficiente de desconcentración de la propiedad. 12/

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

Desde el punto de vista de su desempeño económico, las dudas se sitúan en tres áreas. 13/ La primera dice relación con la eficiencia productiva de la PMI. Todos los análisis concuerdan en que en ella la productividad del trabajo es considerablemente inferior a la de la gran empresa. Sin embargo, algunos afirman que pueden existir tecnologías o combinaciones de factores, que siendo económicamente eficientes, eleven la productividad de la PMI. El debate al respecto involucra toda la conocida temática

---

12/ Veánse, entre otros, Staley y Morse (1968); Schmitz (1982); y FUNDACOMUN, ILDIS Y CORDIPLAN (1978).

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

de la influencia de los precios en la elección de las tecnologías de producción, la distorsión de los precios de los factores productivos y la elasticidad de sustitución entre capital y trabajo. 14/ La pregunta de si la PMI es más o menos eficiente no carece de importancia, en particular si se consideran las restricciones de recursos para el desarrollo. 15/

El segundo aspecto, ligado conceptualmente al anterior, dice relación con la supuesta característica de la PMI de emplear tecnologías más intensivas en mano de obra. Existen estudios que demuestran, a nivel agregado, la mayor utilización del trabajo en relación con el capital en empresas de pequeñas dimensiones. Sin embargo, otros investigadores, sobre la base de análisis desagregados de la relación capital/trabajo o la relación capital/producto, han concluido que en muchos casos la PMI presenta un mayor contenido de capital por unidad de producto y por trabajador. 16/

Sin considerar todas las críticas a los supuestos teóricos de estos enfoques, 17/ es necesario considerar dos elementos: que los factores de producción no siempre son homogéneos, de modo que en ciertos casos la PMI puede ocupar algunos que en caso

---

14/ Ahluwalia (1974).

15/ Al respecto, véanse White (1978), Little (1987) y Anderson (1982). Las tasas de ahorro y de reinversión son a menudo superiores en la PMI, y en particular en las unidades medianas, que en la gran empresa (White, 1978, p. 45).

16/ "No es suficiente mostrar que las pequeñas empresas empleen más trabajo y no más capital por unidad de producto que las grandes empresas. Si esto es así, sería mejor emplear más trabajadores que no hagan nada en las empresas grandes que ocuparlos 'productivamente' en las empresas pequeñas." Little (1987), p. 205.

17/ Ahluwalia (1974) y varios de los demás trabajos que se presentan en la misma obra; Stewart y Streeten (1971); Stewart (1985).

contrario permanecerían inutilizados; y que los análisis microeconómicos tendrían que considerar todos los elementos que se combinan para la producción de bienes, además del trabajo y del capital, particularmente el empresarial (o managment) y la organización. 18/

Por último, se cuestiona la participación supuestamente dinámica de la PMI en el proceso de avance tecnológico. A este propósito, vale lo dicho acerca de la experiencia de los países industrializados, puesto que la bibliografía especializada no ha analizado casos específicos de naciones en desarrollo. Sin embargo, es útil subrayar la importancia que puede tener la PMI en el desarrollo de capacidades empresariales y en la difusión de técnicas, a través del proceso de "aprender haciendo". 19/

En nuestra opinión, las descripciones en torno a la verdadera contribución de la PMI al desarrollo, obedecen a que la eficiencia tanto económica como social de la PMI, así como el papel que ella puede desempeñar, dependen del contexto socioeconómico en el cual se desenvuelva. La originalidad de cada situación y sistema económico-social otorga escasa trascendencia a las afirmaciones categóricas acerca del papel de la PMI. 20/

El segundo problema se refiere a la heterogeneidad de definiciones acerca de la PMI, tanto desde un punto de vista

---

18/ (White, 1978, p. 39; Stewart, 1977).

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

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

conceptual como en términos de unidad de análisis. En el universo de lo que se denomina PMI, se incluyen varias categorías y conceptos que describen situaciones y estructuras casi inseparables, y que más bien se entrecruzan.

El problema de fondo consiste, justamente, en precisar con claridad a qué tipo de empresa se está aludiendo cuando se hace referencia a las potencialidades y al papel de la PMI en el desarrollo económico, y cuando se diseñan políticas para favorecerla. 21/

3. La importancia de precisar conceptos

En el debate sobre la PMI se utilizan categorías que en general no se explicitan y que pretenden describir situaciones estructurales contrapuestas. Así, se hace uso de términos tales como informal y formal, tradicional y moderno, urbano y rural, pequeña y gran empresa. Una clasificación según tipo de empresas significa considerar algunos rasgos cualitativos. Estos se fundamentan en el modo cómo se estructura la actividad

---

21/ Existe una amplia bibliografía acerca de las razones que justifican el apoyo político a la PMI. A modo de ejemplo, véanse Stanley y Morse (1965); Hoselitz (1959); Anderson (1984) y las numerosas publicaciones del Banco Mundial. La definición adoptada de PMI es también funcional a los objetivos de la política industrial. Así, por ejemplo, si se quiere incrementar en el corto plazo el empleo, deberá estimularse la microempresa, definiéndola sobre la base de un bajo costo de capital por trabajador. Si, por el contrario, se quiere dinamizar el sistema industrial, una mayor difusión de la PMI moderna puede ser el instrumento adecuado. Si miramos la experiencia latinoamericana en el diseño de políticas para la PMI, resulta que en la mayoría de los casos el objetivo es la disminución conyuntural del desempleo, en el supuesto de que la PMI use tecnologías tradicionales con alta intensidad de trabajo, por lo que las políticas apuntan a empresas con escala de producción muy pequeña. Sin embargo, este objetivo no es explícito; por el contrario, se supone que se quiere desarrollar la PMI, pero en la realidad estas unidades quedan fuera de los beneficios propuestos.

productiva, análisis que puede acometerse desde el punto de vista ya sea de la organización interna o de las relaciones externas.

En el segundo caso, estimamos importante aludir a las relaciones con los mercados, a las que se establecen con las otras unidades productivas y con el contexto socioeconómico, y a la estrategia. 22/

Las empresas se relacionan con mercados para las ventas de los productos y para la compra de factores de producción e insumos. En la mayoría de los países en desarrollo, los mercados de los factores productivos son altamente segmentados. 23/ Así, en el mercado de trabajo existen segmentos de oferta que pueden ser marginales para una gran empresa: la mano de obra femenina, la fuerza de trabajo no calificada, los jóvenes, los inmigrantes, etc. El mercado de capitales es relativamente oligopólico: la intermediación entre oferta y demanda de capital carece de fluidez, lo mismo que la disponibilidad de información, y depende de una organización que a veces asigna un valor excesivo al riesgo. Los mercados de ventas de los productos son también muy heterogéneos. Hay una primera diferenciación entre la amplitud y distancia de los mercados: éstos pueden ser de carácter local y restringido, o más amplio, y nacionales o internacionales. También influye sobre la segmentación de la demanda el nivel de ingreso de los consumidores, lo que define las características de los productos requeridos.

Las relaciones que las empresas entablan con los demás actores económicos y con el contexto socioeconómico condicionan la forma de organización de la producción. Una empresa puede

---

22/ De todos modos, hay que tener en cuenta que estos elementos no son autónomos, sino interdependientes.

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

tener relaciones de competitividad, complementariedad y subcontratación con otras. Estas se caracterizan ya sea por una fuerte dependencia económica y estratégica (directa, como en el caso de la subcontratación, o indirecta, en cuanto a quién fija los precios), o por su autonomía. 24/ Las relaciones que se instauran con el Estado y sus instituciones, con el contexto económico y con el contexto social, varían según la empresa. Estas pueden insertarse en el sistema legal vigente, aprovechar beneficios y cumplir deberes definidos por el Estado, o bien operar al margen de este sistema; pueden aprovechar los recursos naturales y algunas características de los mercados locales en forma más o menos estrecha; por último, insertarse profundamente en el medio social, aprovechando las características locales de la fuerza de trabajo o algunas tradiciones culturales, o mostrarse autónomas respecto de éste.

En cuanto a la estrategia, una empresa puede tener como objetivo "maximizar el ingreso total, en lugar de aspirar a una tasa de utilidad como la que se define en términos capitalistas",25/ o aspirar a una estrategia de supervivencia, manteniendo un ingreso mínimo; 26/ puede, también, pretender aumentar la escala de producción, o simplemente conservarla. Además, la

---

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

25/ (Tokman, 1987).

26/ (Cornia, 1987).

estrategia de una empresa se distingue por el plazo que tiene. Las opiniones que se adopten en estos casos ejercerán una influencia importante sobre la organización de la producción. 27/

La organización interna se define por las funciones que cumple y por las relaciones entre factores productivos. Las funciones de gestión y dirección de la empresa pueden ser desempeñadas por una unidad compuesta por profesionales y/o por el empresario, con diferentes niveles de complejidad. De otro lado, las relaciones entre la dirección de la empresa y los obreros y empleados pueden ser de colaboración, lo que admite distintos niveles de intercambio de conocimiento e integración de capacidades, o estar fuertemente jerarquizadas o personalizadas. Por último, la relación capital/trabajo puede tener diferentes valores, de acuerdo con la composición de la producción, de los recursos financeros invertidos y de la técnica que se utilice. 28/

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

28/ Véase (Stanley y Morse, 1968, cap. I). Estos elementos tienen variadas expresiones concretas, entre las que destaca la forma de propriedad, que influye de modo significativo sobre la organización de la producción. Otras distinciones aluden a la tecnología: tradicional, similar a la empleada por generaciones anteriores, o moderna, más cercana a la 'frontera' tecnológica. O bien eficiente o ineficiente, lo cual no se relaciona necesariamente con su calidad de modernidad o de tradicionalidad, dado que sobre la base de los rubros producción y mercados pueden existir tecnologías tradicionales que también sean eficientes.

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

Sistema de producción familiar	Sistema artesanal		Sistema máquina o unidades dispersas		Sistema de fábrica		
1.Manufactura para uso propio	2.Trabajo doméstico artesanal	3.Taller artesanal	4.Trab. doméstico industr.	5.Taller pequeño depend.o cuasi	6.Fábr. peque-ña	7.Fábr. mediana	8.Fábr. grande

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

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

producción. 29/ La forma de propiedad es predominantemente individual o de sociedad simple.

La **mediana empresa** se distingue de la pequeña fundamentalmente en cuanto a estrategia, ya que busca aumentar la escala de producción y ampliar los mercados. En una empresa mediana las funciones directivas son ejercidas por lo general por más de una persona, y la organización es necesariamente más compleja. Sin embargo, estas unidades conservan cierto grado de flexibilidad productiva.

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

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

El primer aspecto es la dicotomía formal/informal. Una empresa informal se caracteriza por "una organización rudimentaria, sin una clara división del trabajo ni de la propiedad de los medios de producción; en realidad, hay muy poco capital comprometido y se requieren escasas habilidades. En

---

29/ Evans (1987) y Kumar (1985). Los autores concuerdan en que las tasas de crecimiento de las pequeñas unidades productivas muestran una amplia dispersión. Sin embargo, esta tendencia desaparece cuando aumenta el tamaño de las empresas consideradas. De todos modos, la relación entre el tamaño y el crecimiento de las empresas está ligado al estudio de desarrollo en el que se encuentra la economía.

cuanto a la inserción en el mercado, hay facilidad de acceso a los mercados competitivos y a la base de los mercados concentrados, y en ellos la posibilidad de competencia determina que el ingreso promedio sea la variable de ajuste. Dada la restricción del mercado, mientras mayor sea el excedente de mano de obra, menor será el ingreso percibido por cada persona que trabaje en el sector." 30/ El objetivo de estas empresas es maximizar el ingreso, y tienden a una estrategia de supervivencia. 31/ Sin embargo, en esta definición se incluyen también las microempresas, que están registradas en los censos y mantienen relaciones formales con los mercados y con el contexto socioeconómico. Las empresas son consideradas informales pues no mantienen una relación con el Estado, en la medida en que buscan evadir, total o parcialmente, el sistema legal de regulación impositiva. 32/

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

---

30/ (Tokman, 1987).

31/ (Cornia, 1987).

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

el dinamismo de las relaciones que instaura con el contexto económico y por la activa inserción en el desarrollo industrial de un sistema.

La hipótesis de base que proponemos en este estudio postula que un sistema industrial equilibrado está constituido por empresas de diferentes tipos y tamaños, y que la PMI moderna es un buen medio para dinamizarlo y mejorar su articulación interna. La política industrial debe, pues, tomar en cuenta las diferencias funcionales entre los distintos tipos de empresa. En este trabajo se considera aquella parte de PMI compuesta por empresas modernas o con potencial suficiente para emprender un proceso de modernización. 33/

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

33/ Sin duda, en muchos países en vías de desarrollo las empresas con una escala de producción limitada son en gran parte ineficientes y atrasadas desde un punto de vista tecnológico, pero éstas no son características inevitables de la PMI. Existen experiencias de desarrollo industrial en las que la PMI no tiene nada que envidiar a la gran empresa (GE), en términos de productividad, eficiencia técnica y dinamismo. Además, hablando de política industrial, se consideran útiles para el desarrollo sólo aquellas empresas que estén en condiciones de promoverlo, de modo que los programas de apoyo en favor de las PMI "ineficientes y no dinámicas" obedecen a objetivos sociales y de aumento de la ocupación, y no de dinamización del sistema industrial. Véanse CEPAL (1988); Meller (1976) y Lecraw (1979).

II. LA GRAVITACION DE LA PMI EN AMERICA LATINA

1. Estructura del empleo y caracterización de la industria

Por lo general, el estudio de la gravitación de la PMI se basa en el análisis de los datos de empleo, esto es, de la distribución del empleo por estratos, según tamaño de establecimientos. De este modo, es posible obtener una primera aproximación a la composición de la estructura industrial.

El análisis de los datos de los censos y encuestas industriales 34/, que hacen posible utilizar variables tales como participación del valor agregado por estratos según tamaño de la producción, distribución de la inversión, remuneraciones, etc., puede permitir una profundización en el estudio del peso de la PMI. Sin embargo, es reconocida la parcialidad de estas fuentes estadísticas, puesto que no captan la realidad global y presentan importantes vacíos, sobre todo en relación con el sector más marginal de la economía. Por otra parte, la presencia de actividades "informales" (tal como se definieron en el primer capítulo) poseen dimensiones significativas en los países de América Latina.

Por estas razones, para tener una idea de la estructura industrial por estratos según tamaños, es conveniente concentrarse en la estructura del empleo, que se obtiene a partir de los censos industriales, de las encuestas de hogares y de los censos de población.

34/ En muchos países, se sustituye el censo por encuestas; en general, éstas no consideran el universo de los establecimientos en los estratos menores.

Teniendo presente estas consideraciones, hemos intentado realizar una estimación de la presencia del empleo industrial no captado por los censos y encuestas industriales, a través de la comparación de los datos censales con los de las encuestas de hogares y censos de población, que en general se consideran más idóneos para captar el empleo efectivo. 35/ Parece justificado considerar que el empleo no captado por los censos se concentre en los establecimientos más pequeños, e incluya las ocupaciones en actividades de tipo "informal".

En el cuadro 1 se presentan los datos correspondientes a los estratos menores, en la hipótesis de que la subestimación del empleo por lo general afecta estos estratos, así como los valores totales de empleo, según los censos y encuestas industriales y según las encuestas de hogares y censo de plobación. Para la comparación de los datos de ambas fuentes, se han convertido los valores de las encuestas de hogares a la clasificación CIIU, Rev. 2, en aquellos años en los que los censos industriales adoptaron esta clasificación; esta conversión se realizó utilizando un porcentaje que puede considerarse una estimación aceptable de la diferencia entre ambas clasificaciones (columnas G y H). 36/ Se ha hecho también una estimación del empleo ocupado en

---

35/ Por referirse a universos censales diferentes, o bien por adoptar clasificaciones distintas de las actividades productivas (en particular, las encuestas de hogares y los censos de población utilizan la clasificación CIUU, Rev.1, en tanto que los censos y encuestas industriales recurren a la clasificación CIUU, Rev.2), ambas investigaciones censales son diferentes. Sin embargo, un intento de comparación entre ambas fuentes puede arrojar alguna luz sobre la magnitud de la actividad industrial no captada por los censos y encuestas industriales.

36/ Las diferencias existentes entre las Rev.1 y 2 de CIUU se han evaluado a través de una confrontación detenida de ambas, determinando a la vez el número de ocupados en actividades no incluidas en la Rev.2. La División de Estadística de la CEPAL realizó esta trabajo contemplando algunos años, sin embargo, éste no ha sido publicado pues los datos derivados permanecen en un nivel de estimación.

establecimientos de los estratos menores, cuando este dato no era presente en la fuente estadistica utilizada (Columna E).37/ Así, se llega a los valores de la columna I, que representan la cuota de empleo no captada por los censos y encuestas industriales. Puede observarse cómo, en gran parte de los países, el empleo no captado corresponde a cerca de un tercio de la fuerza de trabajo ocupada; constituyen una excepción Venezuela y Uruguay, donde esta cuota es de alrededor del 15%, y los países centroamericanos, que evidencian mayor variabilidad.

Las estimaciones así logradas permiten identificar, en términos de empleo, la gravitación de la PMI en los países de América Latina.

En el cuadro 2 se presentan los datos absolutos de empleo para los países y los años considerados por estrato de tamaño, incluyendo el valor del empleo no captado. Sin embargo, más adelante se presentará un análisis más profundo de la evolución y gravitación de la PMI en estos países.

Con los datos hasta aquí presentados, se pretende hacer una reflexión de tipo más bien general acerca de las características básicas de las estructuras industriales, agregándose con este propósito informaciones sobre el dinamismo económico y el sector industrial de los países en estudio.

37/ Las estimaciones del empleo en los estratos menores se ha hecho de diversas formas, normalmente considerando fuentes estadísticas alternativas; en el caso de Chile, se ha considerado el precenso de 1979, que incluye el estrato 0-5 ocupados, empleándose la misma cifra para 1984. Las estimaciones para Colombia se derivan de un estudio en profundidad publicado por el Banco Mundial de Cortez; Berry, e Ishag (1987). En los casos de Ecuador y El Salvador, se ha adoptado la misma cuota de empleo de los censos correspondientes. En el caso de Venezuela, véase Huepe y Avalos (1984).

Cuadro 1

SINTESIS METODOLOGICA PARA EXPLICAR LA DIFERENCIA ENTRE LOS DATOS DE EMPLEO INDUSTRIAL DE LOS CENSOS DE MANUFACTURAS Y AQUELLOS DERIVADOS DE LAS ENCUESTAS DE HOGARES */

Países	Años	0-4	0-9	5-9	A: Empleo censal	B:(*) Serie empleo	C: (B-A)/B	D: Estr.0-10 % de A:	E: Estr.0-10 estimado	F: A + E	G: Cuota Dif. CIIU 1/2	H: Val.Abs. de G:	K: B - H	I: (K-F)/K	L:(h) Estim. Valor K:
Argentina	1964(a)	262430		130922	1320417	2104000	37.24	29.79		1320417		0	2104000	37.24	
	1973(a)	171600		91400	1307200	2199000	40.55	20.12		1307200	10.0	219900	1979100	33.95	
	1984(a,h)	147900		114400	1341000			19.56		1341000				30.00	1915714
Bolivia	1983(g)	20140		8572	74626	150200	50.32	38.50		74626	10.0	15020	135180	44.79	
Brasil	1970	206905		177572	2634630	4385000	39.92	14.59		2634630	8.8	385880	3999120	34.12	
	1975	212598		254493	3816545	5849000	34.75	12.24		3816545	8.8	514712	5334288	28.45	
	1980	225378		304133	4918209	7803000	36.97	10.77		4918209	8.8	686664	7116336	30.89	
Chile	1979(e)			26010	336125	605000	44.44	7.74	21455	357580	19.3	116765	488235	26.76	
	1984(f,h)				240885				42509	283394				30.00	404849
Colombia	1975(f,g)				452593	1125000	59.77	0.00	99350	551943	20.0	225000	900000	38.67	
	1979(f,g)				511086	1282000	60.13	0.00	112190	623276	20.0	256400	1025600	39.23	
	1983(f,g,h)				472044			0.00	103619	575663		0		35.00	885636
	1984(f,g,h)				464457			0.00	101954	566411		0		35.00	871402
Costa Rica	1975	3547		3564	55574	86000	35.38	12.80		55574	15.0	12900	73100	23.98	
Ecuador	1974(b)			1005	65630	290000	77.37	1.53	42136	107766	19.0	55100	234900	54.12	
	1978(b)			1899	97413	307000	68.27	1.95	62140	159553	19.0	58330	248670	35.84	
	1980	55834		18479	187249	316000	40.74	39.69		187249	19.0	60040	255960	26.84	
	1981(h)				103516			0.00	68124	171640		0		20.00	214550
El Salvador	1971(g)	33476		10755	85576	116000	26.23	51.69		85576	10.0	11600	104400	18.03	
	1976(g)				49194	160000	69.25	0.00	52636	101830	10.0	16000	144000	29.28	
Guatemala	1973			5767	60812	207000	70.62	9.48		60812	10.0	20700	186300	67.36	
	1975			6888	68409	212000	67.73	10.07		68409	10.0	21200	190800	64.15	
México	1975(c)	191563		92818	1707919	3099000	44.89	16.65		1707919		0	3099000	44.89	
Panamá	1970			1190	26855	45000	40.32	4.43		26855	11.0	4950	40050	32.95	
	1974			987	27182	52000	47.73	3.63		27182	11.0	5720	46280	41.27	
Perú	1973	37397		12202	253426	470000	46.08	19.57		253426	3.0	14100	455900	44.41	
Uruguay	1968		69450		168623	219000	23.00	41.19		168623		0	219000	23.00	
	1978(g)	13788		12850	182481	229000	20.31	14.60		182481	8.0	18320	210680	13.38	
Venezuela	1978(d,g)				433437	697000	37.81	23.46	101670	535107	8.0	55760	641240	16.55	
	1984(d,g,h)				421929			25.00	105482	527411	8.0	0		15.00	620484

Fuentes: Censos de Manufactura y Encuestas industriales relativas a los países y años correspondientes; los datos de empleo han sido elaborados sobre la base de antecedentes de OIT y CEPAL.

*/ Este cifras han sido elaboradas sobre la base de datos de la OIT, que a la vez utiliza como fuente las encuestas de hogares y censos de plobación.

a/ Estratos para 1964: 0-5; 6-10. b/ Estrato 7-9. c/ Estratos 0-5 y 6-15. d/ Se considera el estrato 5-9 incluido en el estrato superior, porque las encuestas traen la siguiente desagregación: 5-20, 20-50, 51-100, 100 y más. e/ Estrato 0-5, estimado. f/ Estrato 0-10, estimado. g/ El porcentaje de la diferencia entre CIIU 1 y 2 es conjetural. h/ Los datos de la columna L, estimaciones del empleo total CIIU 2 (columna K), se han derivado de los valores correspondientes de la columna I, que a su vez, son conjeturales.

Cuadro 2

COMPARACION ENTRE PAISES DE LA DISTRIBUCION DEL EMPLEO SEGUN ESTRATOS DE TAMAÑO
(Varios años)(En miles)

Países		Estratos 0-4	0-9	5-9	10-19	20-49	50-99	100-199	200-499	500 y más	A: Empleo censal	B: Emp.Infor. y no capt.	C: Total empleo	D: Cuota de B: sobre C:
Argentina	1964(a)	262430		130922	150760	111473	118754	120459	157758	267861	1320417	783583	2104000	37.24
	1973(a)	171600		91400		255700	129900	234000	424600		1307200	671900	1979100	33.95
	1984(a)	147900		114400		332700	149700	251100	345200		1341000	574714	1915714	30.00
Bolivia	1983(c,d)	20140		8572		13868	32046				74626	60554	135180	44.79
Brasil	1970(b)	206905		177572	207113	334413	300937	425184	355551	627035	2634630	1364490	3999120	34.12
	1975(b)	212598		254493	311233	532311	501698	555158	748004	701050	3816545	1517743	5334288	28.45
	1980(b)	225378		304133	412694	693213	624557	970438	725225	962571	4918209	2198127	7116336	30.89
Chile	1979(c,d,n)	21455		26010	90699		219416				357580	130655	488235	26.76
	1984(c,o)		42509		71653		37696	40671	52996	37869	283394	121455	404849	30.00
Colombia	1975(c,e,o)		99350		26606	63468	60456	71458	230605		551943	348057	900000	38.67
	1979(c,e,o)		112190		25293	65690	67927	78637	273539		623276	402324	1025600	39.23
	1983(c,o)		103619		96290		65740	76692	99664	133658	575663	309973	885636	35.00
	1984(c,o)		101954		95771		65633	73191	97359	132503	566411	304991	871402	35.00
Costa Rica	1975(f)	3547		3564	6726	4907	8201	5566	23063		55574	17526	73100	23.98
Ecuador	1974(g,o)		43141		4392	10516	11136	13133	16183	9265	107766	127134	234900	54.12
	1978(g,o)		64039		6986	13307	16935	17725	21811	18750	159553	89117	248670	35.84
	1980	55834		18479	12151	16009	16327	17641	24674	26134	187249	68711	255960	26.84
	1981(o)		68124		7408	14467	16287	18731	23564	23059	171640	42910	214550	20.00
El Salvador	1971(h)	33476		10755	6753	6795	6455	21342			85576	18824	104400	18.03
	1976(i,o)		52636		2232	5524	6539	23763		11136	101830	42170	144000	29.28
Guatemala	1973(d)			5767	6597	20032	28416				60812	125488	186300	67.36
	1975(d)			6888	7779	23523	30219				68409	122391	190800	64.15
México	1975(l)	191563		92818	65830	118596	173474	289307	252697	523634	1707919	1391081	3099000	44.89
Panamá	1970(e)			1190	1454	8295	5154	6081	4681		26855	13195	40050	32.95
	1974(e)			987	2115	6036	5836	6686	5522		27182	19098	46280	41.27
Perú	1973	37397		12202	16459	29044	28449	34260	43760	51855	253426	202474	455900	44.41
Uruguay	1968(h)		69450		8098	15273	14594	61208			168623	50377	219000	23.00
	1978(c)	13788		12850	16075	23855	25438	25895	29439	35141	182481	28199	210680	13.38
Venezuela	1978(m,o)		101670		66740	61960	40403	264334			535107	106133	641240	16.55
	1984(m,o)		105482		71859	61721	44389	243960			527411	93073	620484	15.00

Fuentes: Censos de Manufactura y Encuestas Industriales relativas a los países y años correspondientes; los datos de empleo han sido elaborados sobre la base de antecedentes de OIT y CEPAL.

a/ Estratos para 1964: 0-5; 6-10; 11-25; 26-50; 51-100; 101-200; 201-500; 501 y más; para los otros años varían los estratos: 101-300 y 301 y má
b/ Estratos: 100-249; 250-500. c/ 10-49. d/ 50 y más. e/ 200 y más. f/ Estratos: 10-29; 30-49; 100-149; 150 y más. g/ 7-9. h/ 100 y más.
i/ 100-499. l/ Estratos: 6-15; 16-25; 26-50; 51-100; 101-200; 201-500; 501 y más. m/ Estratos: 5-20; 20-50; 51-100; 100 y más.
n/ Estrato 0-5, estimado. o/ Estrato 0-10 estimado.

Considerando el último año disponible (véase el cuadro 3), los datos muestran, en general, una polarización de la estructura industrial en los países de América Latina. Una importante cuota del empleo, entre el 20 y el 50%, se encuentra en microempresas, y cerca de un tercio en empresas con más de 100 ocupados; la PMI representa sólo una cifra inferior al 30% del empleo industrial. Los países que presentan una gravitación relativamente más importante de la PMI son Argentina, Brasil, Chile, Uruguay (aunque en este país tiene mayor importancia la gran empresa), Venezuela y Costa Rica.

Cuadro 3

CARACTERIZACION DE LA ESTRUCTURA INDUSTRIAL DE ALGUNOS PAISES DE AMERICA LATINA: EMPLEO POR TAMAÑOS DE EMPRESAS EN RELACION CON EL EMPLEO TOTAL, SEGUN LAS ENCUESTAS DE HOGARES
(En porcentajes)

País	Año	Empleo no captado(*)	0-9 y y 10-99	Más de 100
Argentina	1984(a)	43.69	25.18	31.13
Bolivia	1983(b)	66.03	16.07	17.90
Brasil	1980	38.33	24.32	37.35
Chile	1984	40.50	27.01	32.49
Colombia	1984	46.70	18.52	34.78
Costa Rica	1975	33.70	27.13	39.16
Ecuador	1981	51.75	17.79	30.46
El Salvador	1976	65.84	9.93	24.24
Guatemala	1975(c)	67.76	32.24	0.00
México	1975(d)	54.06	11.55	34.39
Panamá	1974	43.40	30.22	26.38
Perú	1973	55.29	16.22	28.49
Uruguay	1978	26.03	31.03	42.94
Venezuela	1984(e)	32.00	28.68	39.32

Fuentes: Censos de Manufactura y Encuestas Industriales relativas a los países y años correspondientes; los datos de empleo han sido elaborado sobre la base de antecedentes de OIT y CEPAL.

a/ Estratos 0-10, 11-100 y 101 y más.
b/ Los datos para los estrato 10-99 y 100 y más son el resultado de una elaboración sobre la base de un estudio de INASET.
c/ Estra-to 50 y más.
d/ Estratos 0-15, 16-50 y 51-100.
e/ Estratos 5-99 y 100 y más.

Cuadro 4

AMERICA LATINA: TASAS DE CRECIMIENTO DEL PIB TOTAL Y MANUFACTURERO POR PERIODOS. NIVEL DEL PIB EN 1986 Y GRADO DE INDUSTRIALIZACION

	PRODUCTO INTERNO BRUTO			TASAS DE CRECIMIENTO PROMEDIO ANUALES a/ (porcentajes)											
	PIB (Millones dólares 1980)	PIB Man.	Grado de industrialización	Total 50-60	Man.	Total 60-70	Man.	Total 70-80	Man.	Total 70-75	Man.	Total 75-80	Man.	Total 80-86	Man.
PAISES GRANDES	560 077.4	142 784.3	25.5	5.2	6.5	5.7	7.3	6.6	6.9	7.1	7.8	6.0	6.0	1.5	0.5
Argentina	77 546.6	19 400.7	25.0	2.8	4.1	4.1	5.6	2.4	1.6	2.9	3.4	2.0	-0.2	-1.2	-1.2
Brasil	293 525.4	83 780.7	28.5	6.8	9.1	5.8	6.9	8.5	9.2	10.1	11.0	7.0	7.4	2.8	1.1
México	188 935.4	39 602.9	21.0	5.8	6.2	6.7	9.1	6.6	7.1	6.5	7.1	6.7	7.2	0.9	0.0
PAISES MEDIANOS	144 635.8	29 640	20.5	4.9	6.5	4.7	5.6	4.2	3.9	4.2	3.9	4.2	4.2	0.9	1.2
Colombia	39 156.3	8 570.9	21.9	4.6	6.5	5.3	6.0	5.4	5.6	6.0	7.8	4.9	3.4	4.0	2.0
Chile	26 966.8	5 564.2	20.6	3.9	4.6	4.1	5.3	2.7	1.1	-1.2	-4.9	6.9	7.6	0.7	0.0
Perú	22 188.2	4 421.1	19.9	5.3	8.0	4.8	5.8	3.4	3.3	4.8	5.7	2.1	1.1	1.3	1.0
Uruguay	6 327.1	1 684.8	26.6	2.2	3.5	1.5	1.6	3.2	3.3	1.6	1.9	4.7	4.7	-1.7	-2.9
Venezuela	49 997.4	9 399.0	18.8	6.5	10.0	5.2	6.7	4.6	5.2	5.7	5.2	3.5	5.1	-0.2	2.3
PAISES PEQUEÑOS	28 273	3 031.9	10.7	4.2	4.5	5.9	7.8	6.0	7.0	6.9	8.2	5.1	5.7	1.2	-0.8
Ecuador	13 542.3	1 100.5	8.1	4.9	4.7	5.4	6.0	8.2	10.0	9.3	11.6	7.1	8.4	2.7	1.3
El Salvador	3 201.7	474.6	14.8	4.8	5.5	5.5	8.1	3.3	3.0	5.5	5.7	1.2	0.3	-1.5	-1.7
Bolivia	3 721.3	383.1	10.3	0.7	-0.4	5.5	7.9	4.7	5.8	5.9	6.8	3.4	4.7	-2.3	-7.8
Costa Rica	3 755.7	724.5	19.3	6.4	7.1	5.9	9.2	5.6	7.4	6.0	8.9	5.2	6.0	0.9	1.5
Panamá	4 052.6	349.2	8.6	4.8	8.7	7.8	11.1	5.9	3.6	5.5	2.9	6.3	4.4	2.7	0.2

Fuente: Véase el cuadro 1.

a/ Las tasas de crecimiento de los períodos comprendidos entre 1950 y 1980 están calculados sobre las cifras del producto en dólares de paridad de 1970 y las del período 1980-86 sobre las cifras en dólares de 1980 según el tipo de cambio de la CEPAL.

Cuadro 5

AMERICA LATINA: CARACTERIZACION DE LA ESTRUCTURA INDUSTRIAL DE ALGUNOS PAISES. CONCENTRACION DEL EMPLEO EN MICROEMPRESAS Y EMPRESAS MEDIANAS Y GRANDES a/

Países	Microempr. e informal	PME	Grandes Empresas
Países grandes:			
Argentina	X	XX *	
Brasil		X *	XX
México	XX		X
Países medianos:			
Colombia	X		X *
Chile	X *	X	
Perú	XX		X
Uruguay		XX	XX *
Venezuela		X *	X
Países pequeños:			
Bolivia	XX	X	
Ecuador	X		X *
El Salvador	X *		X
Costa Rica		X	XX
Guatemala	XX		
Panamá	X *	XX	

Fuentes: Censos de Manufactura y Encuestas Industriales relativas a los países y años correspondientes; los datos de empleo han sido elaborados sobre la base de antecedentes de la OIT y la CEPAL.

a/ La metodología utilizada para definir la caracterización industrial de cada país se basa en la comparación de su propia estructura de empleo con la cuota mínima y máxima de empleo en cada estrato, registrada entre los países de cada grupo de países; la simbología utilizada es la siguente:

X indica el estrato cuya cuota de empleo es más cercana al máximo existente entre los países del grupo correspondiente;

XX indica el estrato cuya cuota de empleo es la más alta entre los países del grupo correspondiente;

* indica que en los períodos que se han considerado (veáse cuadro 1) el estrato ha tenido una cuota de empleo creciente.

El cuadro 4 presenta el valor del producto interno bruto (PIB), con base en el que se pueden agrupar los países por tamaño de mercado; la cuota del producto industrial (o grado de industrialización) y una breve ilustración del dinamismo económico de los países de América Latina. El grado de industrialización denota una notable variabilidad, siendo de todos modos más alto en los países grandes y con mayor tradición industrial, y bastante bajo en los países de América Central. 38/ En cuanto a dinamismo, destacan por su estabilidad en las tasas de crecimiento del Brasil y México, entre los países grandes; Colombia y Venezuela, entre los medianos, y entre los países pequeños Ecuador y Costa Rica; es interesante señalar que entre estos países sólo Costa Rica y el Brasil no son exportadores de petróleo.

Como se puede apreciar, si confrontamos la estructura industrial de los diferentes países, la presencia de la PMI por lo general no tiene mucho que ver con el tamaño del país y/o del mercado, y muy poco con el dinamismo industrial. Sin embargo, vale la pena hacer algunas reflexiones. Con este propósito, en el cuadro 5 se presenta una síntesis de la caracterización de la estructura industrial segun distribución del empleo por tamaño de empresa, y algunas indicaciones de su evolución en los diferente países, agrupados por tamaño.

Como grupo, los países pequeños presentan una elevada variabilidad de la estructura industrial por tamaño de empresas, esto es, el arco de cuotas de empleo en cada estrato es más amplio. Además, se puede destacar que la microempresa tiene una gravitación relativamente mayor en estos países que en los demás,

---

38/ Ademas, es preciso recordar que la producción de petroleo no hace parte del sector industrial; esto justifica en parte un grado de industrialización inferior en países en los cuales la producción de petroleo es de gran importancia (Mexico, Venezuela, Ecuador, Bolivia).

y que en gran parte de ellos la estructura industrial aparece polarizada entre microempresas y grandes empresas (excepto en Costa Rica y Panamá).

La relación entre grado de industrialización y estructura industrial por estratos no parece ser significativa; sin embargo, se puede destacar una menor importancia de la industria en los países con una presencia relativamente elevada de microempresas, particularmente en aquéllos donde la cuota de empleo de estas unidades ha aumentado (Chile y El Salvador). Una consideración similar es válida en cuanto al dinamismo industrial demostrado: los países que han incrementado la presencia de microempresas y/o de grandes empresas,es decir, los que han incrementado los extremos de la estructura industrial, han tenido resultados inferiores en términos de crecimiento del producto industrial; una excepción la constituye el caso de la Argentina, cuyo estancamiento de la economía es, sin duda, resultado de factores complejos que influyen desde hace tiempo sobre su sistema productivo.

Sin embargo, estas consideraciones no constituyen una prueba de la existencia de relaciones definidas entre estructura industrial por tamaño de empresas y comportamiento de la economía; sólo pueden tomarse como hipótesis y reflexiones, tentativas de interpretación de algunas características del fenómeno de la industrialización. La estructura industrial y su comportamiento parecen más bien ligados al patrón y a la madurez del proceso de industrialización.

En este trabajo nos concentraremos en el análisis de la PMI, esto es, de las empresas que ocupan entre 10 y 99 personas, dejando de lado lo que hemos definido como microempresa, y la compararemos con la gran empresa. Las razones para excluir la microempresa en un estudio sobre pequeña y mediana empresa tiene relación con cuanto ya hemos dicho acerca del tipo de

organización de la producción que generalmente mantienen estas empresas, la que en general no parece ser identificable con las características de la industria manufacturera capitalista.

Además de ello, podemos agregar otra consideración: la base estadística de este tramo de la estructura de producción industrial no es confiable; es decir, la microempresa se confunde en muchos casos con la economía informal, en una zona gris de la estructura productiva. Los conocimientos acerca de esta parte de la economía son todavía insuficientes como para hacer posible un análisis económico; por otra parte, se considera que las metodologías de análisis a utilizar tendrían que ser algo diferentes de la tradicional, por el hecho de que las motivaciones y las relaciones que intervienen en esta parte de la economía son diferentes del sistema capitalista tradicional de organización de la producción.

Sin embargo, nos parece útil hacer algunas consideraciones acerca de este tramo de la estructura industrial, referiéndonos sólo a aquella parte de las microempresas que aparecen en los censos industriales. Es muy probable que, a pesar de tratarse de empresas registradas y que responden a los censos, los datos subestimen la realidad de éstas; al mismo tiempo, es posible que las microempresas que forman parte de la investigación censal sean las más modernas y estructuradas.

2. Notas acerca de la gravitación de la microempresa en los países de America Latina

En el cuadro 6 se presentan los datos relativos al estrato menor de la industria para los países y años en los que se dispone de ellos.

Ecuador, El Salvador y Bolivia son países pequeños y registran la cuota más alta de empleo en este estrato, superior

al 40% del empleo censal de la industria; en el Brasil, en Chile, 39/ en Costa Rica y Uruguay la microempresa tiene la presencia menos importante, ocupando bajo el 15% del empleo censal; 40/ mientras que en los demás países la gravitación de la microempresa se encuentra en una posición intermedia.

Es interesante señalar que la presencia de la microempresa ha disminuido en casi todos los países, tanto en términos de empleo, 41/ como en particular en relación con la cuota del valor de la producción. La relación entre la cuota de empleo y la participación en el producto industrial, esto es, la productividad relativa, es muy baja, 42/ y se ha reducido notablemente en todos los países, excepto en el Perú; sin embargo, en este último, así como en El Salvador y Chile, la microempresa presenta la productividad relativa más baja entre todos los países.

39/ En el caso de Chile, los datos se refieren sólo al estrato de 5 a 9 ocupados; si consideramos los datos de empleo que se presentan en los respectivos precensos, y que incluyen el estrato inferior, el empleo en establecimientos con una ocupación entre 0 y 9 personas representó en 1979 el 14.4% del empleo total y el 17.9%, en 1967.

40/ Entre los países con menor presencia de empleo en microempresas, no hemos incluido Panamá, porque los datos nos parecen poco confiables; sin embargo, hemos incluido estos datos en el análisis por tratarse de un país que, junto con Costa Rica, es pequeño y donde es probable que la microempresa tenga escasa importancia.

41/ El Salvador y México constituyen una excepción. En el caso de Chile, considerando los datos del precenso, ha disminuido la cuota de empleo en el estrato 0-4, aumentando la del estrato 5-9, como se observa en el cuadro 6; en total, la cuota de empleo en establecimientos con 0-9 ocupados ha disminuido ligeramente.

42/ En todos los países, excepto en Costa Rica, Panamá y el Uruguay, la productividad de este estrato es inferior a un tercio de la del sistema.

En este análisis se confirma lo señalado anteriormente acerca de la relación entre este estrato y el dinamismo industrial. Entre los países grandes, el Brasil ha sido el más dinámico y en su estructura industrial la microempresa es de escasa y decreciente importancia; México también ha sido dinámico, y tampoco en este país la microempresa tiene mucha gravitación. 43/

En los países medianos y pequeños, esta relación es menos clara; Perú y Uruguay han tenido un desarrollo bastante elevado: el primero, con una presencia relativamente alta de microempresas, las que han aumentado notablemente su productividad, mientras que en Uruguay la gravitación de éstas es poco significativa. Chile ha sido poco dinámico, manteniendo su estructura industrial, con una presencia intermedia de microempresas. El Salvador y Bolivia, entre los países pequeños, han registrado un cierto estancamiento, incrementado la presencia de microempresas; Ecuador y Costa Rica, por el contrario, presentan un crecimiento continuo de su industria; el primero, a pesar de la importante gravitación de las microempresas.

Con la intención de dar una interpretación a estos comportamientos poco homogéneos, se puede considerar que en algunos casos el estancamiento de la economía y de la producción industrial generan un proceso de difusión de microunidades productivas (Bolivia y El Salvador); en otros casos, se estaría ante una reestructuración del sistema productivo, basado de

---

43/ Si se mide con la cuota del empleo, la gravitación de la microempresa en México se ha mantenido, y ha disminuido notablemente en cuanto a participación en el producto. Además, hay que considerar que este país debe mucho de su dinamismo a la producción ligadas al petróleo, que por lo general es de gran escala. Por último, los datos de este país se refieren al estrato de 0 a 15 ocupados, justificando esto, en gran medida, la cuota relativamente más alta que la del Brasil.

Cuadro 6

AMERICA LATINA: EVOLUCION DE LA PARTICIPACION DEL ESTRATO ENTRE 1-10 OCUPADOS EN EL EMPLEO Y VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION
(En porcentajes)

Países	Años	Establecimiento %	Establecimiento Número	Empleo %	Empleo Número	Valor Bruto Producción %	Valor Bruto Producción dólar año a/	PIB/Man. Dólar 1980 b/
Argentina	1963	88.7	126 765	29.8	393 352	14.7c/	572c/	c/
	1973	85.6	108 187	22.0	335 557	8.9	2 169	1 811.8
	1985	82.0	89 688	22.0	303 997	7.0	4 227	1 203.9
Bolivia	1983	92.4	11 017	41.5	30 967			
Brasil	1960	84.1	87 075	16.0	281 066	11.6	733	
	1970	78.3	128 886	14.6	394 195	8.8	2 081	2 898.1
	1980	66.0	141 344	10.8	540 488	3.6	6 651	2 816.2
Colombia	1960	62.2	6 497	11.9	30 238	6.2	112	
Costa Rica	1964	90.7	5 266	43.8	14 568	23.7		
	1975d/	72.8	2 090	12.8	7 111	4.7	53	23.3
Chile e/	1957	39.7	2 325	7.0	15 193	3.3 c/	10 c/	
e/	1967	44.6	5 118	7.5	26 381	3.7	157	
	1979			7.7	25 882	2.0	258	104.6
Ecuador	1980	94.4	32 431	40.0	74 900	12.0	488	122.5
El Salvador	1961	94.8	17 722	49.1	42 428	15.7	44	
	1972	95.4	19 493	52.0	44 500	13.0	56	62.2
México f/	1965	84.4	114 056	16.9	226 979	11.6	733	
	1975	89.8	106 531	17.1	282 819	5.9	2 176	1 660.6
Panamá	1971	60.1	765	9.9	2 644	4.4	18	10.6
Perú	1963	89.8	22 726	30.9	47 593	4.0	50	
	1973	88.0	22 137	20.0	50 685	4.0	150	138.2
Uruguay	1978	76.2	8 192	14.6	26 642	7.9	291	145.1
Venezuela	1963	83.7	18 824	23.7	53 799	...	...	

Fuentes: Censos y muestras industriales de los respectivos países.
a/ Calculado con el tipo de cambio RF del FMI
b/ Dólares constantes según tipo de cambio CEPAL
c/ Valor agregado
d/ Se excluyen los establecimientos sin personal remunerado que en el Censo de 1964 eran 3 370. establecimientos en que trabajaba sólo el propietario y algún miembro de su familia.
e/ Estrato de 5-9 personas ocupadas
f/ Estrato de 0-15 personas ocupadas

manera privilegiada en las grandes unidades, lo que determina la profundización del dualismo y heterogeneidad del sistema (Ecuador y Perú).

Estas reflecciones no pretenden ser exhaustivas, sino proponer algunas pautas de interpretación. Con estas premisas, podría considerarse que, existiendo una paridad de otros factores clave, sistemas más homogéneos en su estructura industrial presentan capacidades dinámicas mayores; esto resulta claro, por un lado, en el caso de Brasil y de Costa Rica, países absolutamente diferentes entre sí, y por el otro, casos como los del Perú y Bolivia, con su escasa capacidad dinámica.

El tema de la relación entre gravitación de la microempresa (y sector informal) y desarrollo, es de gran importancia, y actualmente ocupa mucho espacio en el debate sobre el desarrollo de América Latina, y merecería un estudio por sí solo. Sin embargo, el objetivo de este trabajo no es éste, por lo que nos hemos limitado a estas breves notas. 44/

3. La presencia de la PMI en América Latina: contraste internacional y evolución

a) La PMI en los países de América Latina y la OCDE

Analizando la información disponible para los países de la OCDE, se observa una gama de experiencias, entre las cuales se perfilan nítidamente dos patrones de referencia: por un lado, el de Italia y el Japón, donde la PMI es parte importante de la estructura industrial; y por el otro, el de la República Federal de Alemania (RFA) y los Estados Unidos, con una presencia

---

44/ Véanse De Soto (1987); Tokman (1987), y M.Guergueil (1988).

significativamente inferior y un claro predominio de conglomerados de gran diversificación horizontal y vertical. La diferencia en patrones según tamaño de empresa resulta más evidente al considerar indicadores de participación en la actividad industrial. Estimaciones para comienzos de la década indican que las empresas con menos de 200 ocupados participaban del 20% de las ventas industriales en la RFA, tasa que en el caso de Italia ascendía al 65%. 45/

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

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

45/ Información obtenida de CONFINDUSTRIA (1983) y Statistisches Bundesamt (1986).

alcanza la mayor gravitación relativa, entre los que destacan Chile, Argentina y Uruguay.

Estos antecedentes, más las peculiaridades de cada uno de los países sugieren la existencia de cierta relación entre tamaño de las empresas, de un lado, y dinamismo industrial, articulación y subempleo, del otro. 46/ La presencia de la microempresa es mayor en aquellos países que exhiben un insuficiente proceso de acumulación y un precario dinamismo industrial, lo que ha significado que en los años ochenta registren las tasas de subempleo más elevadas de la región. Por otra parte, la presencia de la gran empresa es más significativa en los países que han experimentado mayor dinamismo industrial, pero que muestran los mayores niveles de desarticulación social, medida ésta en términos de la desigualdad distributiva. 47/ En contraste, la PMI tiene una importante presencia en la estructura industrial de países que históricamente habían tenido elevados niveles de urbanización, industrialización y articulación, pero cuyas economías se estancaron en el curso de las últimas décadas.48/

46/ Se entiende por subempleo la realización de trabajos que generan insuficiente productividad, insuficientes ingresos y/o aprovechan en forma inadecuada la capacidad de los trabajadores. PREALC (1982).

47/ Chenery (1974); García (1984); Fajnzylber (1987).

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

Cuadro 7

PARTICIPACION DE LA PMI EN EL EMPLEO INDUSTRIAL FORMAL POR TAMAÑO DE LOS ESTABLECIMIENTOS SEGUN NUMERO DE OCUPADOS

(En porcentajes)

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

Fuentes: Para América Latina, Italia y RFA, censos nacionales.
Para Chile, Banco Mundial, Chile Small and Medium Industry Project, julio, 1985.
Para países de OCDE: OCDE, Innovation in Small and Medium Firm, París, 1982.
Bélgica: Etudes d'expansion, No.298, 1984. Argentina, 1980: Banco Mundial, Argentina: Strategy Towards Industrial and Export Development, septiembre, 1985.
Datos del empleo total en los países de la OCDE: OCDE, Labour Force Statistics, París, 1983.

a/ No se considera el estrato 1-19.
b/ No se considera el estrato 0-5.
c/ No se consideran los establecimientos con menos de 10 empleados.
d/ Se consideran los estratos 0-299 empleados.
e/ Estrato 300 y más.
f/ Estrato 1-15.
g/ Estrato 100-499.
h/ Estrato 0-10 estimado.

De acuerdo con las cifras, las estructuras empresariales de algunos países de América Latina presentan similitudes con las de las naciones industrializadas; sin embargo, no es posible desconocer los contextos sustancialmente distintos en los cuales se insertan unas y otras. Es necesario llamar la atención sobre las enormes diferencias estructurales que han existido en los procesos de crecimiento y acumulación, en las especificidades de la incorporación de la fuerza de trabajo, en la articulación de los sistemas productivos y también en la actitud frente al progreso técnico. Aunque no es el propósito aquí adentrarse en cada uno de estos temas, la sensación que ha tendido a predominar, con matices de un país a otro, es que las estrategias de industrialización en América Latina han favorecido la recreación de un aparato productivo con muchos rasgos disfuncionales a las necesidades y recursos locales, con limitado dinamismo, baja productividad y débil competitividad, lo que a la larga ha erosionado la base productiva y debilitado la capacidad para generar nuevas empresas y empleo. 49/

b) La evolución de la presencia de la PMI

A la luz de los antecedentes disponibles, en cuanto a la gravitación de la PMI en la estructura industrial se aprecia una amplia gama de tendencias, situación que resta validez al análisis agregado de América Latina y que justifica el análisis de experiencias nacionales. Con este propósito, a continuación se presenta la evolución que ha experimentado la PMI en los últimos veinticinco años en un conjunto de países, representativos de la variedad de experiencias experimentadas en la región. Como es obvio, los alcances y la confiabilidad de

---

49/ Para mayores antecedentes, véanse Fajnzylber (1983) y (1987); Ikonicoff (1987), y Vuskovic (1984).

este análisis estarán determinados por la disponibilidad y calidad de la información proveniente de los censos y encuestas industriales.

En el cuadro 8 se presenta una síntesis de los porcentajes de empleo y valor bruto de producción de cada estrato para un conjunto de países. Como hemos señalado anteriormente, se consideran sólo los establecimientos con más de 10 ocupados.

Una primera interpretación general de los datos agregados nos permite identificar por lo menos tres tendencias de desarrollo industrial, en las cuales la evolución de la PMI ha tenido diferente gravitación y papel.

En algunos países, parece haberse dado una reestructuración de la industria que ha privilegiado la gran empresa; la PMI ha incrementado su gravitación en términos de empleo, no así en términos de participación en el valor de la producción, mientras que la gran empresa ha tenido una evolución contraria, con un importante aumento en su productividad relativa. En este sentido, éste parece ser un tipo de desarrollo que ha incrementado la heterogeneidad del sistema y la brecha entre el sector moderno, constituido por grandes empresas de alta productividad y con una cuota de empleo decreciente, y el sector tradicional, compuesto por pequeñas y medianas empresas, que en general han reducido su tamaño promedio y su productividad relativa. Esta parece ser la situación que imperó en los años sesenta en Argentina, Chile, Uruguay y Venezuela, aunque en estos últimos dos países las variaciones han sido menores. Países como Costa Rica y Colombia también pueden incluirse en este esquema, con la diferencia de que en estos casos la PMI reduce también su gravitación en cuanto a cuota de empleo; en este sentido, éstos podrían ser casos intermedios entre este tipo de evolución y el que se describe a continuación.

En la segunda tendencia, se pueden identificar los países que han presentado un proceso de concentración industrial, en el cual la gran empresa ha aumentado simultáneamente su importancia en términos de empleo y en el valor de la producción, mientras que la PMI ha ido perdiendo importancia. En este tipo de evolución se pueden identificar varios países, cada uno con algunas diferencias; México y Perú, en los cuales la gran empresa disminuye su productividad relativa al aumentar su gravitación en el sistema; Argentina, en los años sesenta, y Ecuador, (en la década posterior) DONDE la gran empresa aumenta su eficiencia de forma moderada.

Dentro de la tercera tendencia destaca el caso de Brasil, el cual se caracteriza por un fortalecimiento de los estratos de tamaño intermedios. En efecto, la mediana empresa, y entre las grandes, las empresas de los estratos menores, aumentaron su gravitación y productividad relativa; las empresas pequeñas y las muy grandes han perdido, además de presencia, productividad relativa. En este caso, nos parece estar ante EL caso de un desarrollo más equilibrado de la industria, lo cual ha logrado reducir las diferencias de productividad, equilibrando la eficiencia entre las empresas de diferentes tamaños, privilegiando el cuerpo intermedio de la estructuraindustrial. Sin embargo, debe señalarse que este proceso no ha logrado incorporar aún a la pequeña industria.

Estas hipótesis interpretativas sólo se limitan a las consideraciones acerca de la evolución de la estructura industrial por estratos de tamaño de las unidades productivas que la componen, centrándose en la evolución de la PMI; por esta misma razón, no son concluyentes en cuanto a la identificación de los rasgos más generales del modelo de industrialización.

Cuadro 8

AMERICA LATINA: EVOLUCION DE LA PARTICIPACION DE LOS DIFERENTES ESTRATOS EN EMPLEO Y VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION

(En porcentajes)

Países	Años	Empleo					Valor bruto de la producción a/				
		10-49	50-99	100-199	200-499	500 y más	10-49	30-99	100-199	200-499	500 y más
PAISES GRANDES											
Argentina a/	1963	28.3	12.8	13.0	17.0	28.9	20.6	12.0	14.3	18.3	34.8
	1973	25.6	11.5	12.8	18.0	32.1	16.2	11.0	13.8	18.2	40.8
	1985	30.4	13.9	13.9	19.0	22.8	16.1	10.8	14.0	21.5	37.6
Brasil	1960	22.3	11.5	16.4 b/	15.7 c/	34.1	20.5	10.5	16.6 b/	15.7 c/	36.7
	1970	24.0	13.4	18.7 b/	15.8 c/	28.1	17.8	11.7	19.7 b/	17.0 c/	33.8
	1980	25.2	14.1	22.0 b/	16.5 c/	22.2	15.5	12.0	23.8 b/	20.9 c/	27.8
México	1965	24.1 d/	13.1	20.1 e/	15.8 f/	26.9	16.5 d/	11.2	20.5 e/	17.4 f/	34.4
	1975	13.1 d/	11.9	20.2 e/	19.9 f/	34.8	8.8 d/	9.8	20.3 e/	20.2 e/	41.0
PAISES MEDIANOS											
Colombia	1960	27.8	13.1	14.0	45.1 g/		22.6	13.9	15.9	47.6 g/	
	1970	21.8	13.9	15.0	49.3 g/		13.9	12.1	16.9	57.1 g/	
	1984	20.6	14.1	15.8	21.0	28.5	10.6	10.9	14.3	23.5	40.7
Chile a/	1957	27.7	13.1	13.7	17.7	27.8	18.2	10.7	12.8	19.1	39.2
	1967	28.6	13.7	14.9	19.8	23.0	20.8	11.7	12.1	24.6	30.8
	1984	29.7	15.6	16.9	22.0	15.7	13.9	10.3	16.2	23.5	36.1
Perú											
	1963	25.7	15.7	15.7	21.5	21.4	12.3	12.9	15.8	26.5	32.5
	1973	22.5	13.8	17.5	21.2	25.0	14.6	12.5	19.8	28.1	26.0
Uruguay											
	1968	22.2	14.2	62.6 h/			20.2	15.4	64.4 h/		
	1978	25.6	16.3	16.6	18.9	22.6	19.5	13.9	17.7	19.3	29.6
Venezuela	1963	36.1	15.0	48.8 h/							
	1978	29 i/	9.0	61.0 h/			17.0 i/	8.0	76.0 h/		
	1984	32 i/	11.0	58.0 h/			16.0 i/	7.0	77.0 h/		

Cuadro 8 (conclusión)

Países	Años	Empleo					Valor bruto de la producción a/				
		10-49	50-99	100-199	200-499	500 y más	10-49	50-99	100-199	200-499	500 y más
PAISES PEQUEÑOS											
Costa Rica	1964	50.3	49.7 k/				48.4	51.6 k/			
	1975	24.0	16.9	11.5 l/	47.6 m/		16.8	17.6	13.9 l	51.7 m/	
El Salvador	1961	32.1	13.9	36.8 j/	16.3		18.5	17.3	52.2 j/		12.0
	1972	32.7	16.3	51.0 k/			18.4	21.8	59.8 h/		
Ecuador	1974	25.0 n/	17.0	20.0 b/	24.0 c/	14.0	18.0 n/	19.0	25.0 b/	23.0 c/	15.0
	1980	25.0	15.0	15.0 b/	21.7 c/	23.3	18.2	17.0	18.2 b/	27.3 c/	19.3
	1985	21.0 n/	16.0	18.0 b/	24.0 c/	21.0	16.0 n/	15.0	18.0 b/	28.0 c/	23.0
Panamá	1971	38.0 j/	62.0 k/				27.0 j/	73.0 k/			
	1974	31.1	22.3	25.5	21.1 g/		18.3	12.6	17.1	52.0 g/	
Bolivia	1983	27.8	17.3	54.9 h/							

Fuente: Véase el cuadro 1.

a/ En el caso de Argentina en 1963 y Chile en 1957 se refiere al Valor Agregado
b/ 100-249 personas ocupadas
c/ 250-499 personas ocupadas
d/ 16-50 personas ocupadas
e/ 101-250 personas ocupadas
f/ 251-500 personas ocupadas
g/ 200 y más personas ocupadas
h/ 100 y más personas ocupadas
i/ 5-50 personas ocupadas
j/ 100-499 personas ocupadas
k/ 50 y más personas ocupadas
l/ 100 y más personas ocupadas
m/ 150 y más personas ocupadas
n/ 7-49 personas ocupadas

4. La pequeña y mediana empresa en los casos de Argentina, Brasil, Chile y Uruguay.

En América Latina existen tendencias y rasgos comunes que han caracterizado el patrón de industrialización. Las tendencias de carácter general que ha mostrado la región en las últimas tres décadas se relacionan con la rápida urbanización, incremento en la tasa de inversión y el grado de industrialización, proceso que ha ido a la par con una insuficiencia relativa en la generación de empleo de los sectores modernos y una progresiva brecha de productividad entre el sector industrial moderno y los servicios. Los rasgos comunes se refieren a una inserción internacional basada principalmente en los recursos naturales, el establecimiento de una estructura industrial orientada al mercado interno, la aspiración por reproducir modos de consumo de los países avanzados y una precariedad del empresariado nacional. 50/

A pesar de que el crecimiento industrial y el proceso de acumulación de América Latina desde los años cincuenta a la fecha se pueden caracterizar de dinámico, éste ha resultado insuficiente para grantizar un nivel de sustentación productiva comparable a los países de mayor desarrollo. 51/ Por sobre estos factores comunes no se pueden desconocer las diferencias que existen entre las experiencias nacionales de la región, ejemplo de ello lo constituyen los procesos de industrialización de Argentina, Brasil, Chile y Uruguay, y en particular, el papel que le ha correspondido a la PMI.

50/ Véase al respecto: N. García y V. Tokman, 1985; y F. Fajnzylber, 1987.

51/ En 1950, el producto por habitante para los países eoropeos era tres veces superior al de América Latina, en los años ochenta esta relación se acerca a cuatro; entre 1960 y 1980, la productividad industrial de Américas Latina creció a una tasa de 2.9% en contraste con los países de la CEE que experimentaron una expansión de la productividad de 4.4%. Estimaciones realizadas en base a antecedentes de la CEPAL y de la OECD.

A continuación, se esbozan de manera introductoria las características del proceso de crecimiento industrial en cada uno de estos países. En seguida, se analiza la evolución que ha experimentado la PMI en dichas economías, luego se caracteriza la inserción que le ha cabido en la estructura industrial y por último, se califica su desempeño.

El crecimiento industrial y la evolución de la PMI

Entre los países considerados, se distingue una serie de singularidades. La Argentina, país de tamaño considerable, tiene una población de 31 millones de habitantes y un producto per cápita de 2 100 dólares (de 1984); se ha caracterizado por enfrentar, a partir de 1976, un proceso permanente de desindustialización. El Brasil, con una población de 140 millones de habitantes, posee un producto per cápita del orden de los 2 000 dólares, manteniendo un esfuerzo sostenido de política industrial y tecnológica que lo ha hecho incorporarse a la categoría de los países de industrialización reciente (NIC). Chile, en cambio, con una población de 12 millones de habitantes y con un producto per cápita de 1 900 dólares, ha experimentado una profunda reestructuración de liberalización económica, el que ha inducido profundas transformaciones en el sector industrial. Por último, el Uruguay, con una población de 3 millones de habitantes y un producto por persona de 2 250 dólares, al igual que el resto de los países del Cono Sur, presenta un reducido crecimiento industrial.

El producto industrial de América Latina creció, entre 1950 y 1980, a tasas medias entre 6 y 7% anual. Estas tasas están determinadas por el conjunto de los tres países grandes los que, sin embargo, muestran disparidades en su dinamismo manufacturero; mientras la industria en el Brasil ha crecido a una tasa media, entre 1950 y 1980, del 8.4% anual --alcanzando el 11% en 1970-1975--, y en México lo ha hecho a una tasa relativamente

sostenida, en torno al 7.5% anual, la industria argentina promedió un 3.8% anual en igual período, pero habiendo desacelerado su crecimiento a partir de la década de los años sesenta, y llegando a estancarse en el período 1975-1980. El conjunto de los países medianos ha crecido a ritmos relativamente más bajos --promediando 5.3% entre 1950 y 1980--, destacándose el más lento e irregular crecimiento industrial de Chile y Uruguay (3.7 y 3.0%, respectivamente).

El déficit comercial del sector manufacturero latinoamericano, reflejo del patrón de industrialización adoptado, se compensó con el superávit generado en los sectores de recursos naturales, y cuando esto fue insuficiente, con el endeudamiento externo. Para algunos países, el recurso natural básico ha sido, a partir de la segunda mitad del decenio de 1970, el petróleo; para otros, la fuente principal de divisas ha sido la minería (Chile); en un tercer grupo de países el déficit del sector industrial se financia con el superávit del sector agrícola (Argentina y Uruguay). El Brasil es el único país donde el sector manufacturero no contribuye a la restricción externa, el déficit energético se cubre básicamente con el superávit agrícola y minero.

Los efectos de la crisis de los años ochenta se han hecho sentir con particular intensidad dentro del sector industrial latinoamericano, y en particular en los países analizados. Al acentuarse la restricción de divisas, el sector productivo con mayor contenido importado y con menor capacidad exportadora, y por consiguiente con fuerte déficit comercial, tenía que experimentar un impacto más acentuado que el conjunto de la actividad económica. En lo referente a la demanda, le afecta más que proporcionalmente la caída del ingreso nacional y, en lo referente a la oferta, la restricción de divisas dificulta y encarece el acceso a los insumos, repuestos y equipos.

Los niveles de producto manufacturero total correspondientes a 1986 revelan situaciones nacionales dispares con respecto al inicio del periodo de crisis, en consonancia con las diferencias en la profundidad y prolongación de las necesidades económicas respectivas. En un extremo se sitúa el Brasil, donde el producto manufacturero total de 1986 supera a lo menos en un 7% al de 1980. En el extremo opuesto, el Uruguay y la Argentina registran niveles de 84 y 93%, respectivamente, de los que alcanzaron en 1980. Y en una situación intermedida se encuentra Chile, alcanzando durante 1986 un nivel de producto manufacturero similar al registrado en 1980.

La inserción de la PMI en la estructura industrial

Uno de los aspectos que se desprende del debate en torno a la PMI, es su condicionalidad a la inserción sectorial de la economía. Esto significa que su ubicación desagregada en la estructura industrial no es independiente de las posibilidades de sistuarse entre los límites moderno-tradicional, urbana-rural, formal-informal y exportadora-nacional. Aunque la información para los países está a un nivel de elaboración precario, es posible plantear algunos elementos introductorios.

El primer elemento que llama la atención es la alteración que se ha producido en los perfiles sectoriales del conjunto de la industria. El rasgo de mayor diferenciación lo constituye la importancia del sector de bienes de capital en el caso del Brasil, aumentando su participación, entre 1963 y 1985, de un 10 a un 19%. La Argentina, Chile y el Uruguay en términos generales, mantienen los perfiles históricos de los años sesenta, aunque se detecta que estos tres países disminuyen su importancia en los bienes de capital (10 al 9% Argentina, 6 al 4% Chile, 5 al 4% Uruguay). 52/ (Véase cuadro 9.)

52/ Véase, al respecto: CEPAL/ONUDI, 1987.

Los antecedentes en torno a la PMI, desagregados por grandes ramas productivas 53/ en los cuatro países estudiados, a primera vista no arrojan diferencias sobre la gravitación de la PMI que estén a la par con la magnitud de los contrastes que se dan en el ámbito industrial (véase cuadro 9). A pesar de ello, hay una serie de distinciones de rango intermedio que son interesantes de explicitar: el primero se refiere a los énfasis sectoriales de la PMI y el segundo, a las relaciones de productividad.

En relación con el aporte reciente en términos de empleo, se observa que el Brasil presenta una mayor concentración de pequeñas industrias --10 a 49 ocupados-- en el sector de bienes de consumo, particularmente en el rubro muebles, imprentas y alimentos. Este rasgo es aún más agudo en el caso de Chile, en donde además de las ramas muebles y alimentos, tienen una alta participación el vestuario y los productos plásticos. Estos antecedentes sugieren algún tipo de relación entre la producción de bienes satisfactores de necesidades básicas y la pequeña empresa. En el caso de Argentina y Uruguay, la inserción de la pequeña industria es más evidente en las industrias de bienes de capital, en particular en los rubros de productos metálicos, maquinaria no eléctrica e instrumentos de precisión. En el caso de Chile, también se advierte una emergencia de pequeñas empresas en la producción de instrumentos de precisión y productos metálicos.

La inserción de la mediana industria --50 a 99 ocupados--, a juzgar por los datos, se muestra más equilibrada entre los distintos sectores, particularmente, en el caso del Brasil, y con

---

53/ Las categorías utilizadas son las siguientes de acuerdo a la CIIU: Bienes de consumo: 311-12. 313, 314, 322, 324, 332, 342, 352, 356, 361 y 39. Bienes Intermedios: 321, 323, 331, 341, 351, 353, 354, 355, 362, 369, 371 7 372. Bienes de capital: 381, 382, 383, 384 y 385. En el caso de Brasil, que utiliza otras categorías, se dejaron como no clasificados la industria metalurgica y las industrias diversas.

la excepción de Uruguay. Algunos énfasis son los siguientes: en el Brasil, se orienta de preferencia hacia la producción de alimentos, productos químicos y rubro mecánico; la Argentina, hacia productos derivados del petróleo y carbón, metales no ferrosos, plásticos y maquinaria no eléctrica; Chile, hacia los derivados del petróleo y carbón, productos de vidrio e instrumentos de precisión. Estos matices, a la luz de las interpretaciones vigentes, tendrían que ver con un avance en la articulación productiva y la capacidad relativa de modernización de estas empresas, que les permite producir bienes de mayor grado de sofisticación.

El rasgo distintivo de la estructura productiva con mayor grado de industrialización --el Brasil-- es la importancia de la gran empresa en la producción de bienes de capital. En este caso, las cifras muestran que los subsectores en donde la gravitación de las grandes unidades productivas es sustancial, corresponde precisamente a las ramas de mayor complejidad tecnológica, esto es material eléctrico y transporte.

Trasladando el análisis de los datos sobre la productividad --valor agregado por persona ocupada-- se observa que, mientras la pequeña industria del Brasil tiene una productividad relativamente alta en los sectores intermedios (química) y capital (maquinaria eléctrica), en Argentina y Chile se concentra sólo en los bienes intermedios y en Uruguay en la producción de bienes de capital (material de transporte). En estos casos, el mayor nivel de productividad se observa precisamente en aquellos rubros en los cuales se detecta una menor presencia de la pequeña industria.

Para la mediana empresa, la mayor productividad se concentra en los rubros intermedios, en el caso de Argentina y Brasil, en el rubro de bienes de consumo, para Chile, y en bienes de capital

Cuadro 9

EVOLUCION EMPLEO, VALOR AGREGADO, INVERSION, CONSUMO DE ENERGIA ELECTRICA, ESPECIALIZACION SECTORIAL, REMUNERACIONES RELATIVAS Y PRODUCTIVIDAD RELATIVA DE LA PMI EN BRASIL, CHILE, ARGENTINA Y URUGUAY POR ESTRATOS DE TAMANO SEGUN SECTORES CLASIFICADOS EN BASE AL DESTINO DE LA PRODUCCION

Ramas industriales (CIIU 2) según destino de la producción	Empleo Estratos por tamaño a/				Valor agregado				Inversiones				Consumo de energía eléctrica			
	10 - 49	50 - 99	100 Y Ma.	TOTAL	10 - 49	50 - 99	100 Y Ma.	TOTAL	10 - 49	50 - 99	100 y Ma.	TOTAL	10 - 49	50 - 99	100 Y MA	TOTAL
BRASIL 1970 b/																
Bienes de consumo	29.6	14.8	55.5	100.0	20.4	12.7	66.9	100.0								
Bienes intermedios	24.2	12.5	63.3	100.0	17.7	11.2	71.1	100.0								
Bienes de capital	16.1	12.3	71.6	100.0	11.1	10.3	78.6	100.0								
No clasificados	22.1	13.8	64.1	100.0	14.1	10.8	75.1	100.0								
TOTAL IND. MANUFACTURERA	24.1	13.4	62.6	100.0	16.6	11.4	71.9	100.0								
BRASIL 1980 b/																
Bienes de consumo	31.1	14.4	54.6	100.0	19.1	14.3	66.6	100.0								
Bienes intermedios	28.2	14.9	56.9	100.0	17.7	13.8	68.5	100.0								
Bienes de capital	15.8	13.0	71.2	100.0	10.2	9.6	80.2	100.0								
No clasificados	21.1	14.4	64.5	100.0	12.1	11.1	76.8	100.0								
TOTAL IND. MANUFACTURERA	25.1	14.2	60.7	100.0	15.4	12.5	72.1	100.0								
CHILE 1979 c/																
Bienes de consumo	34.3	65.7		100.0	15.3	84.7	0.0	100.0	83.4	16.6	0.0	100.0	84.4	15.6	0.0	100.0
Bienes intermedios	23.6	76.4		100.0	8.6	91.4	0.0	100.0	91.1	8.9	0.0	100.0	88.3	11.7	0.0	100.0
Bienes de capital	26.3	73.7		100.0	15.2	84.8	0.0	100.0	95.6	4.4	0.0	100.0	85.8	14.2	0.0	100.0
TOTAL IND. MANUFACTURERA	29.2	70.8		100.0	12.4	87.6	0.0	100.0	86.5	13.5	0.0	100.0	85.8	14.2	0.0	100.0
CHILE 1984																
Bienes de consumo	33.4	17.1	49.5	100.0	15.9	15.4	68.7	100.0	16.7	19.4	63.9	100.0				
Bienes intermedios	23.4	11.5	65.1	100.0	6.8	4.8	88.4	100.0	5.6	2.9	91.5	100.0				
Bienes de capital	30.5	19.5	50.0	100.0	21.6	20.2	58.2	100.0	13.0	17.6	69.4	100.0				
TOTAL IND. MANUFACTURERA	29.7	15.6	54.6	100.0	11.8	10.5	77.7	100.0	11.3	11.7	77.0	100.0				
ARGENTINA 1974																
Bienes de consumo	27.1	12.7	60.2	100.0	19.4	13.8	66.8	100.0	18.7	13.0	68.2	100.0	16.1	13.2	70.7	100.0
Bienes intermedios	23.3	11.8	64.9	100.0	11.4	8.0	80.6	100.0	7.0	6.8	86.2	100.0	4.7	5.6	89.7	100.0
Bienes de capital	24.0	11.3	64.6	100.0	17.1	10.2	72.6	100.0	15.4	10.5	74.2	100.0	12.8	7.2	79.9	100.0
TOTAL IND. MANUFACTURERA	25.0	12.0	63.1	100.0	15.6	10.5	73.8	100.0	11.9	9.3	78.8	100.0	8.1	7.5	84.4	100.0
ARGENTINA 1985																
Bienes de consumo	30.6	14.4	55.0	100.0	18.5	14.5	67.0	100.0					22.2	15.5	62.2	100.0
Bienes intermedios	27.3	13.0	59.7	100.0	9.5	7.2	83.4	100.0					10.4	6.8	82.8	100.0
Bienes de capital	33.6	13.5	52.9	100.0	20.3	12.1	67.6	100.0					23.3	11.0	65.7	100.0
TOTAL IND. MANUFACTURERA	30.5	13.7	55.8	100.0	14.9	10.8	74.3	100.0					16.0	10.1	73.9	100.0
URUGUAY 1968 d/																
Bienes de consumo	22.0	14.8	63.2	100.0	20.1	17.5	62.4	100.0								
Bienes intermedios	19.0	12.6	68.3	100.0	16.9	13.2	69.8	100.0								
Bienes de capital	37.5	18.5	44.0	100.0	38.0	15.8	46.2	100.0								
TOTAL IND. MANUFACTURERA	22.7	14.3	62.9	100.0	20.2	15.4	64.4	100.0								
URUGUAY 1978																
Bienes de consumo	26.1	15.2	58.7	100.0	24.7	15.4	59.9	100.0								
Bienes intermedios	19.5	15.7	64.8	100.0	10.4	8.4	81.2	100.0								
Bienes de capital	39.4	22.8	37.8	100.0	33.0	21.7	45.3	100.0								
TOTAL IND. MANUFACTURERA	25.6	16.3	58.1	100.0	19.8	13.3	66.9	100.0								

Cuadro 9 (conclusión)

Ramas industriales (CIIU 2) según destino de la producción	Distribución valor agregado Estratos de tamaño a/				Remuneraciones relativas (Ramas = 100)				Productividad relativa (Estrato = 100)				Productividad relativa (Rama = 100)			
	10 - 49	50 - 99	100 y Ma.	TOTAL	10 - 49	50 - 99	100 y Ma.	TOTAL	10 - 49	50 - 99	100 y Ma.	TOTAL	10 - 49	50 - 99	100 y Ma.	TOTAL
	(porcentajes)				(números índices)				(números índices)				(números índices)			
BRASIL 1970 b/																
Bienes de consumo	38	35	29	31	81	92	112	100	99	100	104	100	69	85	121	100
Bienes intermedios	36	33	33	34	74	85	113	100	97	97	90	92	73	90	112	100
Bienes de capital	14	19	23	21	72	82	109	100	112	110	107	112	69	84	110	100
No clasificados	12	13	15	14	73	84	112	100	98	97	108	106	84	78	117	100
TOTAL IND. MANUFACTURERA	100	100	100	100	72	85	113	100	100	100	100	100	69	85	115	100
BRASIL 1980 b/																
Bienes de consumo	32	30	24	26	84	99	108	100	79	89	81	79	61	100	122	100
Bienes intermedios	40	39	33	35	71	89	116	100	123	126	122	120	63	93	120	100
Bienes de capital	17	19	28	25	80	92	105	100	109	87	98	104	64	74	113	100
No clasificados	11	13	15	14	76	86	110	100	95	89	102	101	57	78	119	100
TOTAL IND. MANUFACTURERA	100	100	100	100	72	91	112	100	100	100	100	100	61	88	119	100
CHILE 1979 c/																
Bienes de consumo	55	43		45	77	112		100	96	95		92	45	129		100
Bienes intermedios	30	45		43	73	108		100	106	118		123	37	120		100
Bienes de capital	15	12		12	78	108		100	103	71		76	58	115		100
TOTAL IND. MANUFACTURERA	100	100		100	76	110		100	100	100		100	42	124		100
CHILE 1984																
Bienes de consumo	57	63	42	46					96	107	78	80	48	90	139	100
Bienes intermedios	29	22	52	46					113	96	147	154	29	42	136	100
Bienes de capital	14	15	6	8					97	84	44	54	71	104	116	100
TOTAL IND. MANUFACTURERA	100	100	100	100					100	100	100	100	40	67	142	100
ARGENTINA 1974																
Bienes de consumo	42	44	31	34	87	92	107	100	104	113	86	91	72	109	111	100
Bienes intermedios	29	30	43	40	75	83	112	100	99	98	135	127	49	68	124	100
Bienes de capital	29	26	26	26	77	86	111	100	95	86	80	84	71	90	112	100
TOTAL IND. MANUFACTURERA	100	100	100	100	80	87	110	100	100	100	100	100	63	88	117	100
ARGENTINA 1985																
Bienes de consumo	45	49	33	36	63	101	119	100	101	104	74	81	60	101	122	100
Bienes intermedios	28	29	50	44	36	54	139	100	109	108	161	153	35	55	140	100
Bienes de capital	27	22	18	20	61	88	128	100	91	84	70	73	60	90	128	100
TOTAL IND. MANUFACTURERA	100	100	100	100	50	78	132	100	100	100	100	100	49	79	133	100
URUGUAY 1968 d/																
Bienes de consumo	46	53	45	47					117	124	110	114	91	118	99	100
Bienes intermedios	38	38	49	45					99	96	99	99	89	105	102	100
Bienes de capital	16	9	6	9					72	51	65	64	101	86	105	100
TOTAL IND. MANUFACTURERA	100	100	100	100					100	100	100	100	89	108	102	100
URUGUAY 1978																
Bienes de consumo	56	52	40	45	92	95	104	100	103	105	74	84	95	102	102	100
Bienes intermedios	22	26	51	42	81	92	107	100	86	82	136	125	53	54	125	100
Bienes de capital	22	21	9	13	89	106	107	100	110	119	105	101	84	95	120	100
TOTAL IND. MANUFACTURERA	100	100	100	100	89	97	105	100	100	100	100	100	77	82	115	100

Fuentes: Véase cuadro 1.

a/ Según intervalos de personas ocupadas.

b/ No se tiene la disponibilidad de datos sobre la distribución de la inversión.

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

d/ CIIU revisión 1.

para Uruguay. Por otra parte, la productividad de la gran empresa para el conjunto de los países tiene, en los últimos años, mayor significación en la industria de bienes intermedios: Argentina en la refinación de petróleo, derivados e industria química; Brasil en la industria química, papel y celulosa; Chile en refinación de petróleo, industria básica de metales no ferrosos, papel y celulosa; Uruguay en refinación de petróleo y productos de caucho.

Del cuadro 9 se puede inferir que para el total de la industria del Brasil y Uruguay, la relación de productividad de la pequeña y mediana industria con respecto a la grande, es en promedio relativamente baja: entre 1.5 y 1.9% para la pequeña y 1.4% para la mediana; mientras que para Argentina y Chile, las brechas de productividad son sustancialmente superiores. A nivel sectorial, los países presentan una variedad de situaciones. En la Argentina, en los rubros bebidas, calzado, muebles, plástico, petróleo y vidrio la productividad de la mediana empresa es similar o superior a la que muestran las grandes empresas. En el Brasil, la pequeña empresa del sector textil y las medianas de los sectores alimentos, editorial y minerales no metálicos alcanzan productividades similares a la gran empresa. En Chile, la mediana empresa productora de bienes químicos, minerales no metálicos, maquinaria no eléctrica y material de transporte sobrepasa el nivel de productividad de las empresas de mayor tamaño. En el Uruguay, la pequeña empresa de la industria del vestuario, calzado y metales no ferrosos y la mediana empresa alimentaria, del vestuario, imprenta y material de transporte también sobrepasan las productividades de la gran empresa. (Ver en el anexo la desagregación a tres digitos de la información contenida en el cuadro 9).

Para los tres países de los cuales se cuenta con información de remuneraciones, además de constatarse la brecha tradicional entre las remuneraciones pagadas por las empresas de distinto

tamaño, se observa que es en la Argentina donde existe la mayor distancia en las remuneraciones pagadas por la PMI y la gran empresa (2.6 y 1.7 veces, respectivamente), manifestándose con mayor intensidad en la industria de bienes intermedios. En el Uruguay, en cambio, esta brecha tiende a disminuir considerablemente a 1.2 para la pequeña empresa y 1.1 para la mediana empresa, con una diferencia aún menor en la industria de bienes de consumo. En una situación intermedia se encuentra el Brasil, con una relación de remuneraciones de 1.6 y 1.2 para la pequeña y mediana respecto a la gran empresa.

El desempeño de la PMI

Desde una perspectiva más cualitativa, se puede sostener que los antecedentes generales sobre la situación de la PMI en América Latina muestran un cuadro --con distinto nivel de intensidad, según el país-- caracterizado por una escasa inserción internacional, preferencia por mercados nacionales, y reducido liderazgo en el plano económico, político e institucional. Esto contrasta con la influencia ejercida por las grandes corporaciones privadas, las empresas transnacionales y las empresas públicas. 54/

Los diagnósticos generales que se suelen enunciar para América Latina encasillan a la mayoría de los países dentro de un patrón caracterizado por una especialización productiva orientada hacia los bienes de consumo de masas, la utilización de una tecnología rudimentaria, y una ausencia de cooperación entre empresas. Estos factores, vistos desde el ámbito interno de las firmas, se traducen en deficiencias en las condiciones de producción, gestión extraordinariamente conservadora, relaciones de dependencia desfavorables con respecto a los mercados de

---

54/ Véase al respecto: A. Touraine, 1987; CEPAL/ONUDI, 1985; F. Estrada y M.Masi, 1983.

insumos y productos, problemas de acceso al financiamiento y baja calificación de la mano de obra.

Sin embargo el análisis atento de cada una de las experiencias muestra una variedad de situaciones. 55/ Ejemplo de ello son las tendencias observadas en los países analizados: la PMI del Brasil se caracterizó por experimentar un desarrollo al amparo de un mercado interno en expansión, con una presencia importante de medianas industrias productoras de bienes intermedios; la Argentina, al igual que el Uruguay, han desarrollado su PMI dentro de un contexto de políticas económicas erráticas, que en el plano industrial se ha traducido en una incapacidad para formular e desarrollar una política de racionalización y transformación productiva. Y por último Chile, experiencia de mayor radicalización que las anteriores, mantuvo una PMI dentro de una estrategia de sobrevivencia frente a la reestructuración industrial, pero también contribuyendo con una parte significativa a la producción de bienes de capital.

La experiencia del Brasil tiene como elemento común la existencia de una PMI con limitado nivel tecnológico, que utilizó preferentemente capital propio, mostró adversidad al endeudamiento y percibió el sector gubernamental más en su papel fiscalizador que en su papel de promotor. Sin embargo, la contribución positiva --de mayor éxito relativo entre los tres países-- se explica por un contexto económico caracterizado por políticas macroeconómicas relativamente estables y favorables a la industria en general, que le ha significado contar con un mercadon en constante expansión y demostrar una mejora sostenida

---

55/ Algunos estudios relavantes sobre la PMI en el ámbito nacional son los siguientes: Argentina: Secretaría de Planificación, Proyecto Gobierno Argentino/PNUD/OIT, 1984. Brasil: Schmitz, H., 1982. Colombia: Cortés, M., Berry, A. e Ishag A., 1985. Chile: Castillo, 1986. Ecuador: INSOTEC, 1986. México: ONUDI-SECOFI, 1984. Perú: JUNAC, 1987. Venezuela: JUNAC, 1986.

en la productividad. 56/ Los rasgos más recientes asociados a la PMI tienen relación con los esfuerzos por mejorar el nivel tecnológico y por demandas de apoyo estatal en las áreas de financiamiento, asistencia técnica y fomento a las exportaciones.

La evolución a mediano plazo de la PMI en la Argentina --y en cierta medida en el Uruguay-- se puede ubicar dentro de un proceso de transformación intermedio entre las experiencias del Brasil, por una parte, y la de Chile, por otra. 57/ La situación de crisis prolongada que ha caracterizado a la PMI argentina se ha intentado explicar, más allá de los factores microempresariales, a través de elementos macrocontextuales relacionados con la inestabilidad política-institucional y cambios en las reglas del marco económico. La PMI ha reaccionado y se ha adaptado a estas condiciones desarrollando estrategias de supervivencia que han significado el descuido o abandono de la planificación del crecimiento de mediano y largo plazo. En los últimos años, los principales cambios relacionados con la PMI se refieren a una mayor integración vertical y diversificación de la producción, pérdida de capacidad tecnológica y mayor debilidad estructural frente a proveedores y clientes.

Dentro de estas descripciones, el caso de la PMI de Chile presenta rasgos traumáticos. A diferencia de las otras experiencias, es en la década del sesenta cuando se consolida la PMI en la estructura industrial chilena, con una inserción diversificada en bienes de consumo, intermedios y de capital, en un contexto de lento crecimiento económico. Sin embargo, este desarrollo estaba asociado a dos factores fundamentales: la profundiudad que había adquirido el proceso de sustitución de importaciones y la fuerte dependencia a las políticas de fomento y asistenciales que había promovido el Estado. Es en esta

---

56/ Ver N. Gómez, 1986.

57/ Ver G. Alberti y otros, 1987

situación en donde se encuentra la PMI cuando tiene que hacer frente a la brusca restructuración económica del año 1975, en el ámbito de la apertura comercial, liberalización financiera y reducción del sector público, precipitando la quiebra de un número significativo de empresas. 58/ En la actualidad, considerando la posterior crisis del año 1982 y la consecuente recuperación y la emergencia de ramas industriales más dinámicas, se advierte una coexistencia entre empresas que han sobrevivido a este proceso y otras que han emergido nuevamente al amparo de un reducido proceso de sustitución de importaciones destinado a incrementar la producción de bienes de consumo y también de capital.

58/ Véase al respecto: A. Mizala, 1985; M.Castillo, 1986.

III. POTENCIALIDADES DE LA PMI E IMPLICANCIAS PARA LOS PAISES DE AMERICA LATINA

1. Los espacios de desarrollo de la PMI y sus potencialidades en América Latina

En este documento se ha intentado abordar el tema de la PMI desde tres perspectivas complementarias que nos parecen importantes: un marco conceptual, la evidencia cuantitativa, y el analisis de experiencias comparadas.

La explicitación del marco conceptual pone en evidencianos permite explorar la enorme hetereogeneidad de los procesos en que se ve envuelta la PMI en los paises industrializados así como en los países en desarrollo. El analisis de las diferentes categorias conceptuales en las cuales tienen expresión concreta las empresas, nos permite explicitar una 'idea' de PMI, buscando clarificar los limites de las diferentes situaciones duales (formal-informal; tradicional-moderno). Particularmente nos parece necesario separar las condiciones de empresas marginales, pre-capitalistas, de empresas industriales con esquema capitalista, y de tamaño reducido.

La evidencia nos muestra que no hay relación entre gravitación de la PMI y desarrollo industrial. Sin embargo, su inserción sectorial no es del todo independiente de los patrones de especialización productiva, modalidades institucionales, formas de innovación tecnológica y niveles de productividad. La gravitación de la PMI tiene que ver, en primera instancia, con el contexto de expansión del sistema industrial y en segunda instancia con la asignación de recursos.

La experiencia de los paises industrializados nos sugiere que una estructura industrial homogenea y eficientemente articulada en su interior y con el sistema global favorece el

proceso de desarrollo. La PMI ha tenido en el conjunto de estos países un rol importante en el proceso de industrialización, dentro de las cuales las experiencias más notables han sido los casos de Italia y Japon. 59/ En estos países, la PMI presenta un nivel economico y productivo cualitativamente comparable al de la gran empresa, lo que contrasta con la experiencia latinoamericana. Estas situaciones, nos alientan a sostener que un camino de inserción de la PMI en la estructura industrial puede favorecer el proceso de industrialización.

Si miramos el conjunto de países de la región, en términos generales, podemos destacar tres áreas conflictivas acerca del papel de la PMI: la existencia de una serie de situaciones dualísticas y de brechas en la estructura productiva, que condicionan el reducido grado de articulación socioeconómica prevaleciente; ligado a lo anterior, está el tema de las relaciones entre PMI y gran empresa; y la tercera area se refiere a la pregunta reiterativa de estos años, que dice relación con los efectos estructurales de la crisis, y que está estrechamente vinculada con el debate sobre el sector informal y su relación con el desempeño de la PMI.

La evidencia disponible nos permite reconocer, en primer lugar, la clara distancia que existe entre el desempeño económico de las pequeñas y las grandes empresas, la brecha entre los mercados formales e informales y la posibilidad cierta de que en pro del rápido desarrollo tecnológico la distancia entre empresas tradicionales y modernas sea cada vez mayor. En segundo lugar, que dentro de la amplia gama de relaciones entre la PMI y la grande - dependencia, competencia y complementariedad - y en particular entre la complementariedad por el lado de la oferta (subcontratación) y por el lado de la demanda (mercados paralelos y segmentados), esta última es la más común en los países de

---

59/ M. Castillo y C. Cortellese, 1988.

América Latina, la que puede calificarse como una especie de 'complementariedad pasiva'. Y finalmente, que en períodos de crisis económicas prolongadas el sector informal, las micro empresas, y una parte de las pequeñas empresas ligadas al consumo de los 'pobres', tienen posibilidades de expansión, en contraste con el resto de la estructura productiva afectada por el estancamiento. 60/

Sobre la base del marco conceptual, presentado en la primera parte de este documento, y de las experiencias analizadas, nos parece importante sugerir por lo menos tres áreas en las cuales la PMI contribuye a la superación de los problemas antes destacados y a una mejor articulación de los sistemas economicos y sociales.

La PMI puede ser un factor activo en un proceso de promoción de la articulación socioeconómica. La PMI, a diferencia de otras empresas, muestra mayor flexibilidad, está más ligada a los mercados y, por su tamaño, necesita delegar algunas funciones, así que precisa cooperar con otras unidades productivas. Otra característica esencial es su cercanía a la demanda, pudiendo responder con rapidez a cambios en los niveles de actividad de la economía. La modalidad y el grado en el nivel de las relaciones entre grandes empresas y PMI no es un tema trivial, debido a la variedad de posibilidades que existen, y en este caso las experiencias de algunos países desarrollados son muy ilustrativas. 61/

60/ Tokman, V., 1987; Cornia, G.A., 1987.

61/ La experiencia del Japón muestra que la oposición entre gran empresa y PMI es un falso dilema ya que, por el contrario, éstas son perfectamente complementarias si existe un proyecto de futuro compartido por una mayoría social, una vocación industrialista y una dedicación al trabajo. El caso de Italia, en cambio, nos dice que los factores fuerza se relacionan- dada la amplia presencia de trabajadores independientes- con la utilización eficiente de la infraestructura económica, la especialización

Es necesario desterrar la idea común de que la PMI es forzosamente ineficiente y por ende, está destinada a desaparecer con el desarrollo industrial. La experiencia nos muestra que la realidad no es así, y como ejemplo podríamos mencionar los resultados encontrados en el caso de Brasil: la diferencia de productividad entre la PMI y la gran empresa para los años setenta, no fueron muy importantes, ademas comparable a las estimadas para un país desarrollado como el Japón. 62/ Sin embargo, aún en los casos en que la PMI tenga algún grado de ineficiencia, la posibilidad de utilizar capacidades ociosas relativiza los márgenes de eficiencia económica.

La segunda área en la cual la PMI presenta potencialidades es el desarrollo tecnológico. Las experiencias de los países desarrollados, con sus diversas modalidades de innovación técnica, nos muestran que la PMI no sólo no constituye un freno para el desarrollo tecnológico, sino que puede ser parte activa de éste. Esto lo entendemos en dos sentidos: primero, como un canal efectivo de difusión de la innovación tecnológica, a partir del 'centro' del sistema, y en segunda instancia, en concordancia con las redefiniciones de las 'economías de escala' asociadas a los recientes cambios tecnológicos. A este respecto, en Italia se han dado casos frecuentes de PMI modernas con capacidad

---

entre las PMI y la modalidad de integración vertical en territorios geográficos comunes. Veáse CEPAL/ONUDI, 1986 Y CEPAL 1988.

62/ Consideremos como patrón de referencia el caso del Japón: en los años setenta, la productividad de la gran empresa era en promedio alrededor de dos veces al de la pequeña empresa y 1.7 veces a la mediana. Del cuadro 4 se puede inferir que para el total de la industria del Brasil, la relación de productividad de la pequeña y mediana industria con respecto a la grande, está dentro del orden de magnitud al caso antes señalado (1.9 % para la pequeña y 1.3 % para la mediana), mientras que para Colombia y Chile, las brechas de productividad son sustancialmente superiores a las registradas por Brasil.

innovadora elevada, en particular en los ámbitos de las 'áreas sistema', donde existen casos de innovación tecnológica original, creando un clima propicio para que gran parte de las empresas introduzca nuevas tecnologías, las adapten y realicen un aporte importante a la reestructuración del sistema industrial. 63/

Por último, la PMI también tiene un papel activo en el desarrollo socio-político. En este caso, hay por lo menos tres consideraciones que nos parecen significativas.

En primer lugar, las unidades productivas pequeñas, siendo más adaptables al contexto económico que las grandes empresas, pueden localizarse en áreas relativamente marginales y periféricas, y como ya lo hemos subrayado, utilizar fuerza de trabajo marginal. En concreto, es un factor que puede contribuir a disminuir la concentración de la población en grandes centros urbanos y dar oportunidades de ingresos a estratos excluidos. En este sentido, la PMI puede ser un instrumento para disminuir las tensiones sociales y contribuir a una mayor equidad. 64/

La segunda consideración tiene relación con el desarrollo de capacidades empresariales, la que tradicionalmente se ha asociado -por lo menos en el discurso-con la difusión de pequeñas unidades

---

63/ Veáse CEPAL, 1988.

64/ "Un sistema industrial internacionalmente competitivo en un contexto social en que se ha superado un umbral minimo de equidad (trasformación agraria), puede tender a favorecer la equidad en el país correspondiente en virtud de una distribución relativamente más amplia de la propriedad, asociada a la creación de pequeñas y medianas empresas; la difusión de la calificación de la mano de obra; el crecimiento más rápido del empleo; [....] La ampliación inicial del mercado interno en una gama cada vez mayor de bienes y servicios asociada al crecimiento constituye la base insustituible del aprendizaje industrial-tecnologico, condicción necesaria para la creciente inserción internacional." CEPAL 1988a, pp.45-46. La combinación de todos estos elementos es en el fondo uno de los elementos más relevante de las experiencias exitosas de industrialización.

productivas. Este factor no sólo es funcional a una mayor eficiencia del sistema productivo, sino que también constituye el sustento y garantía de una estabilidad social duradera. Esto es particularmente importante en el caso de América Latina, donde ha persistido una precaria vocación empresarial, condicionada muchas veces por factores de valoración social.

El tercer aspecto se refiere a la estabilidad política democrática. Este es un tema poco desarrollado y el análisis es aún insuficiente para llegar a conclusiones definitivas. Sin embargo, los antecedentes parecen indicar que la clase media es normalmente el componente social que aspira con mayor interés a la estabilidad democrática liberal. Algunas experiencias de la región demuestran que su contribución ha sido en algunos casos determinante para desestabilizar regímenes autoritarios, sin intervención revolucionaria. 65/ Se puede argumentar que en términos sociales el pequeño y mediano empresario es un componente característico de la clase media, y necesita de mayor estabilidad económica y política que las grandes empresas, y de un contexto social con bajas tensiones. En este sentido, nos parece problable que, aunque políticamente conservador, el pequeño empresario puede tener más ventajas en un sistema democrático y participativo.66/

65/ Esta afirmación puede ser absolutamente discutible; sin embargo, a los autores nos parece que en variadas experiencias de trasformación hacia la democracia, es la intervención de esta parte de la sociedad (nos guste o no) que ha permitido el exito de la trasformación misma. Con esto no se quiere decir que la clase media sea necesariamente un factor progresista y dinamico, y tampoco que sea la clase que más lucha para la conquista de una institucionalidad democratica. Es la que más trata de mantenerla.

66/ Un sistema de participación descentralizada garantiza que una serie de conflictos -que en instancias de coordinación general son usualmente amplificados- puedan ser encarados y resueltos pragmáticamente anivel sectorial o regional por los actores directamente involucrados, en el entendido que este proceso conlleva una representatividad más corporativa que política y supone un traspaso sustanciald e atribuciones, responsabilidades

2. Algunas reflexiones sobre las políticas para la PMI

Es un lugar común aceptar que la superación de la profunda crisis económica por la que atraviesan muchos países de la región no pasa por meros ajustes parciales, sino por el contrario, requiere una modificación sustantiva de los enfoques prevalecientes en la actualidad. La opinión mayoritaria es que, para que los países de la región se reinserten en un proceso de desarrollo y de crecimiento, es necesaria una profunda transformación de las estructuras productivas.

Este planteamiento lleva a la necesidad de distinguir al menos tres aspectos con distinto nivel de generalidad, que tienen diversa influencia sobre el desempeño de la PMI: el tipo de políticas que constituyen el marco de referencia macroeconómico de las empresas, denominado políticas "factoriales"; la modalidad y cobertura de los programas de asistencia directa y de creación de nuevas empresas, agrupadas bajo la denominación de políticas "sectoriales", y por último, el papel que se supone tiene el Estado.

Las políticas destinadas a mejorar los rendimientos de los factores de producción y las economías externas -denominadas políticas "factoriales"- deberían tener como orientación fundamental la potenciación de aquellas cualidades más atractivas, comunes a la PMI. Estas dicen relación con el aprovechamiento de las principales oportunidades de desarrollo, tales como la capacidad de modernización, la cooperación, la especialización y la subcontratación. Es posible agrupar el

---

y recursos desde el Estado a los agentes locales.
En el caso de Italia, esta concepción era explícita en los primeros gobiernos después del fascismo; el desarrollo de una clase de pequeños empresarios se consideró funcional a la estabilización democrática; veáse CEPAL, 1988.

tipo de mecanismos funcionales en torno a la política tributaria y de crédito, a la tecnología, al acceso al mercado y a la localización industrial, entrenamiento y comercialización.

Dentro de este marco cabe también el reforzamiento de las capacidades en lo que se refiere a la PMI y a la articulación entre ésta y los grandes grupos, que constituye un requisito y al mismo tiempo es un objetivo de la reestructuración industrial. Bajo este aspecto, es conveniente observar las trasformaciones que se están dando en los países industrializados en cuanto a organización y caracterización del empresariado, por efecto del desarrollo tecnológico y de las rápidas trasformaciones de los mercados: en ambos casos se tiende "a sustituir las relaciones jerárquicas verticales por las de cooperación de carácter horizontal". 67/ El objetivo consiste en crear un sistema productivo industrial flexible y capaz de adaptarse a los cambios rápidos en los patrones de demanda.

En relación con las políticas "sectoriales", en un contexto de articulación y ampliación de mercados, es posible seleccionar de manera tentativa algunos espacios productivos en los que se espera que la PMI tenga una participación destacada. En este caso, se necesita contar con criterios e instrumentos que permitan priorizar y seleccionar un conjunto de actividades que se constituirían en las receptoras privilegiadas de los programas de apoyo más selectivo en el campo financiero y tecnológico. El manejo de la demanda y su trasformación son temas importantes en relación con estas políticas; este instrumento puede dar impulso a los sectores de bienes de consumo, habitual y duradero. Además, la ampliación del mercado interno en este sentido es necesaria, y consecuencia de una política hacia una mayor equidad. La PMI puede ser favorecida por aquéllas políticas dirigidas a mejorarar el diseño de los productos, a la difusión de la

---

67/ CEPAL, 1988a, p.48.

tecnología y a la puesta en marcha de algunas líneas de producción con tecnologías 'de punta'.

El tercer aspecto está vinculado al papel del Estado y su relación con la economía. En la formulación de estrategias y políticas no sólo tiene sentido la posibilidad de proponer recomendaciones específicas, sino también la manera en que el Estado permite concertar a los distintos agentes que intervienen. En el plano de la estrategia industrial -marco de referencia para el desarrollo de la PMI-, se supone el reconocimiento de un sistema que permita la coexistencia entre una planificación participativa y el mercado 68/ : la primera adquiere importancia en la definición de las orientaciones fundamentales de mediano y largo plazo respecto de los programas de inversión en sectores estratégicos, en la preservación de las condiciones de equilibrio macroeconómico, en la definición de políticas sectoriales de fomento. El mercado, por su parte, cumple un papel importante como mecanismo a través del cual fluye información en el conjunto del sistema económico, para la adopción de decisiones descentralizadas, y para la resolución de tensiones o desajustes de corto plazo. En este caso, el papel del mercado ve debilitada su condición de mecanismo fundamental de asignación de recursos en aquellas áreas consideradas estratégicas, pero mantiene su condición de regulador a nivel de la economía descentralizada donde opera preferentemente la pequeña empresa.

La política de fomento a la pequeña empresa, situada en este contexto, evidentemente trasciende el campo meramente económico y se sitúa en el ámbito de las pautas, apreciaciones y motivaciones de los individuos y colectivos; ejemplo de ello es el papel central que le cabe al sistema educacional formal y a los medios de comunicación para reforzar las bases de un sistema empresarial eficiente, que estreche los lazos entre la población y la

---

68/ Ver Fajnzylber, 1983.

industria, que promueva el progreso técnico y las creatividades locales.

BIBLIOGRAFIA DE REFERENCIA

Ahluwalia, M. (1974): The scope for policy intervention, en Chenery et al., Redistribution with growth, Oxford University Press.

Alberti, G. y otros (1987): Pequeña industria e industrialización. Una comparación entre Argentina e Italia, con algunas notas acerca de Brasil. Boletin Informativo Techint, N. 248, Buenos Aires, 1987.

Anderson, D. (1982): Small industry in developing countries, World Bank Staff Working Papers, No.518, Banco Mundial.

Astorga, M. (1985): Lo que Chile puede aprender del esfuerzo japonés para desarrollar sus pequeñas y medianas empresas y fomentar sus exportaciones; Documento No.5, Departamento de Administración, Universidad de Chile.

Banco Mundial (1980): Chile: Encuesta sobre las pequeñas y medianas industrias, Banco Mundial/ONUDI, Informe No.10, febrero.

Bayce, R. (1984): El pequeño empresario industrial en el Uruguay y sus problemas, Cuadernos de CIESU, Ediciones de la Banca Oriental.

Bennholdt-Thomsen, V. (1979): Marginalität in Lateinamerika eine theoriekritik, Lateinamerika-Analysen und Berichte, 3.

Berger, S. y Piore, J. Michael (1980): Dualism and discontinuity in industrial societies, Cambridge University Press, Mass.

Bhalla, A. y J. Dilmus (1986): "Technological blending: frontiers technology in traditional economic sectors", Journal of Economic Issues, v.20, n.2, junio.

Bromley, R. (1985)" Planning for small enterprises in Third World cities, Pergamon Press.

Brusco, S. (1982): The Emilian Model: productive descentralization and social integration. Cambridge Journal of Economics, no.6.

Canadian International Development Agency (9185) Micro and small-scale enterprises (MSE)development in Latin America. An overview of strategie/policies, approaches and programs/pProjects, CIDA. Documento presentado a la Reunión Regional Latinoamericana sobre Fomento de la Pequeña Empresa, Quito, abril.

Castillo, M. (1986): El rol de la pequeña empresa en el desarrollo económico y social: Recuento y conclusiones, Materiales para discusión, CED, Santiago de Chile.

_____ y Cortellese, C. (1988): La pequeña y mediana empresa en el desarrollo industrial: experiencias y perspectivas para América Latina, Revista de la CEPAL, N.34, 1988.

CEPAL (1985): Crisis y desarrollo:presente y futuro de America latina y el Caribe. Reunión de expertos sobre crisis y desarrollo de America Latina y el Caribe, Vol.1, 2, 3, 29 abril mayo.

_____(1986): Hacia nuevas modalidades de cooperación económica entre America Latina y el Japon, Cuadernos de la CEPAL, N. 51.

_____ (1988): El proceso de desarrollo de la PME y su papel en el sistema industrial: el caso de Italia. Cuadernos de la CEPAL, N.57.

_____(1988a): Restricciones al desarrollo sostenido en America latina y el Caribe y requisitos para su superación. XXII período de sesiones, Rio de Janeiro, 20 - 27 abril.

CEPAL/ONUDI (1985): Empresas estatales y privadas nacionales y extranjeras en la estructura industrial de America Latina. Industrialización y desarrollo tecnológico, N. 1, septiembre.

_____(1986): Italia: La importancia de la pequeña y mediana empresa en el desarrollo industrial. Industrialización y desarrollo tecnológico, Informe No.2, CEPAL.

_____(1986b): El papel de la pequeña y mediana empresa (PME) en la estructura industrial de los países de América Latina: Una comparación con el caso de Italia. Industrialización y desarrollo tecnológico, No.3, CEPAL.

Cohen, W., R. Levin y D. Mowery (1987): Firm size and R & D intensity: a re-examination. The Journal of Industrial Economics, vol. 35, N. 4, junio.

Cornia, G. (1987): Ajuste a nivel familiar: potencial y limitaciones de las estrategias de supervivencia. En Cornia, G., R. Jolly y F. Stewart, Ajuste con rostro humano, Siglo XXI de España.

Cortellese, C. (1986): I modelli di industrializzazione in America Latina. Politica Internazionale, N.8-9, agosto-septiembre.

Cortez, M., A. Berry y A. Ishag (1987): Success in small and medium scale enterprises. The evidence from colombia, Banco Mundial.

De Soto, H. (1987): El otro sendero. La revolución informal, Ed. Sudamericana, Buenos Aires.

Estrada, F. y M. Masi (1983): El empresariado latinoamericano: algunos aspectos, CIEDLA.

Evans, D. (1987): The relationship between firm growth, size, and age: estimates for 100 manufacturing industries. The Journal of Industrial Economics, vol. 35, N. 4, junio.

Fajnzylber, F. (1983): La industrialización trunca de America Latina, Ed. Nueva Imagen, 1983.

_____(1987): Las economías neo-industriales en el sistema centro - periferia de los ochenta. Coloquio "El sistema centro-periferia: presente y perspectivas", Madrid.

Fuà, G. (1983): Rural industrialization in later developed countries: the case of northeast and central Italy. Banca Nazionale del Lavoro, Quarterly Review, no.147, diciembre.

FUNDACOMUN, ILDIS, CORDIPLAN (1978): La pequeña empresa en el desarrollo de América Latina.

García, A. (1984): Industrialización para el desarrollo equitativo. Monografía sobre Empleo \39, PREALC/ISS.

Goméz, N. (1986): "La importancia económica y sociopolítica de la PME en Brasil. Contribuciones, N. 2.

Guerguil, M. (1988): Algunos alcances sobre la definición del sector informal. Revista de la CEPAL, N. 35, Agosto 1988.

Ho, P.S. (1980): Small-scale enterprises in Korea and Taiwan, World Bank Staff Working Paper, No.384, Washington, D.C., 1980.

Hoselitz, B.F. (1959): Small industry in underdeveloped countries". Journal of Economic History, vol. 19.

Hosono, A. (1976): Industrialización y empleo: experiencia en Asia y estratégia para América Latina". Revista de la CEPAL, segundo semestre.

Ikonicoff, M. (1987): La industrialización del Tercer Mundo en la prueba de los grandes cambios. El trimestre económico, Vol. LIV (1).

Ikonicoff, M. (1986): La economía subterránea y el sistema ecónomico mundial: la experiencia de los países de la Europa mediterránea. El trimestre económico, no.290, México.

INASET (1987): Pequeña y mediana industria en Bolivia. Situaciones y perspectivas 1978-1982. La Paz, 1987.

INSOTEC (1986): Pequeña y mediana industria en el Ecuador. Situación y politica de fomento 1978 - 1982, Quito.

Jacobsson, S. y J. Sigurdson, (1983): Technological trends and challenges in electronics. Dominance of the industrialized world and responses in the Third World, Research Policy Institute, Lund, Suecia.

Jacobsson, S. (1985): Technical change and industrial policy: the case of computer numerically controlled lathes in Argentina, Korea and Taiwan. World Development, v.13, n.3, marzo.

JUNAC (1986): La pequeña industria en Venezuela. Situación y perspectivas, J/DI/101.

_____(1987): La pequeña industria en el Perú, J/DI/19.

Kaplinsky, R. (1983): Firm size and technical change in a dynamic context. The Journal of Industrial Economics, vol. 32, N. 1, septembre.

_____(1985): Electronic-based automation technologies and the onset of systemofacture: implications for Third World industrialization. World Development, v.13, n.3, marzo.

Kumar, M.S. (1985): Growth, acquisition activity and firm size: evidence from the United Kingdom. The Journal of Industrial Economics, vol. 33, N.3, marzo.

Levitsky, J. (1986): Review of World Bank lending to small enterprises, Banco Mundial, Industry Finance Series, vol.16, julio.

Lewin, A. (1985): The dialectics of dominance: petty production and peripheral capitalism. Planning for small enterprises in Third World cities. Ed. R.Bromley.

Liedholm, C. and D. Mead (1987): Small scale industries in developing countries: empirical evidence and policy implications. MSU International Development, paper N. 9, Michigan State University.

Little, I.M.D. (1987): Small manufacturing enterprises in developing countries. The World Bank Economic Review, vol. 1, N. 2.

Mazumdar, D. (1980): A descriptive analysis of the role of small-scale enterprises in Indian economy", Banco Mundial, mimeo.

Meller, P. (1976): Efficiency frontiers for industrial establishments of different size. Explorations in Economic Research, vol.3, No.3, verano.

Mizala, A. (1985): Liberalización financiera y quiebras de empresas industriales: Chile 1977-1982, Nota Tecnica N. 67, CIEPLAN.

Muñoz, O. (1986): Chile y su industrialización. Pasado, crisis y opciones, CIEPLAN.

OECD (1982): Innovation in small and medium size firms, Paris,

OIT (1972): Employment incomes and equality: a strategy for increasing productive employment in Kenya, Ginebra.

ONUDI-SECOFI (1984): Industria pequeña y mediana en México, ONUDI.

PREALC (1982): Planificación del empleo.

Pavitt, K., M. Robson y J. Townsend (1987): The size distribution of innovating firms in the UK: 1945-1983. The Journal of Industrial Economics, vol. 35, N. 3, marzo.

Pérez, C. (1985): "Microelectronics, long waves and world structural change: new perspectives for developing countries. World Development, v.13, n.3, marzo.

Sanchez, C.E. (1988):La pequeñna y mediana empresa industrial en Bolivia: un diagnostico y recomendaciones de politica. UDAPE -Unidad de Analisis de Politicas Economicas - Ministerio de planiamiento, La Paz, 1988.

Secretaría de Planificación (1984): La pequeña industria y la generación de puestos de trabajo, Proyecto Gobierno Argentino/PNUD/OIT.

Schmitz, H. (1980): Accumulation and employment in small-scale manufacturing: case studies from Brazil, IDS, Universidad de Sussex.

_____(1982): Growth constraints on small-scale manufacturing in developing countries: a critical review. World Development, vol.10, No.6.

_____(1982a): Manufacturing in the backyard. Case studies on accumulation and employment in a small-scale Brazilian industry, Frances Pinter, Londres.

Schumacher, E.F. (1973): Small is beautiful, Blond and Briggs, Londres.

Secchi, C. (1985): El papel de las empresas pequeñas y medianas en el mejoramiento de la estructura productiva de los países en desarrollo. Revista de la CEPAL, no.27, diciembre.

Staley, E. y R. Morse (1968): Industrias pequeñas para países en desarrollo, Ed. Roble, México.

Steel, W. y Y. Takagi (1983): Small enterprises development and the employment-output trade-off". Oxford Economic Papers, vol. 35, N. 3, noviembre.

Stewart, F. (1977): Technology and underdevelopment, MacMillan, Londres.

_____(1985): The fragil foundations of the neoclassical approach to development", Journal of Developmente Studies, vol. 21, n. 2, enero.

Stewart, F. y P. Streeten (1971): Conflicts between output and employment obiectives in developing countries. Oxford Economic Papers, julio.

Storey, J. ed. (1983): The small firm: an international survey, ed. Croom Helm, Londres.

Stöhr, W. (1986): Regional innovation complexes. Papers of the Regional Science Association, vol. 59.

Tavares, M.C. y L. Coutinho (1985): La industrialización brasileña recientes: impasse y perspectivas. Economia de America Latina, CIDE/CET.

Tokman, V. (1978): An exploration into the nature of informal-formal relationships. World Development, vol. 6, N.9/10, sept./octubre.

_____((1987): El sector informal: quince años después. El trimestre economico, septiembre.

Touraine A. (1987): Actores sociales y sistemas politicos en América Latina, PREALC.

United Nations-ECA (1985): Small industry bulletin for Asia and the Pacific.

Vuskovic, P. (1985): Debates actuales sobre el desarrollo industrial de America Latina. Economia de America Latina, CIDE/CET.

White, L. (1978): The evidence on appropriate factor proportions for manufacturing in less developed countries: a survey. Economic Developmente and Cultural Change, vol. 27, N. 1. octubre.