
**PEQUEÑAS Y MEDIANAS
INDUSTRIAS
O LA PARÁBOLA DE LILIPUT**

Alvaro Zerda
Nicolás Rincón

Alvaro Zerda es Profesor Asociado de la Universidad Nacional,
Coordinador del Área de Industria y Tecnología
de la Maestría en Economía, Facultad de Ciencias Económicas
y Nicolás Rincón es Asistente de Investigación.

Resumen

Alvaro Zerda, Nicolás Rincón. "Pequeñas y medianas industrias o la parábola de Lilibut", *Cuadernos de Economía*, v. XV, n. 25, Bogotá, 1996, páginas 7-31.

Con el cambio del modelo de producción de los últimos tiempos, las industrias pequeñas y medianas (PMI) y las microempresas son objeto de mayor análisis en la literatura económica, y los gobiernos les prestan más atención en sus estrategias de desarrollo. Sin embargo, para explicar su éxito se acude a las posiciones neoliberales y el estudio de las PMI se transforma en una argumentación en pro del libre mercado.

Este artículo busca precisar los términos del análisis. Resalta la heterogeneidad de esas unidades productivas y establece los elementos comunes que permite tratarlas como un universo con cierto grado de coherencia no ajeno a los fenómenos socioeconómicos en conjunto. Además, compara diferentes tipos de PMI para entender mejor su comportamiento y sus potencialidades como factor para el desarrollo de la sociedad.

Abstract

Alvaro Zerda, Nicolás Rincón. "Small and Medium Industries or the Parable of Lilliput", *Cuadernos de Economía*, v. XV, n. 25, Bogotá, 1996, pages 7-31.

With the changing model of production in recent years, small and medium industries (SMI) and microenterprises are the object of greater analysis in the economic literature, and governments are paying more attention to them in their development strategies. However, neoliberal positions have been used to explain their success, and the study of the SMI is turned into an argument in favor of the free market.

This article seeks to define the terms of analysis. It emphasizes the heterogeneity of those productive units, and establishes the common elements which allow it to be treated as a universe with a certain degree of coherence not separate from socioeconomic phenomena as a whole. In addition, it compares different types of SMI in order to better understand its behavior and its potential as a factor in societal development.

INTRODUCCIÓN

La economía convencional ocupa un lugar problemático en el conjunto de las ciencias sociales pues pretende pertenecer a otro plano, aquel en el cual la física se ubica como uno de los dominios más respetables. Su pretensión es alejarse de las ciencias sociales utilizando una metodología positivista y vistiéndose con un ropaje de autoridad —el análisis marginal— que no siempre le viene bien a su verdadera talla: la economía convencional se ve a sí misma como un gigante en Liliput, país poblado por las ‘otras economías’ y demás ciencias sociales, todas ellas de menor envergadura.

En ella está la actitud ‘neutra’ en el consumo, relación simple entre un individuo y un bien; ahí se encuentran la posibilidad de analizar los fenómenos económicos sin filtrar juicios de valor y la retribución ‘justa’ que la competencia perfecta reconoce a cada factor... En un solo movimiento, esta economía pretende saltar al campo de las ciencias ‘puras’.

Sin embargo, ya no respira ese ambiente de exactitud, de neutralidad, no se topa fácilmente con esa idea, común en los tiempos en que dominaba la física mecánica, de construir una ciencia que explique los fenómenos sin márgenes de error. Y puesto que no encuentra eco a sus ambiciones, debe retomar sus pasos, utilizar su lenguaje exclusivo para poder comunicarse, ser escuchada y escuchar, reconocer la múltiple dimensión de los fenómenos que estudia y aceptar sin malicia que “la economía, en sí, es evidente que no existe [Braudel 1985, 12].

El abordaje de las pequeñas y medianas industrias (PMI) en la economía convencional ha estado impregnado de ese ‘tufillo’ de seudoprecisión que da el análisis marginal. Se las enclaustra en las curvas de eficiencia que a su vez las convierten en el paradigma de la producción en com-

petencia perfecta, lejos del mundo real de las mega y meso corporaciones que cohabitan con unidades empresariales de diversos tamaños, racionalidades y determinaciones.

Otras perspectivas teóricas han estudiado las PMI desde una postura conceptual menos pretenciosa y más efectiva a la hora de establecer los alcances analíticos y prácticos de este segmento de la producción.

En este trabajo se presenta una reflexión sobre el estatus teórico y empírico de la empresa 'no grande', contrastando las diversas formas en que la literatura especializada se ha ocupado del tema. La primera sección trata de precisar el ámbito conceptual de las PMI; la segunda intenta reconstruir la historia de la pequeña unidad productiva, tanto en el campo de la teoría como en el de la práctica; en la tercera sección se revisan tanto los problemas de definición como los diversos tipos de PMI; la sección final, más que una conclusión, constituye un intento por identificar posibles sendas de investigación.

ÁMBITO CONCEPTUAL DE LAS PMI

¿Cómo entender la oleada de estudios en amplia gama académica y la proliferación de políticas enfocadas hacia las PMI desde los años ochenta? Se necesita partir de una definición para encadenar los argumentos: la industria puede concebirse como un espacio socioeconómico en el que se buscan, por medio de la producción de bienes manufacturados y el uso de herramientas complejas, altas tasas de rendimiento de una inversión. (El enfoque neoclásico hablaría de un espacio económico y de la maximización de beneficios, mientras uno marxista sería más explícito en el papel que juegan las relaciones sociales como generadoras de plusvalía, por tomar sólo dos ejemplos.)

La aparente generalidad de tal definición destaca en el concepto de industria la falta de alusión al tamaño: grande o chica, la industria se define en forma independiente. De aquí se podría trazar una elipse bastante larga y concluir que el tamaño no es significativo en el análisis industrial. Sin embargo, la facilidad con que se llega a este resultado va en contravía de esa gran cantidad de trabajos que han cubierto las dos últimas décadas con estudios ligados al tamaño de las unidades productivas, la industria entre ellas.¹ ¿A qué se debe, entonces, que la preocupación sobre el tema haya

1 Conviene tener presente la diferencia entre sector informal, microempresa, y pequeña y mediana empresas. El análisis convencional no hace ninguna diferenciación y con ello se tiende a confundir, entre otras cosas, el estatus socioeconómico que cada unidad ocupa en el diseño de políticas para el empleo o el desarrollo.

perdurado durante un lapso de tiempo así de considerable? ¿Es necesario ampliar la anterior definición de industria?

Al considerar las distintas industrias, se establece un criterio de organización, bien en términos de productos o del uso de éstos (bienes de producción o de consumo final), bien en términos de la naturaleza de la actividad, o bien en términos del tamaño de la industria. De esta forma, la definición primaria junto con unos parámetros de clasificación captan la lógica común que mueve a cada industria tanto como las diferencias entre ellas. Sin embargo, para completar el cuadro hace falta observar las interrelaciones industriales, la manera en que las industrias entran a operar en conjunto.

En este campo es pertinente analizar el poder que tiene cada industria sobre las demás y las consecuencias económicas de tales relaciones. Los neoclásicos, como se sabe, elaboran su concepción bajo el supuesto de que no existe ninguna clase de predominio, es decir, que no existe más poder que el que tiene la mano invisible de la competencia perfecta.² Las críticas postkeynesianas resaltan lo absurdo de dicha posición y, a la vez, consideran las estructuras de mercado de carácter concentrado. La tradición marxista también asume dichas desigualdades industriales y concluye que la acumulación capitalista conduce necesariamente a la concentración y centralización del capital o, en otras palabras, al incremento del poder en pocas manos, junto con la extinción gradual de las demás industrias.

Como se ve, la consideración del movimiento transforma la definición de industria con que se partió:³ no basta con el estudio de una industria aislada (entre otras cosas porque no es real): hay que incluir una explicación de las interrelaciones industriales las cuales pueden revestir distintas formas: de igualdad, de predominio único o compartido, de jerarquías, etcétera. En este contexto se puede, entonces, entender el interés por el tamaño de la industria. En general, se entiende el tamaño de las industrias, entre otras cosas, como determinante de la estructura industrial e, incluso, del poder (a mayor tamaño mayor poder). Sin embargo, ésta no es sino una exposición rudimentaria del problema.

Después de muchos rodeos se encuentra el 'poder', término ajeno a la economía. Pero no sólo este término, también la concepción del tiempo

2 Consecuencia directa de rechazar la relación entre economía y sociedad.

3 Considerar la industria en el tiempo conduce necesariamente a tener en cuenta las transformaciones, a pesar de que la lógica de obtener ganancias se mantiene. Eso explica que la competencia perfecta sea un esquema teórico esencialmente atemporal, pues no da cabida a los cambios.

y del movimiento obligan a la economía a retornar a sus dominios. Nada mejor, para sopesar la fuerza que tiene este llamado, que observar el mismo término de PMI. Si la economía pudiera establecer un criterio único para el estudio de los fenómenos que la ocupan, su tarea se haría bastante fácil. En el caso de las PMI, la discusión avanzaría un gran trecho si se pudiera responder, sin márgenes de desacuerdo, a las siguientes preguntas: ¿pequeña y mediana respecto a qué? ¿Es pequeña la industria cuyos procesos de trabajo involucran pocos medios de producción de alto valor, o pocos trabajadores, o una producción limitada? Por más triviales que parezcan las preguntas, su definición es determinante para el tratamiento del fenómeno: una unidad productiva pequeña en términos de la participación de los medios de producción no puede alejarse de la artesanía y, sin embargo, paradójicamente, es grande en cuanto a la participación de la fuerza de trabajo en el proceso (y viceversa).

Así, considerar las participaciones de un elemento en el conjunto para definir la pequeña industria complica el problema: todo término puede invertirse para hacer referencia a su contrario. Se resolvería tal problema si se hablara de cantidades absolutas, sin preocuparse por las participaciones, pero se llegaría a otro: ¿a partir de dónde o de qué es pequeña una industria? Cualquier criterio que se escoja no puede ser general, pues en un sector industrial, compuesto de unidades que exigen grandes inversiones en medios de producción (o lo contrario, si se quiere), las industrias pequeñas pueden ser normalmente más grandes que en otros sectores.

Entonces, a partir de la notoria heterogeneidad de la realidad industrial sólo se puede derivar, de modo temporal, una clasificación relativa: por tamaños. La pregunta es: ¿cómo trabajar sobre una realidad que imposibilita el análisis montado sobre criterios únicos? *Flexibilidad*, esa es la respuesta que siempre han dado las ciencias sociales y que físicos como Prigogine reconocen como un aporte de éstas a las ciencias 'exactas'.⁴ Se debe reconocer la heterogeneidad.

4 Así plantea Prigogine: "Resulta evidente que este nuevo enfoque aúna ciencias y humanidades. Tradicionalmente, las ciencias se ocupan de universales, y las humanidades de acontecimientos. En la actualidad es la interpretación humanista de la naturaleza en términos de acontecimientos lo que se difunde en la propia ciencia. Por lo tanto, no es sorprendente que algunos conceptos que recientemente han sido puestos de relieve encuentren explicación simultáneamente en las ciencias y las humanidades" [Prigogine 1993, 181].

LA HISTORIA DE LA PRODUCCIÓN EN ESCALA REDUCIDA

Es erróneo creer que el interés actual por la producción a escala reducida obedece a su aparición súbita. La historia del capitalismo comienza con la articulación de la producción artesanal a la dinámica comercial a través del sistema de anticipos [Braudel 1992], traducción de la palabra alemana *Verlagssystem*, vital para los historiadores germanos. En ella, el artesano se subordina al comerciante quien le otorga un salario y las materias primas sobre las que va a trabajar. Ese es el rasgo principal de tal relación. El papel del comerciante no se asimila aún al del capitalista, pues no controla los procesos productivos y fija su interés en el comercio.

Al respecto, se debe anotar que tal relación, embrión del capitalismo, se sirve del tamaño de la unidad productiva: el mercader no tiene la capacidad de realizar cuantiosos anticipos, puesto que el grueso de su circulante está comprometido en la actividad mercantil. Además, la producción artesanal hace más fácil no sólo su financiación sino también su control indirecto.

No obstante, la dinámica productiva terminará arrancando al comerciante de la órbita mercantil para vestirlo con las ropas de un nuevo personaje: el capitalista. Eso traerá consigo la vinculación de más trabajadores a los procesos productivos que los usuales en la producción artesanal. En palabras de Marx: "Con la cooperación de muchos obreros asalariados, el mundo del capital se convierte en requisito indispensable del propio proceso de trabajo, en una verdadera condición material de producción" [Marx 1959, 266].

El tamaño reducido con el que toma impulso el capitalismo se convierte, con el tiempo, en una verdadera traba para la reproducción ampliada del capital: "Al alcanzar cierto grado de desarrollo, su propia base técnica estrecha, hízose incompatible con las necesidades de la producción que ella misma había creado" [Marx 1959, 300]. Existe, entonces, una evolución en escala de la producción: del artesanado a la manufactura y, finalmente, a la gran industria. Esta industria permite concentrar un número considerable de obreros bajo un mismo techo; se reduce así al mínimo el tiempo muerto de la producción, se ahorran espacio y capital en infraestructura y, gracias a la cooperación, se crea una fuerza de trabajo colectiva que genera una mayor producción que la proveniente de la suma de cada trabajador aislado.

En fin, la gran industria crea un sinnúmero de ventajas llamadas, comúnmente, economías de escala. Pero el lazo entre tamaño y menor costo por unidad producida no es automático ni aparece espontáneamente. Surge tan sólo cuando el capitalista cuenta con un volumen de

capital suficiente para ampliar su industria o fundar una de tamaño superior a la media. Las economías de escala surgen únicamente con un capital mayor al común y eso implica reconocer una diferencia en el poder económico de los capitalistas.⁵

Dicho de otra manera, la posibilidad de crear empresas de mayor tamaño proviene de la discrepancia entre capitalistas que a su vez señala una situación de competencia imperfecta. A esto responde la dificultad que ha tenido la teoría neoclásica para explicar situaciones en las cuales los rendimientos no son decrecientes a medida que se aumenta la producción en el corto plazo, y la importancia que ha tenido el estudio de estos rendimientos para criticar la noción de competencia perfecta.

El tamaño de una empresa, entonces, tiene incidencias no sólo sobre el costo del producto; también supone una estructura de mercado distinta a la de competencia perfecta pues, si así lo quieren, las grandes industrias pueden utilizar sus ventajas para desplazar a las que se encuentran en una situación difícil. De esta manera se explica la tendencia del capitalismo a la concentración y centralización del capital.

Sin embargo, se requieren ciertas condiciones para que haya producción a gran escala sin una crisis de acumulación. Fueron precisamente esas condiciones las que abarcaron toda la etapa de posguerra conocida como período fordista, término acuñado por Gramsci y utilizado por la escuela de la Regulación.⁶

El fordismo es la combinación de los principios administrativos de tiempos y movimientos de Taylor, aplicados sobre un sistema automático de producción con la implementación de un aumento gradual del consumo que impide las crisis de sobreproducción [Lipietz 1992, 94]. Los aumentos de la producción se cruzan con un aumento del consumo y eso permite la instauración de estructuras de mercado oligopólicas que se basan en las economías de escala. En palabras de Aglietta:

El fordismo es un claro ejemplo de la tesis marxista de que la división técnica del trabajo está determinada por la intensificación de la división social del trabajo. Caracteriza un nuevo estadio de la regulación del capitalismo, el del régimen de acumulación intensiva, en el que la clase capitalista intenta gestionar la reproducción global de la fuerza de trabajo asalariado a través de la íntima articulación de las relaciones de producción y las mercantiles, a través de las cuales los trabajadores asalariados adquieren

5 Si todos los capitalistas pudieran aprovecharlas al mismo tiempo, las economías de escala no se podrían observar.

6 Lo que no quiere decir que las grandes industrias aparecieran únicamente en este período.

sus medios de consumo. El fordismo es, pues, el principio de una articulación del proceso de producción y del modo de consumo, que instaura la producción en masa, clave de la universalización del trabajo [Aglietta 1988, 94].

¿Cómo entender, en este panorama, tanto la aparición de las PMI como el interés suscitado por ellas? Bajo el fordismo, toda industria de tamaño reducido sólo puede 'sobrevivir' si lo aumenta gradualmente.⁷ De lo contrario, no puede sostener la presión de la competencia de grandes unidades productivas. De manera que su aparición y el interés generado se ligan a su posibilidad de crecer. En este horizonte se mueven, durante las décadas del cincuenta y sesenta, los primeros estudios y políticas centrados en las PMI. Unos y otras tienen asiento preferencialmente en los países en vías de desarrollo⁸ en los cuales no se percibe la presencia real de un fordismo puesto que no se encuentra un sistema articulado de producción en masa, bien porque no se dan incrementos graduales de la demanda sino altas tasas de explotación —taylorización primitiva—, bien porque el sistema es apéndice del fordismo de los países desarrollados, un *fordismo periférico* [Lipietz 1992].

Los primeros trabajos que sirvieron de base a las políticas de promoción de las PMI tuvieron fuerte influencia de las tesis del desarrollo dual. Según este enfoque, los países en vías de desarrollo tenían dos sectores bien diferenciados: uno moderno y otro atrasado. Gracias a una tecnología avanzada, el moderno podía aumentar gradualmente el empleo y la producción; el atrasado, que producía bajo condiciones tecnológicas artesanales y por tanto generaba relaciones sociales de producción distintas a las del sector moderno, abrigaba la población sobrante.⁹

En ese contexto, las pequeñas unidades se entendían como no modernas y el objetivo era articularlas al sector moderno. Las unidades campesinas se analizaban del mismo modo que las pequeñas industrias: ambas tenían bajos niveles de tecnificación y eso las obligaba a sobreexplotar la fuerza de trabajo para reducir los costos y vender a bajos precios. Además, se señalaba que sus productos abastecían a las clases populares [Anif 1979].

Esa dualidad, que también comparten los estudios sobre la informalidad, da pie a un análisis sencillo e impide, al tiempo, ver cualquier clase

7 De lo contrario no serían pequeñas, pues no existen industrias que las superen en tamaño.

8 Debido a que se buscaba la creación de una estructura industrial regida por grandes empresas y a que el patrón tecnológico vigente reforzaba ese propósito; véase Boyer [1988].

9 Esta visión se proyectaba también a la relación entre países, en lo que se denominó 'teoría de la dependencia' [Sunkel y Paz 1978].

de heterogeneidad:¹⁰ modernizar la economía implica promover las pequeñas unidades productivas para transformarlas con el tiempo en unidades de extensión considerable. Es suficiente, para ello, brindar los créditos que les permitan ampliar su tamaño¹¹ y modernizar la producción. En esa idea se inscriben las políticas llevadas a cabo en Argentina (1950), México (1954), Venezuela (1959), Ecuador (1961), Chile (1963) y Brasil (1965).¹²

El interés por la pequeña industria tuvo dos enfoques: en el largo plazo desaparecería el sector atrasado porque la economía moderna, con su dinámica, terminaría abrazando al conjunto de la población (era una visión negativa del sector); o la pequeña industria era la solución a problemas de empleo e ingreso y, en general, a problemas sociales que el capitalismo no solucionaba por su lógica de exclusión. Esas dos tendencias, aunque encontradas, compartían la visión dual que se tenía sobre las sociedades de los países en vías de desarrollo. La cuestión era, más que conceptual, práctica: ¿incentivar o no las pequeñas unidades productivas? En general, las políticas latinoamericanas que aparecieron en esta década parecen respaldar la idea de promover su desarrollo, aunque los resultados obtenidos demuestran otra cosa.

China fue uno de los países más comprometidos con el desarrollo de las pequeñas unidades.¹³ La mayoría de su población ha vivido en el campo, y eso generaba serios problemas a la hora de consolidar el plan de desarrollo industrial: seguir la vía soviética de industrialización pesada y a gran escala implicaba un traumatismo social de dimensiones preocupantes. China optó, entonces, por un desarrollo industrial que fuera de menos a más para articular el conjunto de la población a la industrialización [Bettelheim 1974]. Y este 'de menos a más' se extendía también al tamaño. "Desarrollar simultáneamente las grandes, medianas y pequeñas empresas" fue el lema guía para la modernización de la agricultura y la industria.¹⁴ Mao Tse Tung condensó así esta política:

10 González [1985] señala la dificultad de sostener la tesis dualista en un ambiente en que tanto las grandes como las pequeñas industrias tienen características comunes, en lo que coincide con Lautier *et al.* [1991].

11 Siguiendo de cerca la idea de que el problema es la desigualdad de capitales.

12 Para una descripción más detallada, ver Uribe-E. [1993].

13 Llama la atención la indiferencia que muestra la literatura económica frente a este caso, de particular interés para el estudio de las PMI, que contrasta con la riqueza analítica que ofrece. Pareciera que sólo se estudia lo exitoso, como el caso Taiwán, sobre el cual abundan las reseñas.

14 Separación que no era tajante, pues la idea era lograr comunidades que se autoabastecieran para no generar discrepancias entre lo rural y lo urbano.

Debemos construir progresivamente un cierto número de empresas modernas, de grandes dimensiones, para dar a nuestra industria el esqueleto sin el cual le será imposible, en algunas décadas, transformar nuestro país en uno moderno de gran empuje industrial. Sin embargo, para la mayoría de nuestras empresas, no es éste el género de construcción que se impone: es necesario crear más empresas de dimensiones medianas, y también utilizar plenamente la base industrial legada por la sociedad pasada, trabajar lo más económicamente posible y hacer más cosas con menos dinero (citado por Golfín [1971]).

Así, en China o en Latinoamérica, sectores atrasados, desarrollo, sectores modernos, son eslabones de la misma cadena causal: es preciso hacer crecer las unidades productivas para que sean modernas. Esta es, en síntesis, la lógica que articuló las primeras políticas sobre las pequeñas industrias. Todas debían crecer si el propósito era contribuir con el desarrollo económico. Las PMI eran adolescentes.

Sin embargo, China, un país socialista, se oponía un poco al marxismo ortodoxo, para el cual el desarrollo de las fuerzas productivas significaba la consolidación de grandes industrias que permitían generar grandes volúmenes de producción y congregar a los trabajadores. Las PMI seguían considerándose un embrión de la gran industria. Pero la pequeña industria también podía observarse como un espacio donde el ejército industrial de reserva lograba sobrevivir al autoemplearse.¹⁵ China concibe desde este punto de vista a la pequeña unidad productiva, además de ver su posibilidad de crecimiento.

Pero esa concepción, enmarcada en la regulación monopolística que implica el fordismo, en el caso capitalista, se transforma en el mismo instante en que el fordismo comienza a languidecer. A partir de la segunda mitad de los sesenta, los seguidores de la noción de las PMI adolescentes son cada vez menos y se abre paso otra visión ligada a las nuevas realidades económicas.

Marcada por la crisis de rentabilidad, la crisis del fordismo, que el regulacionismo ha explicado como efecto de los aumentos salariales (estrangulamiento de los beneficios) o como efecto de una disminución de la productividad que marcaba el declinamiento de la tecnología de la producción en cadena (aumentos del capital constante en la composición orgánica del capital sin incrementos en la productividad), se expre-

15 "Hay tres subconjuntos en el ejército industrial de reserva: la masa de productores precapitalistas y autoempleadores: campesinos independientes, artesanos, comerciantes, profesionales, capitalistas medianos y pequeños; la masa de amas de casa (y, en menor grado, de niños); y la masa de autoasalarados, que potencialmente pueden ser lanzados de sus empleos" [Mandel 1987, 377].

só en la crisis de la gran empresa.¹⁶ La inflación y el desempleo, que se suponían inversamente proporcionales, aparecen conjuntamente. El sistema socioeconómico vigente desde la segunda guerra mundial encuentra un virus que le carcome. El símbolo de la Gran Industria puede ser derribado y, momentáneamente, las PMI pierden su funcionalidad: el desempleo creciente y el asomo de nuevas tecnologías se encargarán de crearle un nuevo papel.

Las PMI aparecen en el remozado ambiente a la manera de espacios de producción capaces de solucionar el desempleo y de mantener, por tanto, niveles de ingreso más favorables a los que se darían en caso de no existir. Es la primera visión de las PMI en el panorama actual. En ella se mezclan elementos de ruptura y de continuidad con el fordismo sin un claro predominio de unos sobre los otros (lo que daría inicio al debate ¿postfordismo o neofordismo?).

Aunque puede seguirse el juego de la lógica de los sectores atrasados-avanzados, hoy se le otorga a la pequeña unidad productiva un papel más positivo: ella amortigua la crisis. Pero el movimiento hacia una concepción más optimista no es completo. Se reconoce que dichas unidades, por tener niveles de productividad muy bajos, no solucionan la crisis, sólo la apaciguan. Una visión más positiva exige la incorporación de un factor que enfrente los bajos niveles de productividad.

Las nuevas tecnologías de la información pueden ser ese factor. Ellas no necesitan grandes espacios para operar, permiten la descentralización del proceso de producción gracias a su alto grado de flexibilidad y, también, la incorporación de tecnologías blandas enfocadas hacia la flexibilidad de la producción y de la organización. Por esta vía se llega

16 La explicación de la crisis de rentabilidad por al estrangulamiento de beneficios está basada en un simple análisis de la oferta y demanda de trabajo donde, *ceteris paribus*, el salario se incrementa gradualmente hasta un punto en el cual los aumentos en la productividad se hacen menores [Aglietta 1988]. Esta explicación ignora la existencia de un ejército industrial de reserva (que impide relacionar incrementos de demanda de fuerza de trabajo con aumentos salariales), la división de la inversión entre medios de producción y fuerza de trabajo (lo que no permite relacionar aumentos en los salarios proporcionales a los aumentos en la inversión) y los cambios en la composición técnica del capital en favor de los medios de producción a medida que se acumula (que cuestionan la relación directa entre aumentos de inversión y aumento de demanda de trabajo). Al caracterizar la crisis como un deterioro de la productividad del trabajador, efecto de la demanda creciente que hace subir los salarios, esta explicación no hace más que corroborar que "el juego de la ley de oferta y demanda de trabajo, erigida sobre esta base, viene a poner remate al despotismo del capital" [Marx 1959, 542].

rápida a una concepción totalmente optimista de la pequeña unidad productiva: genera empleo e ingresos y tiene una gran productividad, todo eso ligado a la gran capacidad empresarial que permiten los espacios reducidos.¹⁷

Se completa entonces la transformación conceptual: de adolescente, primera visión predominante en los años 50 y 60, la pequeña industria pasa a ser generadora de empleo, segunda visión que abarca del setenta; y, finalmente, se convierte en unidad productiva de gran dinamismo, concepción impulsada en los ochenta.

En la mayoría de los estudios sobre el tema se reconocen como pioneros de la segunda concepción a la misión que la Organización Internacional del Trabajo realizó en Kenia en 1972 y al estudio de David Birch sobre la generación de empleo en Estados Unidos [1979]; y el tercer enfoque se liga al trabajo de Piore y Sabel [1984] acolitado por otro, más ideológico, de Schumacher [1983].

Con la superación (parcial) del fordismo, las PMI reencuentran el papel protagónico que tuvieron en los albores del capitalismo y permiten, con ello, cuestionar el papel de la gran industria. Se suponen unas PMI dinámicas, capaces de marcar una nueva división industrial en cuanto a la articulación de las industrias y su tamaño: la especialización flexible. Este retorno al viejo protagonismo le hace posible a la economía convencional revivir las tesis de la competencia perfecta, enterradas, como se vio, por las economías de escala y las estructuras oligopólicas que conformaban la mayor parte de la realidad fordista. A las economías de escala se les contraponen las de economías de alcance:¹⁸ una empresa disminuye el costo unitario del producto en proporción directa al número de artículos diferenciados que fabrica, gracias a que ahorra el capital que antes se necesitaba para elaborarlos por separado. La posibilidad que tiene una empresa de diferenciar el producto y de fabricar varias mercancías, gracias a la flexibilidad que ofrecen las nuevas tecnologías, se convierte en el punto de apoyo de las PMI.

Las consecuencias ideológicas de este movimiento en favor de las PMI son inmediatas y, con la aceptación implícita de ideas sin argumentación, truecan la pretensión de estudiar 'objetivamente' el fenómeno. Se indica la inoperancia del Estado frente a la solución del problema del empleo y a la vez se glorifica el papel de la iniciativa que reencarna en

17 Este hecho se ha interpretado como una relación exclusiva entre PMI y nuevas tecnologías, como hacen Piore y Sabel [1984].

18 En la literatura sobre el tema, el término *scope* también se traduce como variedad o cobertura.

las PMI.¹⁹ El mercado demuestra una vez más, según esta idea, que, como los superhéroes que jamás se rinden, es superior al Estado. Pero además, a la supuesta nueva estructura de mercado se le erige como un espacio democrático donde cada agente tiene incidencia mínima y no existen las asimetrías de poder que acarrearba el anterior modelo. Nada más conveniente para la lógica neoliberal: no sólo el mercado es superior al Estado sino que además permite el juego cooperativo y reemplaza la competencia desafiada, que conduce a una situación oligopólica, por una competencia democrática o, en palabras de Piore y Sabel, por un *ethos de interdependencia*. Schumacher condensa muy bien esta concepción:

Analicemos ahora nuestro tema desde otro ángulo y preguntemos qué es lo que en realidad se necesita. En los negocios de los hombres siempre parece haber la necesidad simultánea de por lo menos dos cosas, las que, a todas luces, parecen ser incompatibles y excluirse la una a la otra. Siempre necesitamos a la vez *libertad y orden*. Necesitamos la libertad de montones y montones de pequeñas unidades autónomas y al mismo tiempo el orden global de la unidad y coordinación a gran escala [Schumacher 1983, 67, cursivas nuestras].

La libertad está asegurada por la existencia de pequeñas unidades, mientras que el orden está regido por un principio general que, para ser justos con el autor, exige una formulación que supera el campo fragmentario de lo pequeño. Según esa doble concepción, es necesario tanto lo grande como lo pequeño, pero, debido a la idolatría del gigantismo, “debemos aprender a pensar en términos de una estructura articulada que pueda dar cabida a una variada multiplicidad de unidades de pequeña escala” [Schumacher 1983, 77]. Así, a pesar de la intención inicial, el apoyo a lo pequeño se convierte en el mejor espaldarazo al neoliberalismo: la competencia perfecta es posible, existe y además es benéfica. Esta es la concepción que impera. Se le mira con tan buenos ojos que muchos estudios pasan de largo una conceptualización de las PMI para entrar a la propuesta de políticas.

Pero predominio no significa totalidad. Ante esta concepción se levantan otras que exigen un mayor realismo. Para tal efecto se realizan múltiples estudios de caso que, en líneas generales, permiten observar la gran heterogeneidad que abarcan las PMI, así como cuestionan las tesis unidimensionales de unas PMI dinámicas *per se*. Cada país se convierte en una experiencia que aporta al estudio del problema, en favor o en

19 A nivel latinoamericano, esta visión ideologizada de lo pequeño sería hipostasiada por Hernando De Soto en su ‘otro sendero’ [De Soto 1987].

contra de la idea dominante. Esta polémica se verá más adelante. Por ahora es necesario cerrar esta sección con una observación.

De tres formas distintas se han analizado las PMI: como adolescentes, como generadoras de empleo y como dinamizadoras de la economía. Sin embargo, a pesar de sus discrepancias, las tres comparten entre sí un elemento: la relativa seguridad con que separan conceptualmente lo pequeño de lo grande (sector atrasado-sector moderno; industrias intensivas en trabajo-industrias intensivas en el uso de medios de producción; tecnologías flexibles-tecnologías rígidas). Tal seguridad es, sin embargo, temporal, pues el estudio de dos o más casos es suficiente para recalcar la heterogeneidad y la manera en que lo pequeño y lo grande se mezclan e interactúan.

CARACTERIZACIÓN DE LAS PMI

Basta con dar una mirada rápida a los estudios sobre el tema para entender que existe una gran variedad de definiciones sobre las PMI. Cada autor trabaja con la que considera pertinente. Además, la magnitud del contexto económico del cual se extrae la referencia impone diferentes criterios. Así, son previsibles las contradicciones y dificultades en los diálogos entre analistas. El panorama de la investigación parece, en primera instancia, dar la razón a los sofistas: la verdad es relativa para cada hombre y, por tanto, no existe de forma absoluta y objetiva. “El hombre es la medida de todas las cosas”, incluidas las PMI.

Si el brumoso horizonte es consustancial al problema central de este trabajo, se cae sin mucho esfuerzo en un escepticismo, en cuyo caso cualquier intento por analizar el fenómeno siempre será una frustración; o en un eclecticismo, con lo cual se logra un aproximación al objeto utilizando fragmentos conceptuales de diversos estudios. Las dos alternativas tienen en común su origen: aceptar la visión sofista que implica que el fenómeno no puede tratarse con el máximo de rigor.

¿Sumergirse en el relativismo es la única opción? No, es posible diferenciar los tipos de definición que usualmente se toman para observar su lógica y su capacidad de ‘agarrar’ las PMI. Los intentos al respecto, que no han sido muchos, tienen la misma lógica: establecen las características de las PMI dinámicas y, en el otro extremo, hablan de unas PMI de subsistencia. En el primer caso se ubican en los países desarrollados; en el segundo, los países en vías de desarrollo. “En los países avanzados —dice Clemente Ruiz— existe un marco institucional que da cabida al desarrollo de la pequeña empresa con alto nivel tecnológico” [Ruiz 1992, 164]. A su vez, Gómez y Villaveces identifican (además de las PMI di-

námicas o *desarrollables*, que tienen la capacidad de convertirse en grandes industrias, y de las *de amortiguación* o subsistencia, llamadas así por la función social que cumple la generación de empleo) unas PMI derivadas, complementarias de la gran industria, y unas PMI rezagadas, en estado embrionario [1979].

Schmitz se refiere, en cambio, a un escenario optimista y otro pesimista [1990]. Esa caracterización entre dos extremos tiene la ventaja analítica de cubrir los dos polos de interpretación, pero no puede entenderse como una descripción detallada de la realidad. Además, una, sin mucho esfuerzo, la pequeña industria con la mediana, en el entendido de que la industria se puede esbozar como grande o no grande. En realidad, la mediana industria podría muy bien acompañar a la grande si compartiera la mayoría de sus características. Es tarea del investigador establecer qué tipo de pequeña industria predomina, y la relación entre la pequeña y la mediana.

Las PMI tienen características constantes, aunque se las quiera diferenciar. La mayor parte de PMI posee dos especificaciones: poco capital constante y altos niveles de explotación de la fuerza de trabajo. La primera puede plantearse como un uso intensivo del factor laboral; respecto de la segunda, puede decirse que la poca estabilidad laboral, que impide la sindicalización o, incluso, simples pugnas por la remuneración individual, genera niveles salariales muy bajos e irregularidades en las condiciones normales de trabajo.²⁰

Esas dos características permiten que las PMI intensifiquen el uso de la fuerza de trabajo en relación con la gran industria. Esto es análogo al criterio de 'eficiencia'. Berry, por ejemplo, define las PMI como eficientes en el uso del trabajo debido a que, en un contexto donde la oferta de trabajo es extensa, lo utiliza más y mejor [1992]. Desde una perspectiva distinta, González señala que la pequeña industria es más sensible a cambios salariales y que, cuando estos se dan, los compensa elevando la productividad, lo que hace que tenga una productividad mayor, en relación con los costos salariales, de la que tiene la gran industria (razón que pierde importancia si se mira la productividad como una relación entre el producto y los costos de los medios de producción) [1985].

20 Se debe recalcar que el mantenimiento de bajos salarios es independiente del hecho de reducir al mínimo la seguridad del trabajador, de trabajar con nóminas de carácter temporal, de no brindar todas las condiciones de trabajo que exige la ley, etcétera. Aunque las situaciones pueden reforzarse, la primera puede deberse a la calificación de la fuerza de trabajo, a la oferta de trabajo en el sector, etcétera.

De cualquier forma, la sobreexplotación de la fuerza de trabajo sirve de base a una tercera característica: la capacidad de las PMI de ajustarse al mercado. Debido a que no poseen volúmenes altos de capital constante y a que pueden cambiar rápidamente la cantidad de trabajadores empleados, cuentan con una gran flexibilidad en los costos que les permite ajustarse a las variaciones del ciclo económico sin generar sobreproducción. Piore y Sabel presentan esta 'maleabilidad' de las PMI como su principal ventaja sobre la gran industria puesto que esta última debe ajustar siempre la demanda a su producción para alejar el peligro de una crisis [1984]; Ruiz señala lo mismo [1992].

Una vez revisados los elementos comunes, es necesario precisar las diferencias.

Las PMI dinámicas

Dos rasgos identifican las PMI dinámicas: el uso de tecnologías flexibles y la incorporación de fuerza de trabajo calificada. Las tecnologías flexibles pueden componerse de la nuevas tecnologías de la información (tecnologías duras), de una organización basada en la polivalencia de las tareas (tecnologías blandas) o de las dos en conjunto.

Al respecto, hay dos posibles contradicciones: una, entre bajos niveles de capital constante y el uso de las nuevas tecnologías de la información; otra, entre la baja remuneración y el empleo de fuerza de trabajo calificada; los estudios que sustentan unas PMI dinámicas ofrecen varias explicaciones.

Algunos autores consideran que las nuevas tecnologías no requieren altas sumas de inversión: sus equipos son muy específicos [Matamoras 1989] y no necesitan funcionar en conjunto; también afirman que los procesos organizativos que integran las nuevas tecnologías son polifuncionales (lo que Schmitz denomina flexibilidad funcional [1990]) y, en tal sentido, no sólo aluden al capital constante. De manera que la flexibilidad tecnológica puede aparecer con niveles bajos de inversión en capital constante si se toma en cuenta que el volumen de capital que exigen las tecnologías de la información no es necesariamente alto pero, sobre todo, si se observa que la flexibilidad funcional se debe en gran parte al uso de tecnologías blandas.

Hay varias opiniones en torno a la relación entre la calificación de la fuerza de trabajo y una baja remuneración. Piore y Sabel hablan de la necesidad de limitar la competencia fundamentada en bajos salarios para reemplazarla por un ambiente más cooperativo y fructífero. Otros autores consideran que la competitividad de las PMI no debe basarse

en esa necesidad aunque no la desconocen: se limitan a desaconsejarla. El problema analítico consiste aquí en ligar los salarios medios con la supuesta capacidad de ajustar la nómina y, en general, sus costos a las condiciones del mercado pues una mejora en la valorización del trabajador es causa, y a la vez consecuencia, de una mayor estabilidad, en tanto la empresa busca disfrutar la mayor capacidad productiva que proviene de un mejor ambiente de trabajo.

La otra posición cree en la posibilidad de contratar trabajadores calificados con salarios bajos, según parece demostrarlo la experiencia de los países del Sudeste Asiático y Grecia.²¹

Junto al uso de tecnologías flexibles y de fuerza de trabajo calificada, se destacan otros rasgos que no hacen más que recalcar el papel dinámico de las PMI. Quizás el que se reitera más es la alta capacidad gerencial (Drihlon y Estime [1993], Willemsem [1993], Cortés [1987], entre otros). Una sola persona centraliza todas las decisiones y por tanto conoce el funcionamiento del mercado, las tecnologías, el comportamiento coyuntural de la demanda, etcétera, al tiempo que se ignora, por lo general, el papel de las demás fuerzas al interior de la empresa. Las PMI dinámicas requieren un comportamiento empresarial altamente calificado.

Una cualidad derivada en parte de lo anterior por una lógica schumpeteriana pero favorecida también por la tecnología utilizada es la innovación [Berry 1992]. Se supone que las PMI enfrentan con innovación tanto los cambios en la demanda como la competencia de las demás empresas. Esta innovación puede presentarse de dos maneras: en procesos y en productos. A su vez, cada una de las innovaciones puede obedecer a cambios en la técnica o a cambios en la organización del proceso productivo, de acuerdo con el énfasis que se haga en tecnologías duras o blandas establecidas por el entorno socioeconómico.

Se considera, además, que las PMI dinámicas pueden llegar a producir bienes de inversión. Eso, y su capacidad de innovación, les brinda ciertos márgenes de incidencia en el mercado, a pesar de su tamaño. Finalmente, se sostiene que las PMI tienen altas tasas de ahorro y reinversión puesto que su principal fuente de financiamiento son sus propios fondos [Berry s.f.] Estas características gozan de una relativa aceptación, pero no son únicas. Todas ellas permiten afirmar que la explotación de la fuerza de trabajo se hace por la obtención de plusvalía relativa.

21 Sin embargo, existe un tercer elemento en esta relación: el papel del Estado como propulsor de la calificación de la fuerza de trabajo. Aun así, los tigres asiáticos parecen afrontar actualmente problemas con las reivindicaciones salariales [Sook 1992].

La empresa de subsistencia

La conjunción de una fuerza de trabajo no calificada [Gómez y Villaveces 1979] y de procesos tecnológicos simples identifica la empresa de subsistencia. Con una baja capacidad empresarial, tal empresa no posee una estructura organizacional que motive la innovación.

Un mismo espacio alberga a los empresarios y a los trabajadores pues ambos han sido marginados y ven en las PMI la única forma de emplearse y mantener niveles modestos de ingreso. A su vez, las PMI de subsistencia, productoras de bienes de consumo, no pueden incidir en el mercado.

Esas PMI se apoyan, pues, en elementos que impiden pensarla como una unidad capaz de resistir la competencia o de generar efectos económicos. Su cualidad (que es más bien un defecto de la "dinámica económica", en especial de las unidades económicas consideradas de empuje) consiste en que genera empleo e involucra, mal que bien, a sectores de clases bajas a la dinámica económica. No es difícil prever que la plusvalía se obtiene de manera absoluta.

Se impone una obligación a quienes se interesan en promover las PMI que tienen una 'función social': incluir gradualmente tecnologías más complejas y calificar la fuerza de trabajo. Se hace énfasis en la tecnología y la capacidad de innovación. En cambio, la promoción de PMI dinámicas se centra en el crédito.

El sistema financiero no otorga fácilmente préstamos a las PMI pues, por su escaso capital constante, ellas carecen de activos que los respalden, y, además, su ganancia no es constante por los movimientos de la demanda. Este es el punto central sobre el cual se apoyan las consideraciones de política de fomento de las PMI dinámicas: se cree que una vez dado el financiamiento éstas son lo suficientemente competitivas como para sobrevivir en el mercado. De aquí que se enfatice en las PMI dinámicas como unidades de grandes efectos económicos. Sin embargo, las políticas crediticias y tecnológicas no son excluyentes y pueden servir como una base conjunta de promoción a las PMI [Escandón y Berry 1993].

Configuraciones de mercado

A partir de la doble caracterización de las PMI, también es posible establecer las distintas configuraciones del mercado. Las dinámicas tienen dos opciones claramente delineadas: en una, como lo muestran las experiencias de Taiwán y Japón, las PMI están articuladas al mercado indirectamente pues trabajan en esquemas de subcontratación con la gran industria [Dhevan y Munter 1994]. Esta experiencia ha permitido que las PMI ganen espacios, que aprovechen la disminución de los costos de

transacción [North 1990]; pero tiene debilidades: las PMI dependen de las decisiones de las grandes empresas, multinacionales por lo general, y así se ven inmersas en la incertidumbre que provoca el posible 'trasteo' de la gran industria a otros países con mejores perspectivas de rentabilidad.

El otro hito de configuración del mercado se sustenta principalmente en los 'distritos industriales' italianos que son organizaciones cooperativas de PMI. Se describe como el más favorable para las PMI: les otorga independencia y protección frente a las grandes industrias puesto que las PMI pueden alcanzar conjuntamente las economías de escala que individualmente les son extrañas [Dini 1992].

El distrito industrial es una concentración, en un área geográficamente limitada, de empresas pequeñas especializadas en un sector dominante. Genera una división externa del trabajo basada en estrechas relaciones productivas que se fundan en la confianza recíproca. A partir del éxito obtenido por las empresas del mediodía italiano, del sector de calzado en Brasil, y de otras en España y Alemania, muchos investigadores latinoamericanos se han lanzado a buscar distritos industriales por doquier, como si las condiciones que los originaron en sus respectivos lugares florecieran en cualquier parte.

Una tercera configuración de mercado se relaciona más con las PMI de subsistencia. Se identifica por un total aislamiento de las PMI y, consecuentemente, por la competencia que se da en su interior para vender a un mismo mercado. No existen aquí procesos de subcontratación, caso de las pequeñas empresas competitivas exitosas de los Estados Unidos [Ruiz 1992]. Es decir, además de tener que competir con las empresas dinámicas, las PMI de subsistencia enfrentan su propia competencia con lo cual es muy incierta su continuidad en el mercado.

Esas son las dos grandes tendencias de análisis de las PMI. Cabe una tercera: que las PMI no sean sólo dinámicas o de subsistencia y no estén ligadas, por tanto, al estado de desarrollo de un país. Las peculiaridades de los sectores industriales y las características del mercado específico del producto permiten que las dos modalidades aparezcan en el mismo espacio; las ramas industriales se configuran entonces de acuerdo con el grado de competencia, el volumen de inversión requerido, la tecnología, las relaciones con la gran industria y una serie de elementos de la dinámica económica. Esta visión exige siempre estudios particulares ante la imposibilidad de establecer criterios universales.

CONCLUSIONES

Los tipos de PMI descritos anteriormente son, más que descripciones fieles de la realidad, herramientas conceptuales que ayudan a delimitar el campo analítico. La clasificación se realiza en el campo de la abstracción y, para lograr consistencia, debe contrastarse con estudios prácticos. Aunque este trabajo no se ocupa de eso, es posible con él vislumbrar que la realidad se hará más compleja y obligará a un estudio más detallado, que las PMI se presentarán de forma diversa retando a quienes las enmarcan dentro de tipos cerrados y acabados. Esa diversidad, a pesar de ser la materia bruta del análisis socioeconómico, molesta demasiado a quienes ven en las PMI un nuevo orden económico y sustentan un determinado paquete de políticas que, en la óptica ideologizante, conducen a la desaparición del Estado.

De hecho, como se ha recalcado aquí, existe una tendencia a filtrar todas las diferencias y a construir un prototipo de PMI que fraternice con las políticas económicas. Las PMI son vistas entonces como un bloque compacto movido por la iniciativa privada y capaz de solucionar problemas fundamentales como el desempleo. Así, cobran especial importancia en un ambiente de liberalización y desregulación.

Trata de ser erigida una sola forma de apreciación de las PMI: aquella que, precisamente, sirve como excusa para un Estado no interventor y para el marginamiento de la búsqueda de una solución a los problemas de la acumulación mediante la participación activa de la sociedad civil. Desplazando a la sociedad y al Estado, el mercado y los tecnócratas se postulan como los únicos capaces de entender el funcionamiento de la economía. Esta corriente no sólo simplifica al extremo la realidad; también aplasta cualquier otra clase de opinión; ocurre lo que Ramonet ha denominado la pretensión del pensamiento único:

¿Qué es el pensamiento único? La traducción en términos ideológicos de la pretensión universal de los intereses en conjunto de las fuerzas económicas, aquéllas, en particular, del capital internacional. Este ha sido, por así decirlo, formulado y definido desde 1944, con ocasión de los acuerdos de Bretton-Woods. Sus fuentes principales son las grandes instituciones económicas y monetarias —Banca Mundial, Fondo Monetario Internacional, Organización de la Cooperación y del Desarrollo Económico, Acuerdo General sobre las Tarifas Aduaneras y el Comercio, Comisión Europea, Banco de Francia, etcétera— que, por medio de su financiamiento, enrolan al servicio de sus ideas, en todo el planeta, numerosos centros de investigación, universidades, fundaciones, las cuales, a su turno, afinan y expanden el lenguaje verdadero [1995].²²

22 En este sentido se ha referido recientemente Paul Krugman al llamado 'Consenso de Washington', en cuanto a las recomendaciones mecánicas de apertura

El pensamiento único amedrenta a quienes estén en desacuerdo y va, poco a poco, drenando cualquier capacidad de resistencia. La buena escuela, la misma que habla de ajustes estructurales, que se estaciona en el control obsesivo de la inflación, que acusa al Estado de desequilibrador, también se hace presente en el estudio de las PMI. Y su efecto más claro en este campo ha sido ligar a una PMI prototipo un panorama caracterizado por la disolución de grandes empresas, nuevas tecnologías que flexibilizan la producción y disminuyen costos, inversión directa en el exterior, deslocalización de las multinacionales, subcontratación y, finalmente, innovaciones gerenciales [véase Dhevan y Munter 1994].

Las PMI encajan perfectamente en el paisaje establecido por el neoliberalismo, pero, claro está, unas PMI que le cantan loas al libre mercado. Aquí se aprecia la verdadera utilidad de precisar los niveles de comprensión establecidos en la anterior sección: en tanto no existe *una* PMI y no se acepta de entrada la abstracción de la tipificación, no es posible enumerar *un* conjunto de políticas y, sobre todo, el espacio no se cierra a la acción transformadora de la sociedad. Es posible, además, buscar otros caminos a la interpretación de las PMI.

Las determinantes de las PMI más frecuentemente señaladas son la desregulación y las nuevas tecnologías. Todas ellas realzan su papel. Sin embargo, otras interpretaciones asumen una perspectiva más crítica.²³ De un lado, se postula que el aparente dinamismo de las PMI se debe precisamente al ambiente de recesión que la economía sufre desde la década de los setenta. Según esta concepción, las PMI son un fenómeno temporal que aparece en los momentos críticos de la economía y desaparece cuando las grandes empresas alcanzan cierto grado de dinamismo; las PMI, entonces, no pueden catalogarse como un mecanismo de solución para la crisis, son parte la misma.

De otra parte se cuestiona la importancia de las PMI como generadoras de empleo pues, aunque en conjunto tenga una alta participación en ese rubro, esto no implica necesariamente la capacidad particular de expandir la nómina. Las PMI crearían empleo de acuerdo con el número de unidades productivas, sin diferenciarse gran cosa de la gran industria: su dinamismo con respecto al empleo proviene de su aparición masiva y no es una cualidad de las PMI como tal.

Una última línea enfrenta la idea de una separación clara entre la gran industria y las PMI: la primera ha dividido sus actividades y las ha

y competitividad formuladas y adoptadas desde la década de los ochenta para los países 'en desarrollo' [Krugman 1995].

23 Algunas de las cuales se referencian en Loveman y Sengerberger [1991].

ubicado en las segundas, es decir, las PMI vendrían a ser una extensión de ella.

Cualquiera de las tres apreciaciones confronta las ideas preconcebidas de las PMI. Además, las tres señalan la dificultad de trazar una política puesto que las PMI son temporales, o no se expanden, o están en estrecha conexión con la gran industria. La diversidad vuelve a saltar en medio del camino. ¿Qué hacer entonces? La atención sobre las PMI no debe excluir ni el entorno en el cual surge, ni sus implicaciones sociopolíticas. El estudio debe integrar una caracterización que abrigue sus 'virtudes' y sus 'defectos' con la perspectiva de transformar estos últimos, tarea de la sociedad civil y del Estado.

No hay mejor experiencia con lo grande y lo pequeño que la de Gulliver. Cuando estuvo en Lilibut, los rostros de los pequeños hombrecitos, sus gestos, le parecieron de un encanto y perfección sin igual. Tuvo que estar en el país de los gigantes y sufrir el desagrado de ver un hombre doce veces más grande que él para descubrir que los hombres pequeños escondían lo que los grandes ponían a la luz y que la belleza o la fealdad no eran tanto una cuestión del tamaño sino más bien de la mirada que se tenía; al fin y al cabo ambos eran seres humanos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aglietta, M. 1988. *Regulación y crisis del capitalismo*, Siglo XXI, México.
- Asociación Nacional de Instituciones Financieras, Anif. 1979. "Memorias del seminario sobre marginalidad y pobreza", Bogotá.
- Berry, A., s.f. "El potencial del pequeño y mediano productor en prosperidad, en crisis y en procesos de ajuste", *Nuevos rumbos para el desarrollo del Perú y América Latina*, Instituto de Estudios Peruanos, Lima.
- Berry, A. 1992. "Firm (or Plant) Size in the Analysis of Trade and Development", Helleiner, editor, *The New Trade and Industrialization in the Developing Countries*.
- Bettelheim, C. 1974. *Revolución cultural y organización industrial en China*, Editorial 8 de Junio, Medellín.
- Birch, D. 1979. "The Job Generation Process", Final Report to Economic Development Administration, MIT Program on Neighborhood and Regional Change, Cambridge, MA.
- Boyer, R. 1988. "Technical Change and the Theory of 'Regulation'", Dosi, G. et al., *Technical Change and Economic Theory*, Pinter Publishers, Londres.

- Braudel, F. 1992. *El Mediterráneo y el mundo mediterráneo en la época de Felipe II*, T.V., Fondo de Cultura Económica, México.
- Braudel, F. 1985. *La dinámica del capitalismo*, Alianza Editorial, Madrid.
- Cortés, M. et al. 1987. *Success in Small and Medium Scale Enterprises - the Evidence from Colombia*, Oxford University Press, Oxford.
- De Soto, H. 1987. *El otro sendero*, Inca Editores, Lima.
- Dhevan, M. y Munter, R. 1994. "Industrial Structures and the Development of Small and Medium Enterprise Linkages: An Overview", *Industrial Structure and the Development of Small and Medium Enterprise Linkages: Examples from the East Asia*, The World Bank, Washington.
- Dini, M. 1992. "Capacidad competitiva de las pequeñas empresas italianas. Análisis crítico de la teoría de los distritos industriales en un marco de economía abierta", *Industrialización y desarrollo tecnológico* 13, Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- Drilhon, G. y Estime, M. 1993. "Technology Watch and the Small Firm", *The Observer* 182.
- Escandón, J. y Berry, A. 1993. "Colombias Small and Medium Exporters and their Support System", mimeo, The World Bank.
- Golfin, J. 1971. *La Pensée de Mao-Tse Tung*, Privar Éditeur, Toulouse.
- Gómez, H. y Villaveces, R. 1979. *La pequeña y mediana industria en el desarrollo colombiano*, La Carreta, Medellín.
- González, J. 1985. "Teoría del desarrollo y pequeña industria", *Cuadernos de Economía* 8, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá.
- Krugman, P. 1995. "Dutch Tulips and Emerging Markets", *Foreign Affairs*, julio-agosto.
- Lautier, B. et al. 1991. *L'État et l'Informel*, L'Harmattan, Paris.
- Lipietz, A. 1992. *Espejismos y milagros - Problemas de la industrialización del Tercer Mundo*, Tercer Mundo-Universidad Nacional, Bogotá.
- Loveman, G. y Sengenberger, W. 1991. "Introduction; Economic and the Social Reorganization in the Small and Medium Sized Enterprise Sector", *The Re-emergence of Small Enterprises: Industrial Restructuring in Industrialised Countries*, International Labour Organisation, Génova.
- Mandel, E. 1987. "Marx, Karl Heinrich", *The New Palgrave Dictionary*.
- Marx, C. 1959. *El Capital*, T. I, Fondo de Cultura Económica, México.
- Matamoros, M. 1989. "Las empresas colombianas de base tecnológica: perspectivas económicas y restricciones financieras", memorias del semi-

nario sobre modalidades de financiación e inversión para empresas de base tecnológica, Asesel, Bogotá.

North, D. 1990. *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, CUP, Nueva York, citado por Dhevan y Munter [1994].

Piore, M. y Sabel, C. 1984. *La segunda ruptura industrial*, Alianza Editorial, Madrid.

Prigogine, I. 1993. *¿Tan sólo una ilusión?*, Tusquets, Barcelona.

Ramonet, I. 1995. "La pensée unique", *Le monde diplomatique* 490, año 42, 1, enero, París.

Ruiz, C. 1992. "Las empresas micro, pequeñas y medianas: crecimiento con innovación tecnológica", *Comercio exterior* 42, 2, México.

Schmitz, H. 1990. "Flexible Specialization in Third World Industry; Prospects and Research Requirements", mimeo, International Institute for Labour Studies, Suiza.

Schumacher, E. 1983. *Lo pequeño es hermoso*, Orbis, Barcelona.

Sook, K. 1992. "Diversidad de los procesos de crecimiento económico de los cuatro tigres asiáticos", *Comercio exterior* 42, 2, México.

Sunkel, O. y Paz, P. 1978. *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*, Siglo XXI, México.

Uribe-E., J. 1993. "Policy Regimes for Small Scale Industry in L.A. - Lessons from Experience", mimeo, La Haya.

Willemsem, A. 1993. "Pequeñas y medianas empresas; la experiencia alemana", *Comercio exterior* 43, 6, México.