



LAS PYME EN LA ECONOMÍA GLOBAL. HACIA UNA ESTRATEGIA DE FOMENTO EMPRESARIAL

Isidoro Romero Luna*

Fecha de recepción: 12 de enero de 2006. Fecha de aceptación: 31 de mayo de 2006.

Resumen

En los últimos años, los poderes públicos han fomentado a los emprendedores y apoyado a las PYME como estrategia de desarrollo por su impacto en el crecimiento económico, la creación de empleo y la reducción de la pobreza. En este trabajo se discute la justificación de esas políticas, así como su orientación más adecuada en el actual escenario de globalización. A este respecto se plantea la conveniencia de superar el enfoque tradicional de esas actuaciones, centrado en las subvenciones y otros incentivos duros, cuyas limitaciones han quedado de manifiesto reiteradamente. Por el contrario, se defiende un diseño de la política de fomento empresarial orientado al mantenimiento de un entorno general favorable a la empresa como factor dinamizador de la actividad empresarial.

Palabras clave: PYME, entorno empresarial, fomento empresarial, entrepreneurship, desarrollo económico.

Abstract

In recent years, the public authorities have promoted entrepreneurship and supported what is known as the PYME as a development strategy due to its impact on economic growth, job creation and the reduction of poverty. In this study, we discuss the justification for these policies, as well as their more adequate orientation in the present globalization scenario. In this respect, the need to overcome the traditional focus due to the actions posed focuses on subsidies and other hard incentives, whose limitations have been shown repeatedly. In contrast, a business promotion policy design is defended oriented around maintaining a general environment favorable to the company as a driving factor in business activity.

Key words: PYME, business environment, business promotion, entrepreneurship, economic development.

* Profesor asociado de la Universidad de Sevilla, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Departamento Economía Aplicada I. Correo electrónico: isidoro@us.es

Résumé

Pendant ces dernières années, les pouvoirs publics ont encouragé les entrepreneurs et ont aidé les PME comme une stratégie de développement par leur impact sur la croissance économique, la création d'emplois et la réduction de la pauvreté. Dans ce travail, on discute de la justification de ces politiques, ainsi que de l'orientation la plus adéquate dans le scénario de globalisation. A ce sujet, on propose l'intérêt d'aller au-delà du point de vue traditionnel de ces agissements, centrés sur les subventions et autres stimulants durs, dont les limitations ont apparu à plusieurs reprises. Au contraire, on défend une conception de la politique d'encouragement patronal dont le but est le maintien d'un environnement général favorable à l'entreprise comme facteur dynamisant de l'activité patronale.

Mots-clés: PME, environnement patronal, stimulants, entrepreneurship, développement économique.

Resumo

Nos últimos anos, os poderes públicos têm fomentado aos empreendedores e apoiando às PYME como estratégia de desenvolvimento pelo seu impacto no crescimento económico, a criação de emprego e a redução da pobreza. Neste trabalho discute-se a justificativa para essas políticas, assim como sua orientação mais adequada no cenário atual de globalização. Ao respeito disto sugere-se a conveniência de superar o enfoque tradicional dessas atuações, centrado nas subvenções e outros incentivos duros cujas limitações foram evidentes várias vezes. Pelo contrário, defende-se um desenho da política de fomento empresarial direcionado ao manutenção de um entorno peral favorable à empresa como fator dinamizador da atividade empresarial.

Palavras chave: PYME, entorno empresarial, fomento empresarial, entrepreneurship, desenvolvimento económico.

Introducción

La valoración del papel desempeñado por las PYME en el desarrollo económico ha estado sujeta a una evolución pendular a lo largo de las últimas décadas. En los años cincuenta y sesenta del siglo pasado, la pequeña empresa llegó a ser considerada una auténtica “distorsión del proceso de desarrollo” que se identificaba con la gran empresa y la concentración del capital. Sin embargo, a partir de la crisis económica de los años setenta y ante las dificultades por las cuales atravesaba el modelo de gran empresa fordista, se hizo una reconsideración de la importancia de las PYME, ensalzándose su potencial de creación de empleo, su dinamismo innovador, su flexibilidad o capacidad de adaptación a los cambios, así como su contribución al mantenimiento de la estabilidad socioeconómica (Piore y Sabel, 1984; Giaoutzi *et al.*, 1988; Storey, 1988; Costa, 1988).

En la actualidad, se discute la repercusión de los cambios en la escena económica mundial sobre la competitividad de las PYME. A este respecto, algunas opiniones cuestionan sus potencialidades en un contexto en el cual se enfrenta a la competencia de la gran empresa multinacional, la auténtica protagonista del proceso de globalización. Desde esta perspectiva, ciertos autores defienden que se está acentuando la centralización internacional del control, asociada a la homogeneización del mercado y la globalización de la industria encabezada por las grandes corporaciones (Chandler, 1990; Amin y Robins, 1991; Harrison, 1997; Caves, 1998). Por el contrario, desde otros ámbitos se resalta la importancia de los emprendedores y de las PYME en la economía global como fuente de dinamismo económico e innovación y eje de estrategias de desarrollo especialmente eficaces en el alivio de la pobreza (Audretsch, 2002 y 2003; Audretsch y Thurik, 2002; Carree y Thurik, 2003; Reynolds *et al.*, 2002 y 2003).

En cualquier caso, sea por la valoración teórica de su papel en el proceso de desarrollo o como mera respuesta pragmática a la relevancia cuantitativa de ese sector en todas las economías, en los últimos años se está prestando una atención creciente a la promoción del espíritu emprendedor y de las PYME (Banco Mundial, 2001; BID, 2002; CEPAL, 2004; Comisión Europea, 2003 y 2004; OCDE, 2000 y 2004).¹ Este énfasis en el apoyo a las PYME se ve acompañado por un cambio de orientación respecto de los enfoques tradicionales de fomento empresarial centrados en los subsidios y otros incentivos duros de carácter financiero o fiscal. De ese modo, se comienza a incidir en la necesidad de mejorar las condiciones generales del entorno económico e institucional en el cual actúan los emprendedores y las empresas,

¹ Para una revisión y análisis crítico de las políticas desarrolladas en las últimas dos décadas por la Unión Europea en apoyo de los emprendedores y las PYME, véase Romero y Fernández (2005).



a fin de configurar un hábitat propicio para el surgimiento y el desarrollo de las organizaciones (Hallberg, 2000; Santos, 2001; Biggs, 2002; Cáceres, 2002; Beck *et al.*, 2003).

En el segundo apartado de este trabajo se realiza una aproximación general a la importancia del sector de las PYME en el mundo y se reflexiona sobre su significación en el desarrollo económico. Enseguida se analiza la justificación teórica y empírica de la política de fomento de las PYME. Después se discute la orientación más adecuada de dichas políticas en el actual marco de globalización, lo cual nos llevará a resaltar la importancia estratégica que adquiere en las actuales circunstancias la existencia de un entorno empresarial favorable. El artículo finaliza con una recapitulación de las principales conclusiones del análisis.²

El sector de las PYME en el mundo.

Dimensión empresarial y desarrollo económico

La definición estadística de las PYME, generalmente referida al número de empleados, difiere según los países. La opción más generalizada supone considerarlas de entre 10 y 250 trabajadores, y distinguirlas de las micro (con menos de 10 empleados) y de las grandes (con más de 250).³ Frente a la tradicional diferencia PYME-gran empresa, la consideración específica de las microempresas, distinguiéndolas de las auténticas PYME, es más reciente y no se aplica de modo tan generalizado, pese a que, desde un punto de vista analítico, resulte en muchas ocasiones conveniente dadas las importantes diferencias existentes entre ambas. Las microempresas suelen operar en el sector informal y se orientan de manera exclusiva a los mercados internos, mientras que las PYME se mueven generalmente en el sector formal, pueden proyectarse hacia mercados más amplios e incluso mostrarse competitivas a escala internacional; asimismo, las microempresas tienen un potencial de crecimiento más limitado y su impacto económico resulta reducido; básicamente, constituyen un medio de sustento, característica que, por otra parte, sí les concede relevancia en un enfoque de lucha contra la pobreza.⁴ En cualquier caso, ambos tipos de empresa comparten muchas características y problemas, especialmente cuando se toma como término

² Las consideraciones realizadas a lo largo de este trabajo son de aplicación, por lo general, tanto a países desarrollados como a economías en desarrollo. No obstante, el papel y las características de las PYME en unos y otros pueden ser muy diferentes, por lo que en determinados puntos se especificará el contexto concreto en el cual son aplicables las afirmaciones realizadas.

³ No obstante, en Estados Unidos el límite superior de las PYME se suele elevar hasta 500 trabajadores, mientras que en otros países, con carácter más excepcional, se llega a reducir hasta 100. Asimismo, en ocasiones se considera PYME a las empresas que superan cinco empleados. El límite entre las pequeñas empresas y las medianas también varía, tomándose como referencias más habituales entre 50 y 100 trabajadores.

⁴ No obstante, existen también microemprendimientos protagonizados por auténticos emprendedores que, a pesar de iniciarse en pequeña escala, adoptan una estrategia de crecimiento que eventualmente puede convertirse en una auténtica PYME dinámica.

de comparación la gran empresa, por lo cual, a lo largo de este trabajo, se adoptará una definición amplia de las PYME inclusiva de las microempresas.

No cabe duda del papel fundamental que asume el sector de las PYME en las economías actuales con independencia de su nivel de desarrollo, ya se considere su peso sobre el número total de empresas o su aportación al PIB o al empleo. En la mayor parte de los países de la OCDE, las PYME representan entre 96% y 99% del número total de empresas y aportan aproximadamente una sexta parte de la producción industrial, entre 60 y 70% del empleo en ese ámbito, así como la mayoría de los empleos en el sector servicios (OCDE, 2002). Estas cifras resultan aun superiores en países como Portugal, Italia, España, Bélgica, Noruega y Japón. De modo semejante, en economías en transición del centro y este de Europa, como Bulgaria, República Checa, Estonia, Croacia, Polonia o Eslovaquia, las PYME aportan más de 50% del empleo en el sector formal. Así, también son relevantes en las principales economías latinoamericanas: en Argentina el sector representa 70% del empleo formal; en Brasil, 60%; en Chile, 86% y en México, 48%. Igualmente, en economías emergentes de Asia, como Taiwán o Tailandia, las PYME absorben, respectivamente, 69% y 87% del empleo en el sector formal; mientras que en el continente africano cerca de un tercio (en países como Kenia, Tanzania o Zambia) (Ayyagari *et al.*, 2003).

Por lo tanto, las PYME desempeñan un papel relevante tanto en las economías desarrolladas como en los países en desarrollo. No obstante, algunos autores han pretendido identificar regularidades en la evolución del tamaño empresarial a lo largo del proceso de desarrollo económico, señalando la predominancia de un tipo de organización u otro en diferentes etapas históricas. De ese modo, Suárez-Villa (1988) ha asociado la primacía de la empresa familiar a una primera etapa que se correspondería con el inicio del proceso de industrialización; a continuación, en la segunda, las pequeñas empresas irían desplazando a las familiares; en la tercera etapa, la mayor importancia recaería en las medianas empresas, para culminar la evolución en las economías más avanzadas con el predominio de la gran empresa. No obstante, incluso en esta última etapa, las PYME mantendrían un papel destacado por sí mismas y como colaboradoras de la gran empresa mediante relaciones de subcontratación.

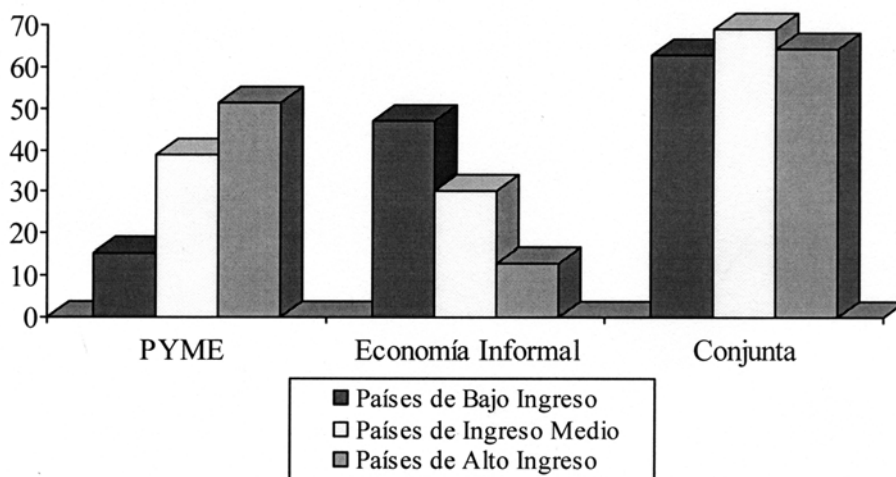
En ese sentido, Snodgrass y Biggs (1996), con datos de 34 países referidos a los años sesenta y setenta del siglo pasado, muestran que en las economías de bajo ingreso la cuota de las PYME (con menos de 100) se situaba en una media de 60% sobre el empleo industrial total frente a 30% en el caso de los países de renta alta. Esos datos apoyarían la hipótesis de existencia de un modelo de evolución de la composición por tamaños del tejido empresarial en el proceso de desarrollo.⁵

⁵ Tal comportamiento presentaría de cualquier modo excepciones significativas, como el caso de Taiwán, donde la distribución por tamaños de las empresas se ha mantenido esencialmente invariable a lo largo de las últimas tres décadas, mostrando un significativo protagonismo de las PYME, y ello a pesar de los cambios sustanciales que se han producido en sus pautas de especialización industrial.



Sin embargo, con una base de datos diferente referida a un mayor número de países (54) y a la década de los noventa, Ayyagari, Beck y Demirgüç-Kunt (2003) aprecian una relación positiva estadísticamente significativa entre el tamaño del sector de las PYME y el PIB *per capita*. Según sus datos, las PYME representarían 17.56% del empleo total y 15.56% del PIB en las economías de bajo ingreso, frente a 57.24% del empleo y a 51.45% del PIB en las economías de alto ingreso. En cualquier caso, Ayyagari, Beck y Demirgüç-Kunt constatan que el tamaño del sector informal se encuentra correlacionado negativamente con el PIB *per capita*, de modo que, conforme el nivel de ingreso se eleva, se produce un desplazamiento de la economía informal al sector de las PYME. Así pues, la contribución conjunta de éstas y del sector informal se mantendría aproximadamente constante, en los distintos grupos de ingreso, en torno a 65 y 70% del PIB, según sus estimaciones (Gráfica 1).

De cualquier modo, no parece existir una relación directa y simple entre el nivel de desarrollo y la composición dimensional del tejido empresarial. El tamaño empresarial óptimo en la escala microeconómica es el resultado de un amplio conjunto de factores, entre los cuales están las economías de escala, los costes de transacción o la estructura de los mercados, por lo cual no existe una dimensión óptima de la empresa para cualquier situación y en todo momento. De modo semejante, en la escala macroeconómica, la distribución por tamaño del tejido empresarial en una economía determinada es consecuencia de las dotaciones de recursos, la tecnología disponible, el grado de apertura, las instituciones, las pautas de demanda o las tradiciones productivas de cada zona, entre otros condicionantes. Esa estructura dimensional se ve afectada, asimismo, por las transformaciones tecnológicas, económicas y sociopolíticas que continuamente se están produciendo.



Gráfica 1. Contribución al PIB de las PYME de la economía informal, y conjunto (PYME + economía informal) por grupos de países según su nivel de ingreso (%).

Fuente: elaboración propia a partir de Ayyagari, Beck y Demirgüç-Kunt (2003).

A este respecto, desde una perspectiva histórica, algunos estudios muestran que hasta mediados de los años setenta del siglo pasado se apreció una tendencia firme hacia el incremento de la concentración empresarial, que determinó un aumento de la participación de la gran empresa en el empleo y la producción total (Storey, 1988). Esa tendencia se invertiría como consecuencia de la crisis económica de los años setenta, y a partir de entonces se asiste a un crecimiento de la importancia relativa de las PYME frente a la gran empresa. La eficiencia de las primeras se vio favorecida por diversos factores, como la irrupción de los sistemas de producción flexible, que redujeron la escala mínima eficiente; el desarrollo de instrumentos financieros como las sociedades de capital riesgo o las sociedades de garantía recíproca; así como por el incremento de las políticas financieras de apoyo a las PYME (Camisión, 2000). Sin embargo, resulta evidente que los grandes motores del actual proceso de globalización son las grandes empresas multinacionales. Así pues, desde los años noventa se podría estar atestiguando un nuevo repunte de la importancia cuantitativa de la gran empresa en la economía mundial, impulsada por los avances en la liberalización comercial y financiera. En relación con ello, algunos estudios muestran que las economías con mayor grado de apertura al comercio internacional tienen un tamaño empresarial superior al de aquellos países con un menor grado de integración en la economía internacional (Caves, 1998). Por consiguiente, la dinámica de liberalización a escala mundial tendería a incrementar la dimensión óptima de la empresa al aumentar la posibilidad de explotación de las economías de escala ante un incremento del mercado potencial. En cualquier caso, no se dispone aún de suficiente evidencia empírica relativa al comportamiento de la gran empresa a escala mundial en los últimos años.



La justificación del apoyo a las PYME y la superación del debate PYME versus gran empresa

Desde ciertos supuestos se entiende que el mercado garantiza una asignación eficiente de los recursos con el mecanismo de precios, pese a lo cual la existencia de fallos del mercado puede justificar, en el plano teórico, la acción pública en ciertas situaciones. Desde esta perspectiva, las medidas de apoyo a las PYME encuentran su fundamento en las imperfecciones de la información y en la presencia de externalidades (Storey, 2003):

- a) La primera justificación señalada, las imperfecciones de la información, tiene dos principales manifestaciones:
- Los individuos no disponen de información completa sobre las oportunidades de negocio no explotadas que existen en el mercado. Como consecuencia, dejan de crearse nuevas empresas que serían rentables y dejan de abordarse, dentro de las organizaciones en funcionamiento, acciones dinamizadoras, como nuevos proyectos de inversión, acceso a nuevos mercados, introducción de innovaciones o contratación

de servicios de asesoramiento especializado, que mejorarían los resultados empresariales y contribuirían a la creación de empleo y riqueza.

- Las instituciones financieras no tienen información fiable sobre la solvencia de las PYME y, ante esta circunstancia, sobreestiman el riesgo derivado de potenciales operaciones de préstamo. Como consecuencia, dichas entidades concentran su financiación en las grandes empresas, que sí ofrecen garantías.
- b) Por otra parte, la existencia de externalidades conlleva que los beneficios sociales derivados de determinadas iniciativas empresariales exceden los beneficios privados apropiables por las empresas. Como resultado de esa situación, estas últimas rechazan proyectos que no resultan suficientemente atractivos desde la perspectiva de su rentabilidad privada, pero que depararían beneficios relevantes para la sociedad en su conjunto en términos de creación de riqueza y empleo. Evidentemente, la valoración de esas externalidades resulta de gran complejidad, por lo que la conveniencia y la efectividad de la acción pública en esta dirección resulta problemática.

No obstante, en la práctica, el buen comportamiento de las PYME en las décadas de los setenta y ochenta del siglo pasado contribuyó a la consolidación de una concepción muy favorable respecto de su impacto económico, en función de su capacidad de creación de empleo, de introducción de innovaciones o su flexibilidad y capacidad de adaptación a los cambios. Esa valoración positiva del impacto económico de las PYME —unida a la consideración de su presunta posición de desventaja respecto de la gran empresa derivada de su menor disponibilidad de recursos— ha impulsado comúnmente políticas de apoyo, centradas en la mayor parte de los casos en la introducción de subvenciones y otros incentivos financieros y fiscales que estimularían las decisiones de inversión al elevar los rendimientos empresariales previstos. Sin embargo, no deja de haber voces críticas que defienden que muchas de las bondades atribuidas a las PYME y a la estrategia de desarrollo dirigida hacia ellas constituirían “un mito más que una realidad” (Hallberg, 2000). A este respecto, cabe cuestionarse si la valoración tan favorable del impacto económico de las PYME sobre el conjunto de la economía, que tradicionalmente ha justificado las medidas de apoyo a este tipo de empresa, cuenta con un fundamento empírico sólido.

Las PYME y la creación de empleo

Existe un amplio consenso científico en cuanto a que, al menos en las últimas décadas, las PYME han creado mayor número de empleos brutos que las grandes empresas. Sin embargo, ese acuerdo no se extiende en lo que atañe a la destrucción de empleos. Algunos estudios empíricos constatan una pérdida de empleo más intensa en las grandes empresas (Birch, 1981; Davis *et al.*, 1996), mientras que en otros se aprecian resultados más negativos en las PYME, como consecuencia directa de un patrón demográfico caracterizado por

tasas de nacimiento y de defunción superiores en comparación con las grandes organizaciones (Wagner, 1995; Biggs, 2002). De este modo, los resultados comparativos PYME-gran empresa en términos de creación neta de empleo no resultarían concluyentes.

Asimismo, frecuentemente se sostiene que las PYME son más intensivas en trabajo que las grandes empresas, por lo que se adecuarían mejor a las condiciones de las economías más atrasadas, donde el factor trabajo es relativamente abundante en comparación con la dotación de capital. No obstante, esta hipótesis no se encuentra confirmada plenamente en los estudios empíricos; por el contrario, según algunos trabajos, la intensidad factorial parece mostrar mayor variación entre industrias que entre grupos diferenciados en función del tamaño empresarial dentro de cada industria (Little, 1987). Desde esta perspectiva, los esfuerzos para alcanzar un crecimiento económico más intensivo en trabajo tendrían que enfocarse más hacia la orientación de las pautas de especialización industrial, que a incidir sobre la estructura dimensional del tejido empresarial (Hallberg, 2000).

Por otra parte, algunas investigaciones señalan que las condiciones de empleo resultan peores en las PYME en comparación con las grandes empresas, tanto en los países desarrollados como en las economías en desarrollo, incluso cuando se controla mediante diferencias en la formación de los trabajadores, la experiencia y las características de la industria considerada. Concretamente, las PYME pagarían menores salarios y ofrecerían menor seguridad en el empleo (Rosenzweig, 1988; Hallberg, 2000; Biggs, 2002).

La actividad innovadora de las PYME

Generalmente se atribuye a las grandes empresas el origen de las innovaciones tecnológicas, gerenciales y organizativas que con posterioridad se difunden por el resto del sistema productivo mediante transacciones en el mercado o flujos de información transmitidos por medio de las redes industriales (Chandler e Hikino, 1997).

A este respecto, en lo que se refiere a los procesos de generación de innovaciones más formalizados y vinculados a actividades de I&D, hay varias evidencias empíricas que sostienen la hipótesis de que la gran empresa, favorecida por su mayor disponibilidad de recursos, realiza una inversión en I&D más alta que las PYME. Sin embargo, no en pocas ocasiones se ha reivindicado su capacidad innovadora, que, según algún estudio, presentaría una tendencia ascendente hasta llegar a situarse por encima de la gran empresa, lo cual sugeriría la inexistencia de rendimientos crecientes en la inversión en I&D. En cualquier caso, esta afirmación sería aplicable específicamente a sectores de alta tecnología intensivos en conocimiento (instrumentación científica, comunicación y electrónica), mientras que en los sectores intensivos en capital (química, maquinaria o alimentación) las grandes empresas mostrarían un dinamismo innovador claramente superior (Acs y Audretsch, 1987; Cotec, 1996, Biggs, 2002).

Por otro lado, las PYME también desempeñan un papel destacado en la introducción de innovaciones incrementales y adaptativas, o como cauce para la difusión de las innovaciones



generadas en grandes empresas e instituciones públicas o privadas de investigación. Como consecuencia de esos efectos de derrame tecnológico y de conocimiento (*technological and knowledge spillovers*), las PYME contribuirían a elevar los niveles generales de productividad, impulsando con ello el crecimiento económico (Audretsch y Thurik, 2001). Desde esta perspectiva, la literatura relativa al *milieu innovateur* y a los sistemas locales de innovación ha destacado la capacidad innovadora y de asimilación tecnológica de las PYME. Dicho potencial innovador sería resultado de procesos de aprendizaje colectivo que permiten elevar los niveles de eficiencia locales por medio de la transferencia intergeneracional de *know-how*, los contactos interpersonales de carácter informal, la cooperación formal e informal entre empresas y, en definitiva, mediante la circulación de información comercial, financiera y tecnológica y la transmisión de conocimiento codificado y tácito (Maillat, 1988 y 1998; Camagni, 1991; Yoguel, 2000; Poma, 2000).

En cualquier caso, las consideraciones anteriores son más bien aplicables a los países desarrollados, mientras que esa capacidad innovadora de las PYME en los países en desarrollo resultaría más reducida. Para las economías más atrasadas, la principal fuente de progreso técnico consistiría en la transferencia de tecnología procedente del exterior, frecuentemente vinculada a las inversiones directas de empresas multinacionales o a la adquisición de tecnología por parte de grandes empresas domésticas (Biggs, 2002).⁶

Las PYME y el crecimiento económico

El impacto económico de la actividad emprendedora en el crecimiento de la producción y la renta se puede descomponer en dos efectos: por un lado, el derivado de la aparición de nuevas empresas y emprendedores y, por otro, el asociado a la contribución de las PYME ya existentes. De ese modo, en cuanto al primer efecto, en el marco del *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM)⁷ se viene constatando la existencia de una relación positiva entre el nivel de actividad emprendedora y el crecimiento económico. No obstante, los responsables del proyecto reconocen que aún se requiere una base de información estadística más amplia para corroborar esos resultados y determinar más específicamente los mecanismos por los cuales esa hipotética relación causal se manifiesta (Reynolds *et al.*, 2002 y 2003). Por otra parte, en cuanto al segundo efecto señalado, los estudios empíricos disponibles a escala internacional permiten mantener con cautela la hipótesis de que las

⁶ Sin embargo, existen diversos trabajos, para el caso de Latinoamérica, que cuestionan el hipotético impacto positivo sobre la productividad de las empresas domésticas derivado de los derrames tecnológicos procedentes de la inversión extranjera directa. Una aproximación a esa literatura puede encontrarse en Romo (2003).

⁷ El GEM es un proyecto de investigación internacional iniciado en 1999 con el objetivo de describir y analizar los procesos de emprendimiento en una muestra amplia de países (40 en el informe de 2003).

PYME estimulan el crecimiento económico. Beck, Demirgüç-Kunt y Levine (2003) en un estudio empírico sobre una muestra de 76 países, concluyen que un sector amplio de las PYME constituye un rasgo característico de las economías con rápidos crecimientos. Asimismo, Audretsch y Thurik (2002) han relacionado el peso del sector en la actividad económica con las tasas de crecimiento en 18 países de la OCDE y observan una relación positiva.

De cualquier modo, el recurrente debate consistente en contraponer las ventajas de las PYME y de la gran empresa debe revisarse ante los cambios operados en la organización industrial en las últimas décadas. Por una parte, las PYME se han mostrado capaces de superar las limitaciones impuestas por su tamaño a fin de abordar conductas dinamizadoras, como proyectos de crecimiento, el acceso a mercados de exportación o la introducción de innovaciones, compartiendo con otras PYME los costes fijos asociados a esas iniciativas. De ese modo, las PYME, consideradas individualmente, han dejado de ser el objeto de estudio relevante pasando a serlo los sistemas localizados de PYME vinculadas por relaciones de colaboración (Camisón, 2000). La formación de redes constituye un modelo organizativo que permite a las PYME elevar colectivamente su nivel de eficiencia y competir con las grandes empresas en el mercado global (Costa, 1992; Donckels y Lambrecht, 1995; Vázquez, 1999). Este tipo de configuración productiva ha inspirado una abundante literatura teórica y empírica en torno a la idea de *cluster* de PYME o al concepto más restrictivo de distrito industrial, como modelo local de desarrollo caracterizado por la presencia de un sistema de PYME especializadas y vinculadas mediante relaciones estables cliente-proveedor y actividades de cooperación en las fases de investigación, transformación y comercialización (Becattini, 1979; Garofoli, 1992; Boscherini y Poma, 2000; Pietrobelli y Rabellotti, 2004).

Por otra parte, la gran empresa ha evolucionado desde el modelo fordista —prevaliente durante buena parte del siglo XX y caracterizado por la integración vertical, una fuerte jerarquización de la organización y la división del trabajo según funciones bien delimitadas— hacia un modelo que le permite combinar las ventajas de la flexibilidad derivadas de la descentralización productiva con los beneficios de las economías de escala en las funciones en que éstas resultan estratégicas (Harrison, 1997; Costa, 1988). Con ese propósito, la gran empresa ha desintegrado funciones de su ciclo productivo, centrándose en un conjunto menor de actividades nucleares para expandirse por medio de redes en las cuales participan otras grandes empresas, PYME y centros de investigación públicos o privados. Entre este tipo de gran empresa y las PYME asociadas a ella se establece una relación de estrecha interdependencia: éstas dependen de las ventas que realizan a la gran empresa, ésta para ser competitiva depende de la eficiencia y de la capacidad de innovación de aquellas que actúan como sus proveedores y subcontratistas. De ese modo, la capacidad de un territorio en el actual marco de globalización —de atraer grandes empresas externas y



retener a las ya instaladas, evitando procesos de deslocalización industrial— depende en buena medida de la existencia de un tejido de PYME eficientes capaces de actuar como proveedores especializados.⁸ Asimismo, el escenario actual ofrece a las PYME locales una oportunidad de internacionalizarse con su participación en las cadenas de producción globales (*global value chains*) controladas por las grandes empresas (Humphrey y Schmitz, 2002; Pietrobelli y Rabelloti, 2004; Gereffi *et al.*, 2005).

Por consiguiente, más allá de la estéril contraposición PYME-gran empresa, la atención debe trasladarse hoy día hacia la complementariedad que surge entre ambas. Así pues, la articulación empresarial, relativa a las vinculaciones verticales PYME-gran empresa o a las relaciones horizontales entre PYME, se manifiesta en la actualidad como factor determinante de la fortaleza y la competitividad del sistema productivo de un territorio (Romero, 2003; CEPAL, 2004).

La importancia del entorno empresarial en el fomento de las PYME

El análisis presentado en el apartado anterior conduce a cuestionar el enfoque tradicional de las políticas de fomento de las PYME. Por un lado —aunque los argumentos teóricos tradicionales que justifican el apoyo a éstas en función de fallos del mercado mantienen su vigencia—, se podría estar sobreestimando frecuentemente el impacto efectivo de las externalidades asociadas a las PYME. Por otro lado, como se ha señalado con anterioridad, las diferencias entre las PYME y las grandes empresas dentro de cada sector frecuentemente son menores que las diferencias entre industrias. Asimismo, en muchos casos, las actuaciones de fomento empresarial no atienden suficientemente a las relaciones de complementariedad entre las PYME y las grandes corporaciones, sino que, por el contrario, se sustentan en una visión de la relación PYME-gran empresa entendida en términos de confrontación. De ese modo, las políticas tradicionales de apoyo a las PYME con subvenciones podrían llegar, en casos extremos, a distorsionar la composición dimensional del tejido empresarial introduciendo costes adicionales en términos de eficiencia económica (Beck *et al.*, 2003).

Por consiguiente, parece conveniente un cambio de orientación en la estrategia de fomento empresarial en dos direcciones: por una parte, en el contexto actual pierden sentido las medidas de apoyo orientadas a determinado segmento dimensional del tejido empresarial en beneficio de otras políticas diseñadas con un enfoque transversal. Asimismo, procede cuestionar la implantación tradicional de las políticas de fomento de las PYME con subvenciones y otras medidas de apoyo financiero directo, como instrumento de du-

⁸ A pesar de ello, las economías industrializadas más avanzadas están sufriendo procesos de deslocalización hacia áreas con costes laborales más bajos. Ese proceso conlleva mayor integración comercial acompañada de mayor fragmentación espacial de los procesos de producción (véase Kaminski y Francis, 2001, para el caso de los países de Europa central y del este).

dosa eficiencia. Estas consideraciones confluyen en señalar como estrategia más adecuada de fomento empresarial a aquella orientada a propiciar un ambiente dinámico que favorezca la aparición de nuevos empresarios y nuevas compañías y estimule el desarrollo de las existentes. En términos generales, las PYME se enfrentan a los mismos problemas que la gran empresa, de modo que incidir en los obstáculos comunes constituye la estrategia más fructífera. Por consiguiente, el foco de atención se debe trasladar a las condiciones generales del entorno empresarial como factor determinante de la emergencia empresarial y del dinamismo de todo tipo de organizaciones, cualquiera que sea su tamaño (Hallberg, 2000; Schiffer y Weder, 2001; Beck *et al.*, 2003; Banco Mundial, 2004).

A este respecto, entendemos como mejora del entorno empresarial cualquier modificación de algún elemento del medio socioeconómico e institucional en el que las empresas desarrollan su actividad para determinar una elevación de sus expectativas de rentabilidad. Desde esa perspectiva, la acción pública puede contribuir a mejorar el entorno empresarial a fin de generar un derrame de beneficios para el conjunto de la sociedad, actuando sobre el mismo por tres medios complementarios:

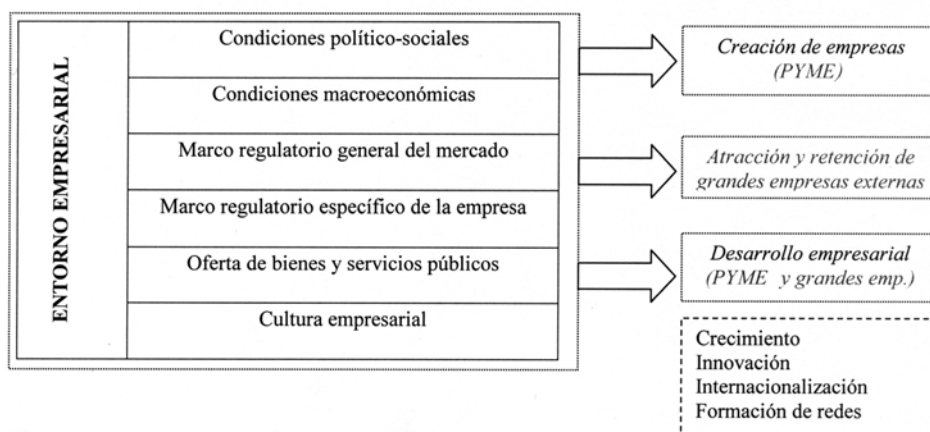
- a) Reduciendo los riesgos empresariales asociados a la evolución de determinados elementos del entorno que pueden acarrear a las empresas costes o pérdidas imprevistos (riesgos políticos, inflación, tipos de cambio, incumplimiento de contratos, entre otros).
- b) Evitando la generación de costes innecesarios a las empresas derivados de la actuación pública, siempre que no estén justificados en función de beneficios sociales más amplios.
- c) Estimulando las capacidades empresariales de detección de las oportunidades de negocio y facilitando su explotación en presencia de fallos del mercado o institucionales que la dificulten.

Desde este punto de vista, por medio de actuaciones de diversa naturaleza, los poderes públicos pueden propiciar un entorno favorable para la actividad empresarial que beneficie tanto a las grandes empresas como a las PYME, caracterizado por los siguientes rasgos:⁹

- Estabilidad sociopolítica. El correcto funcionamiento de los mecanismos de mercado requiere de un adecuado desenvolvimiento del proceso político y de un marco de gobernabilidad y paz social, sin que existan fricciones graves que amenacen la estabilidad básica del sistema y creen incertidumbres empresariales —mediante a)—. Esta hipótesis se encuentra avalada por un amplio conjunto de estudios empíricos en los últimos años (Feng, 1997; Brunetti *et al.*, 1998; Kaufmann *et al.*, 2002).

⁹ En cada caso indicaremos por cual de los medios, de las tres indicadas con anterioridad, pueden incidir los factores del entorno en la mejora de dichas expectativas empresariales.





Gráfica 2. Entorno empresarial y *entrepreneurship*.

- Estabilidad macroeconómica. Los procesos de inversión y el desarrollo de la actividad empresarial se ven favorecidos en un marco de estabilidad macroeconómica. Por el contrario, la volatilidad de los tipos de cambio y la aceleración del proceso inflacionario introducen riesgos adicionales a los procesos comerciales que obstaculizan la actividad de la empresa, por medio de *a*).
- Marco regulatorio favorable al mercado. La continuidad del ciclo ahorro-inversión requiere un marco institucional que preserve la libertad de empresa, un esquema bien definido de derechos de propiedad o la obligatoriedad del cumplimiento de los contratos. Asimismo, la actividad empresarial se desarrolla de mejor modo en condiciones de apertura exterior y de liberalización interna que contribuyan al mantenimiento de un saludable ambiente competitivo. Esta característica resulta especialmente importante en relación con aquellos mercados que proporcionan *inputs* fundamentales para las empresas, como son los mercados financieros, los energéticos y los laborales; la existencia de mercados competitivos y abiertos se traduce, a este respecto, en menores costes de producción para las empresas, mediante *a*) y *b*).
- Marco regulatorio favorable a la empresa. Las empresas se ven afectadas por los requerimientos burocráticos y por el marco legal específico que regula su actividad, en especial, por las barreras existentes en la entrada y la salida. A este respecto, merecen atención prioritaria los trámites administrativos necesarios para la creación de empresas, la regulación de los procedimientos de quiebra y suspensión de pagos o la legislación fiscal, entre otras cuestiones, por medio de *a*) y *b*).
- Adecuado suministro de bienes y servicios públicos. El sistema productivo de una economía se beneficia de la disponibilidad de bienes y servicios públicos provistos por el Estado, como las infraestructuras, la administración de justicia, la educación, la sanidad o la investigación y el desarrollo tecnológico. Las externalidades asociadas a la

inversión pública en esos campos determinan reducciones de costes e incrementos de la productividad que permiten elevar la competitividad de las empresas. En este capítulo, se incluyen también las redes públicas que proporcionan servicios de asesoramiento y apoyo a las PYME, mediante *b*) y *c*).¹⁰

- Sólida cultura empresarial. La actividad emprendedora se ve estimulada por la existencia de un ambiente cultural favorable a la empresa y a los emprendedores, lo cual implica, entre otros aspectos, una adecuada valoración social del empresario y de la empresa, un sistema educativo que eleve el espíritu empresarial y las competencias emprendedoras entre la población o una percepción social favorable respecto de las posibilidades de desarrollo de proyectos empresariales, por medio de *c*).



Un buen entorno empresarial, entendido en estos términos, favorece la atracción y retención de grandes empresas, así como la creación y el desarrollo de PYME. No obstante, las condiciones del entorno no afectan a las empresas de distinto tamaño de modo uniforme. Por el contrario, en términos generales, las empresas de dimensión reducida sufren en mayor medida los obstáculos del entorno que las grandes (Banco Mundial, 1997; Brunetti *et al.*, 1998; Schiffer y Weder, 2001). Esta mayor sensibilidad de las PYME respecto de las condiciones del entorno se acentúa especialmente frente a algunos obstáculos específicos. En concreto, las empresas de menor tamaño manifiestan tener más problemas que las grandes en cuanto a la financiación, a los impuestos y a las regulaciones, la inflación, la corrupción, la delincuencia y las prácticas anticompetitivas. Sin embargo, no parecen existir diferencias en el impacto de la disponibilidad de infraestructuras, la estabilidad política o el funcionamiento de la justicia sobre las empresas de diferente dimensión (Schiffer y Weder, 2001) (Gráfica 3).

La mayor repercusión de algunos factores del entorno sobre las PYME puede explicarse por dos razones fundamentales. En primer lugar, las *economías de escala* y los *costes de entrada* constituyen elementos de la estructura de los mercados que favorecen a la gran empresa frente a las PYME; a este respecto, la menor disponibilidad de recursos y la organización menos eficiente que caracteriza a esta última limitan su capacidad para absorber los costes fijos y superar los obstáculos institucionales. En segundo lugar, la capacidad de influencia política se manifiesta como un factor esencial que favorece la interacción de la gran empresa con su entorno, en tanto ésta puede presionar a las administraciones y condicionar las decisiones públicas. De ese modo, las grandes organizaciones pueden llegar a orientar en su beneficio las regulaciones públicas u obtener favores del Estado, a diferencia de

¹⁰ En referencia al fomento del acceso de las PYME a servicios de asesoramiento técnico especializado, Dini y Stumpo (2002), para el caso de Chile, aprecian diversas deficiencias del sistema de apoyo basado en incentivos a la demanda por medio de subvenciones. De ese modo defienden un papel más activo de las autoridades públicas en la oferta de servicios de capacitación en aquellas áreas en las cuales el mercado no proporciona una oferta adecuada a las necesidades de las PYME.

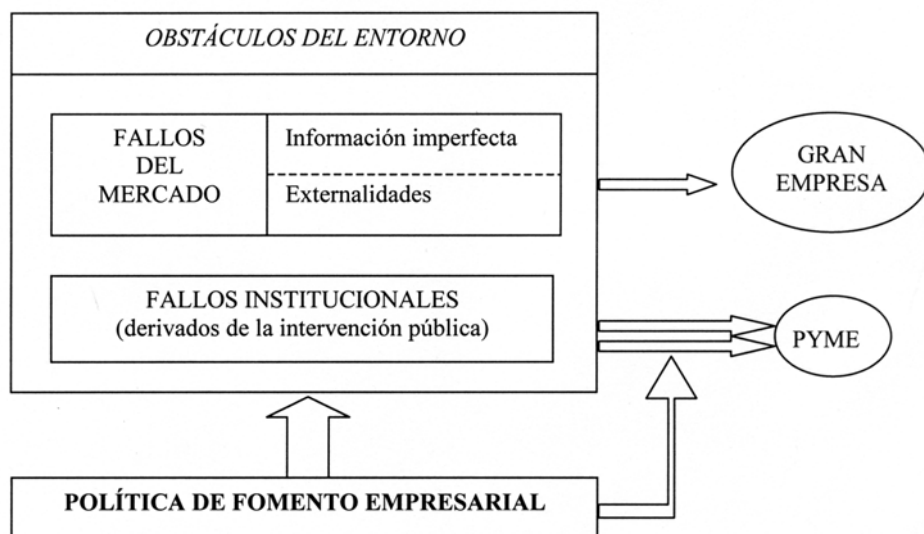


Figura 2. Entornos y fomento empresarial

las PYME, que no pueden tener ventaja de ese tipo de prácticas irregulares (Schiffer y Weder, 2001).¹¹

Por consiguiente, están justificadas determinadas medidas selectivas de apoyo a las PYME a fin de reducir los obstáculos que encuentran en el entorno o facilitarles la superación de los mismos. Se trata de nivelar, de este modo, las condiciones del campo de juego en el que se desarrolla la pugna competitiva, es decir, de configurar un entorno empresarial en el que exista mayor igualdad de oportunidades para los emprendedores y las empresas de diferente dimensión. En ese sentido, resultan acertadas las intervenciones públicas orientadas a corregir aquellos fallos del mercado que representen un sesgo en perjuicio de las PYME (*market-completing interventions*), así como la reconsideración de aquellas regulaciones y fallos institucionales que les acarreen desventajas comparativas a ese tipo de empresas (Hallberg, 2000). En cuanto al primer tipo de intervenciones, es especialmente importante introducir mecanismos para corregir los fallos en el mercado financiero que dificulten a las PYME el acceso a la financiación como consecuencia de las imperfecciones en la información. No obstante, la alternativa tradicional consistente en la introducción de subvenciones y otros mecanismos de apoyo financiero directo no resulta la opción más eficiente para promover los proyectos emprendedores con auténtico potencial. Por el contrario, una alternativa más adecuada parece ser la orientada a estimular el desarrollo en el mercado financiero de mecanismos específicos de financiación orientados a las necesidades de las PYME, por ejemplo, favoreciendo el desarrollo del capital riesgo, los sistemas de

¹¹ Sin embargo, Schiffer y Weder (2001) consideran que las PYME, gracias a su menor visibilidad, podría beneficiarse de mayor apelación a prácticas informales y de menor exposición a la corrupción.

garantía recíproca, entre otros. Se trata, en ese sentido, de crear un entorno financiero menos hostil a las PYME. En cuanto a los fallos institucionales, se requiere de especial sensibilidad de las administraciones en relación con las PYME, que atiendan los impactos y problemas específicos que las regulaciones, los requisitos administrativos o la imposición plantean a ese tipo de empresas, lo cual exige el mantenimiento de un diálogo continuo con el sector de las PYME (para el caso de la UE, véase Romero y Fernández, 2005).



Conclusión

A lo largo de las últimas décadas las actuaciones de fomento empresarial han cambiado de enfoque siguiendo una dinámica pendular, en función de la cual, en unos periodos se ha centrado la atención en la atracción de grandes empresas, mientras que en otros se ha priorizado el fomento de las PYME. En cualesquiera de los casos, la política de fomento empresarial se ha instrumentado principalmente con subvenciones y otros incentivos financieros o fiscales dirigidos directamente a las empresas. Sin embargo, ante los discutibles resultados alcanzados en muchos casos y ante las condiciones del actual escenario marcado por cambios en la organización industrial y el avance en el proceso de globalización, cabe replantearse la bondad de ese tipo de estrategia.

A este respecto, estudios empíricos recientes coinciden en señalar las condiciones del entorno como factor clave en el estímulo a la creación de empresas y al desarrollo de las existentes, cualquiera que sea su dimensión. Por lo tanto, la consecución de un ambiente propicio para el establecimiento y la actividad de las empresas, especialmente de aquellas más innovadoras, constituye una línea de actuación estratégica de singular relevancia para la política de fomento empresarial, que además tiene la virtud de superar el planteamiento de confrontación PYME *versus* gran empresa. Un entorno empresarial adecuado estimula la aparición de nuevas empresas y la adopción, por las ya establecidas, de comportamientos dinamizadores, como el crecimiento, la innovación, la internacionalización o la formación de redes, al mismo tiempo que eleva el atractivo del territorio como destino de inversiones de grandes empresas de origen externo y contribuye a la retención de las previamente instaladas en él.

Las condiciones *ambientales* óptimas para el desarrollo de la actividad empresarial incluyen un clima de estabilidad sociopolítica y macroeconómica, un conjunto de instituciones que funcione y sostenga un marco regulador propicio para el funcionamiento del mercado y del ejercicio de la actividad empresarial, un suministro adecuado de aquellos bienes y servicios públicos que repercuten sobre la competitividad de las empresas, así como una sólida cultura empresarial que sostenga y reproduzca los valores y las actitudes emprendedoras, no sólo entre los empresarios potenciales o efectivos, sino en el conjunto de la población.

En cualquier caso, esta estrategia de mejora del entorno empresarial debe prestar especial atención a la situación de las PYME, planteando actuaciones selectivas orientadas a nivelar las condiciones del entorno, en tanto existen fallos del mercado y fallos institucionales que afectan con mayor intensidad a las empresas de menor dimensión. Se trata de introducir medidas compensatorias que restablezcan condiciones iniciales más igualitarias como punto de partida del proceso competitivo, por medio de la política de defensa de la competencia, la mejora del acceso de las PYME al mercado financiero, la simplificación de los trámites administrativos que le son de aplicación, la mejora de su régimen fiscal o el fomento del empleo de servicios de asesoramiento especializado.

Bibliografía

- Acs, Zoltan J. y David B. Audretsch, "Innovation, Market Structure and Firm Size", en *Review of Economics and Statistics*, Cambridge, Harvard University Press, núm. 9, 1987, pp. 567-574.
- Amin, Ash y Kevin Robins, "These are not Marshallian times", en Roberto Camagni (editor), *Innovation networks: spatial perspectives*, Londres, Belhaven Press, 1991, pp. 104-118.
- Audretsch, David B. (editor), *SMEs in the Age of Globalization*, Cheltenham, Edward Elgar, 2003.
- , *Entrepreneurship: A Survey of the Literature*, Bruselas, Dirección General de Empresa, Comisión Europea, 2002.
- Audretsch, David B. y Roy Thurik, *Linking Entrepreneurship to Growth*, Working Paper 2081/2, Luxemburgo, OCDE, 2002.
- Ayyagari, Meghana, Thorsten Beck y Asli Demirgüç-Kunt, "Small and Medium Enterprises across the Globe: A new Database", Policy Research Working Paper, Washington, Banco Mundial, 2003.
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID), *Empresarialidad en economías emergentes: Creación y desarrollo de nuevas empresas en América Latina y el este de Asia*, Hugo Kantis, Masahiko Ishida y Masahiko Komori (autores), Washington, BID, 2002.
- Banco Mundial, *World Development Report 2005: A Better Investment Climate for Anyone*, Washington, Banco Mundial, 2004.
- , *Small and Medium Enterprise (SME) World Bank Group review of small business activities – 2001*, Washington, Banco Mundial, 2001.
- , *World Development Report 1997: The State in a changing World*, Nueva York, Oxford University Press, 1997.
- Becattini, Giacomo, "Dal settore industriale al distretto industrial. Alcune considerazioni sull'unità di indagine dell'economia industriale", en *Rivista di Economia e Politica Industriale*, núm. 1, 1979, pp. 1-8.
- Beck, Thorsten, Asli Demirgüç-Kunt y Ross Levine, "SMEs, Growth and Poverty: Cross-Country Evidence", Policy Research Working Paper N° 3178, Washington D.C., World Bank, 2003.
- Biggs, Tyler, "Is Small Beautiful and Worthy to Subsidy? Literature Review", Washington D.C., International Finance Corporation, 2002.
- Birch, David, "Who Create Jobs?", en *The Public Interest*, núm. 65, 1981, pp. 3-14.
- Boscherini, Fabio y Lucio Poma, "Más allá de los distritos industriales: el nuevo concepto del territorio en el marco de la economía global", en F. Boscherini y L. Poma (compiladores): *Territorio, conocimiento y competitividad de las empresas. El rol de las instituciones en el espacio global*. Buenos Aires, Niño y Dóvila Editores, 2000, pp. 23-38.
- Brunetti, Aymo, Gregory Kisunko y Beatrice Weder, "A Note on the Institutional Bias Against Small, Local Firms in Less Development Countries", World Bank Policy Research Working Paper, Washington, D.C., World Bank, 1998.
- Cáceres, Felipe Rafael, *Entorno socioeconómico y espíritu empresarial. Factores determinantes de la emergencia de empresarios en Andalucía Occidental*, Sevilla, Secretariado de Publicaciones de la Universidad de Sevilla, 2002.
- Camagni, Roberto (editor), *Innovation networks: spatial perspectives*, Londres, Belhaven Press, 1991.
- Camisón, César, "Reflexiones sobre la Investigación Científica de la PYME", en *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, Santiago de Compostela, Academia

- Europea de Dirección y Economía de la Empresa, vol. 6, núm. 2, 2000, pp. 13-30.
- Carree, Martin A. y Roy Thurik, "The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth"; en Z. J. Acs y D. B. Audretsch (editores), *Handbook of Entrepreneurship Research*, Nueva York, Springer Science, 2003, pp. 437-471.
- Caves, Richard E., "Industrial Organization and New Findings on Turnover and Mobility of Firms", en *Journal of Economic Literature*, Nashville, American Economic Association, núm. 36, 1998, pp. 1947-1982.
- Chandler, Alfred, *Scale and Scope: The dynamics of industrial capitalism*, Cambridge, Harvard University Press, 1990.
- Chandler, Alfred D. y Takashi Hikino, "The large industrial enterprise and the dynamics of modern growth", en A. D. Chandler, F. Amatori y T. Hikino (editores), *Big Business and the Wealth of Nations*, Cambridge, Cambridge University Press, 1997, pp. 24-62.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *Estudio económico de América Latina y el Caribe, 2003-2004*, Santiago de Chile, CEPAL, 2004.
- Comisión Europea, *Plan de acción: El programa europeo en favor del espíritu empresarial*, Comisión Europea, COM (2004) 70, del 11 de febrero, Bruselas, Comisión Europea, 2004.
- , *Libro verde. El espíritu empresarial en Europa*, Comisión Europea, COM (2003) 27, enero, Bruselas, Comisión Europea, 2003.
- Costa, Ma. Teresa, "Cambios en la organización industrial: cooperación local y competitividad internacional. Panorama general", en *Economía Industrial*, Madrid, Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, núm. 286, julio-agosto, 1992, pp. 19-36.
- , "Descentramiento productivo y difusión industrial. El modelo de especialización flexible", en *Papeles de Economía Española*, Madrid, Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas para la Investigación Económica y Social núm. 35, 1988, pp. 251-276.
- Cotec, *Innovación en las PYMES: Factores de éxito y relación con su supervivencia. Estudio bibliográfico 1987-1995*, Madrid, Cotec, Estudio núm. 7, 1996.
- Davis, Steven J., John C. Haltiwanger y Scott Schuh, "Small Business and Job Creation: Dissecting the Myth and Reassessing the Facts", en *Small Business Economics*, Dordrecht, Springer Netherlands, vol. 8, núm. 4, 1996, pp. 297-315.
- Dini, Marco y Stumpo, Giovanni, "Análisis de la política de fomento a las pequeñas y medianas empresas en Chile", Santiago de Chile, CEPAL, Serie Desarrollo Productivo, núm. 136, 2002.
- Donckels, Rick y Lambrecht, Johan, en "Networks and Small Business Growth: An Explanatory Model", *Small Business Economics*, Dordrecht, Springer Netherlands, vol. 7, núm. 4, 1995, pp. 273-289.
- Feng, Yi, "Democracy, Political Stability and Economic Growth", en *British Journal of Political Science*, Essex, University of Essex, vol. 27, núm. 3, 1997, pp. 391-418.
- Garofoli, Gioacchino, "Industrial districts: Structure and transformation", en Gioacchino Garofoli (editor), *Endogenous development and Southern Europe*, Aldershot, Avebury, 1992, pp. 49-60.
- Gereffi, Gary; Humphrey, John y Sturgeon, Timothy, "The governance of global value chains", en *Review of International Political Economy*, Baltimore, Routledge, vol. 12, núm. 1, 2005, pp. 78-104.
- Giaoutzi, Maria, Peter Nijkamp y David J. Storey, "Small is Beautiful – The Regional Importance of Small-scale Activities", en M. Giaoutzi, P. Nijkamp y D. J. Storey (editores): *Small and Medium-size Enterprises and Regional Development*, Londres, Routledge, 1988, pp. 1-18.
- Hallberg, Kristin, "A Market-Oriented Strategy For Small and Medium-Scale Enterprises", Discussion Paper núm. 40, Washington D.C., International Finance Corporation, 2000.
- Harrison, Bennett, *La empresa que viene. La evolución del poder empresarial en la era de la flexibilidad*, Barcelona, Paidós, 1997.
- Humphrey John y Schmitz, Hubert, "How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters?", en *Regional Studies*, Newcastle, Regional Studies Association, vol. 36, núm. 9, 2002, pp. 1017-1027.
- Kaminski, Bartolomiej y Francis, Ng "Trade and Production Fragmentation. Central European Economies in European Union Networks of Production and Marketing", Policy Research Working Paper 2611, Washington, World Bank, 2001.
- Kaufmann, Daniel; Kraay, Aart y Zoido-Lobaton, Pablo, "Governance Matters II—Updated Indicators 2001/02—", Washington, D. C., World Bank Policy Research Department, Working Paper núm. 2772, 2002.
- Little, Ian M. D., "Small Manufacturing Enterprises in Developing Countries", en *World Bank Economic Review*, núm. 1, Washington, World Bank, 1987, pp. 203-235.
- Maillat, Denis, "Innovative milieux and new generation of regional policies", en *Entrepreneurship and Regional Development*, London, Taylor & Francis, núm. 10, 1998, pp. 1-16.
- , "The Role of Innovative Small and Medium-sized Enterprises and the Revival of Traditionally Industrial Regions", en M. Giaoutzi, P. Nijkamp, y D.J., Storey (editores), *Small and Medium-*



- size Enterprises and Regional Development*, Londres, Routledge, 1988, pp. 71-84.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), *Promoting entrepreneurship and innovative SMEs in a global economy. Towards a more responsible and inclusive globalization*, Executive summary of the background reports, Second OCDE Ministerial Conference on SMES, 2-5 junio, Estambul, 2004.
- , *OCDE Small and Medium Enterprise Outlook 2002*, París, OCDE, 2002.
- , *The Bologna Charter on SME Policies*, París, OCDE, 2000.
- Pietrobelli, Carlo y Roberta Rabelloti, *Upgrading in Clusters and Value Chains in Latin America. The Role of Policies*, Best Practices Series, Washington, D.C., Inter-American Development Bank, Sustainable Development Department, 2004.
- Piore, Michael J. y Charles F. Sabel, *The second Industrial Divide – Possibilities for Prosperity*, Nueva York, Basic Books, 1984.
- Poma, Lucio, “La producción de conocimiento: nuevas dinámicas competitivas para el territorio”, en F. Boscherini y L. Poma (compiladores), *Territorio, conocimiento y competitividad de las empresas. El rol de las instituciones en el espacio global*. Buenos Aires, Niño y Dórla Editores, 2000, pp. 373-422.
- Reynolds, Paul D., William D. Bygrave y Erkkó Autio, *Global Entrepreneurship Monitor 2003 Executive Report*, GEM, 2003.
- , Larry W. Cox y Michael Hay, *Global Entrepreneurship Monitor 2002 Executive Report*, GEM, 2002.
- Romero, Isidoro, *Desarrollo endógeno y articulación productiva. Un análisis del sistema productivo andaluz*, Tesis Doctoral, Sevilla, Universidad de Sevilla, 2003.
- Romero, Isidoro y José Fernández, “La política europea de fomento empresarial. Un análisis crítico”, en *Revista de Economía Mundial*, núm. 13, Huelva, Sociedad de Economía Mundial, 2005, pp. 137-161.
- Romo, David, “Derramas tecnológicas de la inversión extranjera en la industria mexicana”. *Comercio exterior*, México, Bancomext, vol. 53, núm. 3, marzo, 2003, pp. 230-243.
- Rosenzweig, Mark R., “Labor Markets in Low-Income Countries”, en H.B. Chenery y T.N. Srinivasan (editores), en *Handbook of Development Economics*, Amsterdam, North-Holland, vol. 1, 1988.
- Santos, Francisco Javier, *La calidad del empresario sevillano*, Biblioteca de socioeconomía sevillana, Sevilla, Diputación de Sevilla, Sociedad Sevilla Siglo XXI, 2001.
- Schiffer, Mirjam y Beatrice Weder, “Firm Size and the Business Environment: Worldwide Survey Results”, Discussion Paper núm. 43, Washington, D.C., International Finance Corporation, 2001.
- Snodgrass, Donald R. y Tyler Biggs, *Industrialization and the Small Firm*, San Francisco, International Center for Economic Growth, 1996.
- Storey, David J., “Entrepreneurship, Small and Medium Sized Enterprises and Public Policies”; en Z.J. Acs y D.B. Audretsch (editores), *Handbook of Entrepreneurship Research*, New York, Springer Science, 2003, pp. 473-511.
- , “The Role of Small and Medium-sized Enterprises in European Job Creation: Key Issues for Policy and Research”, en M. Giaoutzi, P. Nijkamp y D.J. Storey, *Small and Medium-size Enterprises and Regional Development*, Londres, Routledge, 1988, pp. 140-160.
- Suárez-Villa, Luis, “Innovation, Entrepreneurship and the Role of Small and Medium-size Industries: A Long-term View”, en M. Giaoutzi, P. Nijkamp, y D.J. Storey (editores), *Small and Medium-size Enterprises and Regional Development*, Londres, Routledge, 1988, pp. 21-43.
- Vázquez, Antonio, *Desarrollo, redes e innovación. Lecciones sobre desarrollo endógeno*, Madrid, Pirámide, 1999.
- Wagner, Joachim, “Firm Size and Job Creation in Germany”, en *Small Business Economics*, vol. 7, núm. 6, 1995, pp. 469-474.
- Yoguel, Gabriel, “Creación de competencias en ambientes locales y redes productivas”, en *Revista de la CEPAL*, núm. 71, agosto, 2000, Santiago de Chile, CEPAL, pp. 106-119.