

CICLO DE VIDA Y LOCALIZACIÓN ESPACIAL DE LAS FIRMAS EN COLOMBIA: ALGUNOS ELEMENTOS PARA LA CONCEPTUALIZACIÓN¹

Marleny Cardona Acevedo²
Carlos Andrés Cano Gamboa³

Para citar este artículo puede utilizar este formato:

Cardona Acevedo , M y **Cano Gamboa**, C.A.: "*Ciclo de vida y localización espacial de las firmas en Colombia*" en Observatorio de la Economía Latinoamericana N° 31, septiembre 2004.

Texto completo en <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/co/>

Resumen

La dinámica industrial es expresión del desarrollo, se refleja en el surgimiento y desaparición de firmas y constituye el ciclo de vida de acuerdo con la distribución espacial. Este artículo hace referencia al estudio de la dinámica de la industria a partir de la conjunción de tres ejes de análisis: la organización industrial, que da cuenta de la estructura del mercado, la combinación de factores productivos y el comportamiento de la firma; la geografía económica como reconocimiento de la importancia del tiempo y el espacio en los procesos económicos y sociales; y la política territorial, como el elemento integrador que materializa las posibilidades para el desarrollo regional y, dentro de éste, el desarrollo de las firmas.

Palabras clave: Ciclo de vida, Territorialidad, Firms Productivas, Localización Industrial.

Abstract

Change and growth are development's expression in industry, the emergence and the disappearance are reflected in firms' dynamics. This article refers to the study of the industrial dynamics starting at the conjunction of three analysis bases: the industrial organization that gives information about market's structure, the combination of productive factors and the firm's behavior; the economic geography, as a recognition of time and space importance in economics and social processes; and, as integrating element, the territorial politics materializes into possibilities for regional development and, inside it, firms' development.

Words key: Lifetime, Territory, Productive Firms, Industrial Localization.

¹ Este artículo hace parte de la investigación "Ciclo de vida y localización espacial de las firmas en Colombia, 1995 – 2000", desarrollada el año 2003 por el Grupo ESYT de la Universidad EAFIT de Medellín. Este trabajo analiza la dinámica industrial en seis regiones colombianas, a través de la discusión teórica sobre el ciclo de vida, la localización industrial y la aproximación a la realidad empresarial del país, desde la modelación econométrica por Panel Data.

² Investigadora Universidad EAFIT, Economista Universidad de Antioquia y doctora en Ciencias Sociales del Colegio Frontera Norte, México. marca@eafit.edu.co

³ Economista de la Universidad EAFIT. Joven Investigador Colciencias, 2004. [ccanogam@eafit.edu.co](mailto:cacanogam@eafit.edu.co)

Introducción

El territorio como escenario de localización de firmas responde hoy a los procesos de flexibilidad tanto productiva como socialmente, es allí donde se potencializan u obstaculizan la continuidad de los procesos productivos y sus encadenamientos. La relación firma – territorio explica en parte la forma como se han dado los procesos de reestructuración y las transformaciones espaciales de la dinámica industrial.

La literatura revisada como antecedente⁴, muestra una aproximación a la dinámica industrial desde los enfoques tradicionales del desarrollo regional. Si bien los resultados se constituyen en aportes fundamentales a la economía regional y la teoría de la firma, aún queda latente la necesidad de un avance en las explicaciones de la relación firma – territorio.

En este artículo se avanza el concepto de empresa desde el espacio sectorial, que encierra una multiplicidad de nociones que pueden ser entendidas a su vez con complementariedad. Así por ejemplo, para Tirole (1995, p. 15) empresa (firma) es aquella capaz de producir (o vender) con más eficiencia de lo que lo harían sus partes constituidas actuando por separado⁵. Schumpeter (1975, p. 84), define la empresa como la realización de nuevas combinaciones; y a los empresarios como los individuos encargados de dirigirla; por eso integra la definición de empresario al de innovador.

Las decisiones empresariales pasan primero por el territorio, el cual posibilita y define las relaciones productivas. De manera similar, el espacio geográfico sufre procesos de cambio por la concentración industrial, la lógica de acumulación y la competencia local, nacional y global. El estudio de estas dimensiones provee un objeto de análisis complejo, dinámico y con múltiples aristas, que aquí hemos reunido en dos unidades de análisis: el espacio sectorial (la firma) y el espacio geográfico (la región), con un punto de encuentro que hemos llamado **ciclo de vida y distribución espacial de la industria**.

La firma, según Méndez y Caravaca (1996, p. 87) se considera como una entidad con capacidad de decisión, gestión y administración, que presenta una determinada estructura interna y declara un domicilio o razón social, aunque la localización de sus actividades pueda situarse en uno o varios establecimientos

⁴ Entre los estudios que invitan al replanteamiento de los análisis regionales y las políticas de localización industrial y emprendimiento, están, a nivel internacional, los liderados por Acs y Audretsch (1989), Acs y Audretsch (1998), Feldman y Audretsch (1998), Love y Roper (1998) y Fritsch (1999); y en el ámbito de América Latina y Colombia, Durán (1998), Burachik (2000), Cardona et al. (1999, 2001 y 2002), CEPAL (2000) y Lora (2001).

⁵ El autor distingue tres nociones de empresa. En primer lugar, la firma entendida como una *sinergia entre distintas unidades* en un momento determinado del tiempo, para explicar las economías de escala o de alcance; el segundo está asociado a la existencia de *contratos de largo plazo* para cubrir los riesgos de intercambio, y finalmente, la *contratación incompleta*, relacionada con la definición legal de la firma.

situados en lugares diversos. La búsqueda del concepto se haría interminable, por ello en este artículo se asume la firma como una unidad sectorial integrada por recursos humanos, financieros y físicos que ofrece un bien terminado; está sujeta a ajustes permanentes ante cambios en las disposiciones legales y políticas, busca reducir los costos de transacción y está conformada por individuos que toman decisiones racionales.

Las regiones han emergido como una nueva forma de ordenamiento territorial y como una alternativa de organización política y económica a escala internacional. La globalización, los bloques económicos, el creciente deterioro ambiental y la cooperación, han generado transformaciones económicas, tecnológicas y socio – laborales que exigen la implementación de una nueva lógica espacial, que afecta tanto los criterios de localización de las empresas como las ventajas competitivas con que cuentan las regiones y ciudades para impulsar su desarrollo, lo que exige políticas de intervención sobre el territorio.

Este trabajo se organiza con el siguiente esquema. Primero se desarrolla el tema de la interrelación de las firmas y el territorio, además, los aspectos relevantes de la localización industrial y la territorialidad. Posteriormente se estudia el tema del ciclo de vida de las firmas, las fases, las características de los sectores, el entorno de las firmas industriales y los principales determinantes. Finalmente, se presentan las conclusiones.

1. Las firmas y el territorio: interrelaciones desde la organización industrial y la geografía económica

En la búsqueda de alternativas a la visión del desarrollo como crecimiento económico se ha impuesto un cambio de actitud y de visión en el que cobran mayor importancia los aspectos territoriales y las formas de gestión empresarial y tecnológicas. Bajo esta perspectiva, según Alburquerque (1997, p. 162), comenzó a adquirir mayor importancia el análisis de las potencialidades endógenas de cada territorio, incluyendo los factores sociales, culturales, históricos, institucionales, etc., los cuales son decisivos en el proceso de desarrollo económico local.

Región alude a un territorio y a la dotación de recursos productivos. Sin embargo, en ella se da un conjunto de interacciones que conforman un sistema compuesto por subsistemas productivos, institucionales y culturales, que encierran en sí un cúmulo de relaciones, tales como: las relaciones capital – trabajo, los flujos de intercambio, las relaciones monetarias, las organizaciones y procedimientos para la toma de decisiones, y las pautas de comportamiento social.

En la discusión desde las esferas sectorial y geográfica es permanente la relación de interdependencia entre firma y territorio, ligando el desarrollo, como expresión de las potencialidades endógenas del territorio, a la dinámica industrial. El crecimiento en las firmas genera progreso económico, al mismo tiempo, condiciones macroeconómicas adecuadas permiten que las empresas puedan mantener su competitividad interna y externa.

El desarrollo aparece como un proceso intangible que depende de elementos tangibles (acumulación de capital físico y humano), y sobretodo de una adecuada organización y estructura interna de las regiones, que garantice la creación de unidades productivas y la aparición de emprendedores que potencialicen el crecimiento territorial y el flujo de inversiones externas. Se plantea entonces el desarrollo como el efecto conjunto de factores exógenos y endógenos del territorio.

El territorio es más que un mero receptáculo o soporte físico de las actividades sociales, económicas y culturales del hombre; constituye un tejido social e histórico, resultado de las relaciones sociales que se expresan en diversas formas de uso, ocupación, apropiación y distribución. Las políticas brindan posibilidades para el ordenamiento y desarrollo sostenible del territorio, mediante la planificación de las formas de aprovechamiento, la ocupación del mismo y la capacidad de integrar el sistema al conjunto de la población.

Las decisiones económicas en las empresas están cruzadas por factores como los costos de la distancia, las externalidades por aglomeración, los centros de servicios avanzados en información, la disponibilidad de fuerza de trabajo, entre otros. Estos factores condicionan la localización de la firma en el espacio geográfico. En este punto, el ciclo de vida y la ubicación de la firma en un territorio, se relacionan en la medida en que la supervivencia depende, entre otras cosas, de la elección de localización donde los costos sean más bajos⁶.

La localización tiene que ver con el tamaño del mercado; para ello se consideran los costos de la distancia y el mercado objetivo. Los empresarios consideran factores asociados a la demanda (el tamaño del mercado local y la cercanía a los clientes) y las facilidades de acceso a los insumos, medidas por la cercanía a los proveedores⁷. La localización constituye un importante punto de encuentro entre la organización industrial y la geografía económica, producto (la localización) de una mayor tendencia hacia la especialización y concentración de la industria, factores inherentes (especialización y concentración) a los sistemas productivos abiertos, a la competencia externa y a las desigualdades en la configuración de ventajas comparativas entre regiones.

Los sistemas regionales continuamente se recomponen, en parte por la misma dinámica de las empresas. Esta relación interdependiente amerita el diseño de instrumentos de política para responder a los cambios en los modelos

⁶ Aspectos como la existencia de economías a escala y de externalidades, las diferencias espaciales en el costo de la mano de obra, la presencia de insumos en información y servicios, intervienen en la selección del emplazamiento al interior de una localidad. Particularmente en Colombia, es característico que la competencia espacial se dé a nivel local más que interregional.

⁷ La empresa busca una localización central porque desea estar en el centro de su mercado, pero también porque allí son más accesibles la información y los demás insumos necesarios para su funcionamiento. Sin embargo, también es cierto que el sector industrial, por su heterogeneidad, no suele localizarse alrededor de lugares centrales, debido a que necesitan mucho espacio para la planta, almacenamiento y movimiento de vehículos de carga; evitan los congestionamientos de los centros urbanos, y cuando su mercado está principalmente fuera de la ciudad tiene menos necesidad de ubicarse ahí.

productivos, a los procesos de urbanización y a las economías de aglomeración industrial. Esta reconfiguración permanente en la relaciones firma – territorio plantea retos, tanto para investigadores como para los *policy makers*, porque la reorientación de la lógica espacial es reflejo de las transformaciones tecnológicas, productivas y organizativas de las firmas; los mercados y los centros urbanos. La política crea entonces las convenciones que potencializan el desarrollo regional, a través de la promoción industrial, los planes de ordenamiento territorial, el planeamiento urbanístico y el medio ambiental.

Las decisiones de las firmas dependen, en suma, de los costos de transacción, del acceso a la información, de las relaciones interempresariales, del ambiente macroeconómico y de los incentivos y políticas de promoción. Así, se configura un conjunto relacional de mecanismos económicos, geográficos y de regulación, con influencia en la estructura de organización, la distribución espacial de las actividades productivas; la división espacial de los mercados de trabajo industriales, debida a las diferencias en cualificaciones, la movilidad de la población y los efectos derivados del flujo de información.

A continuación se profundiza en el ciclo de vida, como el momento entre el surgimiento y la desaparición de las firmas, el cual no puede estudiarse aisladamente del conjunto de convenciones políticas e institucionales, políticas de fortalecimiento empresarial, convenciones sectoriales, combinación de factores productivos y, sobretodo, convenciones territoriales.

2. Ciclo de vida, localización industrial y territorialidad

La globalización impulsa nuevas dinámicas de acumulación y provoca cambios importantes en los territorios, tanto en los factores productivos como de las firmas asentadas con posibilidad de localizarse allí. El territorio ofrece ventajas competitivas que refuerzan el posicionamiento de las firmas en el contexto de globalización, lo que determina la cuestión de regiones ganadoras y regiones perdedoras (Lipietz y Benko, 1989, p. 36). Esta configuración supone la redistribución entre ámbitos que se especializan según sus ventajas dinámicas, generando una lógica espacial que ha incidido en transformaciones de la organización espacial de las industrias.

El aprovechamiento de las condiciones locales y la generación de redes en diferentes espacios de producción, se presenta como un replanteamiento de las relaciones capital – trabajo, capital – tecnología y capital – territorio, y las posibilidades que esto brinda para la consolidación productiva de una firma en el entorno de globalización. A continuación se presenta el estudio del ciclo de vida de las firmas -surgimiento y desaparición-⁸, el cual interesa no sólo desde

⁸ Existe un debate que surge desde la economía y la demografía, sobre la utilización de los términos surgimiento – desaparición de firmas y nacimiento – muerte de firmas. Para la demografía, los seres vivos son los únicos que nacen y mueren, excluyendo por ende de esta denominación las unidades productivas, las cuales, por su parte, surgen y desaparecen. Para algunos teóricos de la economía como Audretsch (1997), Méndez y Caravaca (1996), la

la dinámica empresarial y la formulación de política industrial sino que además concierne al ámbito del desarrollo regional y nacional, en la medida en que las empresas son parte importante del crecimiento económico de un país.

2.1. Ciclo de vida de las firmas: Una revisión teórica

El estudio del ciclo de vida industrial representa la dinámica del surgimiento y desaparición de firmas en el tiempo. El proceso comprende una intensa entrada de nuevas empresas que buscan crearse un espacio en una industria, introduciendo innovaciones en productos y procesos que le permiten eliminar las barreras de entrada al sector. Con el tiempo el surgimiento de empresas se desacelera, mientras la desaparición aumenta para aquellas que no logran consolidarse en el mercado. Bajo este planteamiento, se presentan las principales características del ciclo de vida de las firmas, su conceptualización y sus determinantes, desde el punto de vista de las variables de organización industrial, geográficas y sociales.

La búsqueda de explicaciones de dinámica industrial, y en ella del ciclo de vida industrial, es una preocupación fundamental en el proceso de desarrollo. La innovación, la generación de empleo y las actividades de cooperación son elementos esenciales para su entendimiento. En este tipo de análisis, algunos autores otorgan mayor poder explicativo al nivel macroeconómico espacial, otros se concentran en el análisis microeconómico, en particular en la teoría de la organización industrial.

De acuerdo con Reynolds et al. (1998, pp. 93 – 94), existen cuatro razones principales para preocuparse por la formación de nuevas empresas con garantía de supervivencia:

1) Las nuevas empresas brindan nuevos puestos de trabajo. En las acciones y reacciones frente a la dinámica industrial, el desempleo surge como una variable demográfica con efectos sobre la tasa de formación de empresas en dos direcciones: por un lado, en algunos sectores industriales una mayor tasa de desempleo puede estar asociada a una menor entrada de firmas al mercado, en el sentido de que se reduce la posibilidad de consumo por parte de las personas que quedan cesantes. Por otro lado, las personas sin empleo pueden ver en la iniciación de su propio negocio una alternativa de subsistencia⁹, lo que puede traducirse en iniciativas empresariales formales o en indicadores mayores de informalidad.

utilización los términos nacimiento y muerte es común en su bibliografía sobre ciclo de vida, partiendo del concepto demográfico. En este artículo seguiremos la terminología de la demografía, por lo que utilizaremos el término surgimiento – desaparición de firmas para estudiar el ciclo de vida industrial.

⁹ Estas dos posibilidades se analizaron en el estudio de Cardona et al. (2001), donde se obtuvo que el efecto de la tasa de desempleo sobre la tasa de surgimiento de firmas difiere tanto entre industrias como entre regiones, por lo que no se podría establecer una relación unívoca.

2) Las nuevas empresas están involucradas en un significativo porcentaje de innovaciones en la economía. Este proceso genera las dinámicas industriales en las cuales se inscriben los mecanismos que mueven las firmas y motivan el surgimiento de otras, tanto en redes como en distritos industriales.

3) La existencia de políticas e instituciones que garanticen la formación de nuevas empresas y potencialicen el desarrollo regional. Los procesos de “creación” y “destrucción” de empresas, actividades productivas y sectoriales, y las innovaciones y redes que las determinan, son una herramienta que sirve de guía para el diseño de políticas públicas en los países en desarrollo, caracterizados por la heterogeneidad estructural.

Finalmente, el ciclo de vida se relaciona con la existencia de diferencias interregionales en las tasas de formación de empresas. En muchos casos las altas tasas de creación están asociadas con una importante prosperidad regional. El ciclo de vida de las firmas representa un período en el tiempo, en el que consolidan sus procesos productivos o ingresan en períodos de declive lo que luego se traduce en la liquidación. A continuación presentamos las diferentes etapas del ciclo, sus características, sus relaciones con el territorio y con la organización industrial.

2.1.2. Fases del ciclo de vida

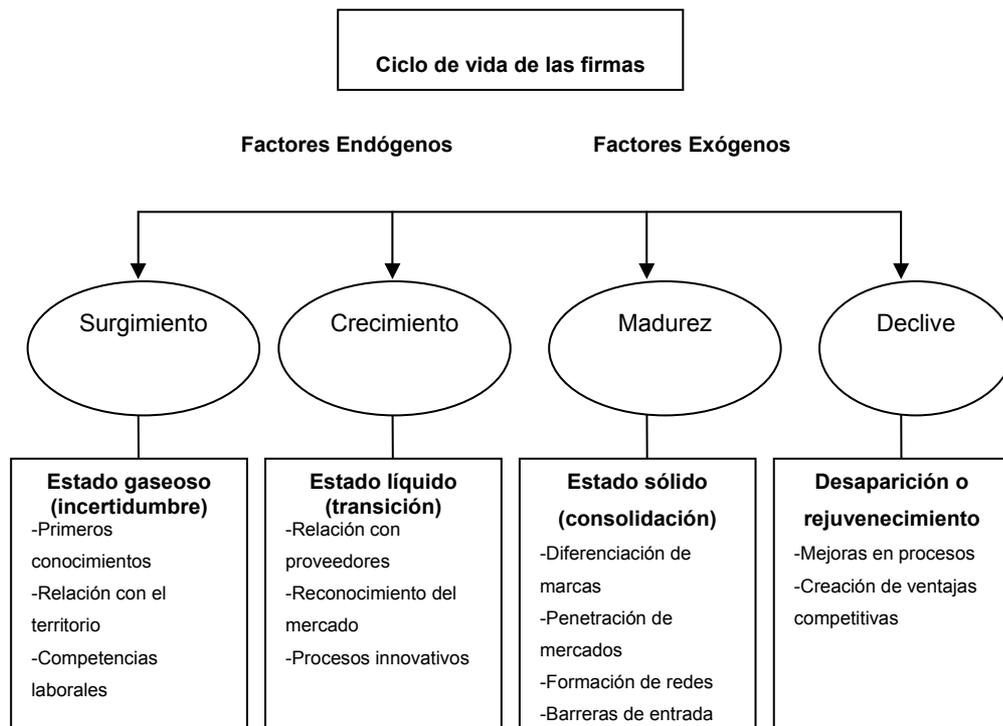
A partir de los trabajos realizados por Burachik (2000), Reynolds (1998), Méndez y Caravaca (1996) se identifican cuatro etapas a lo largo del ciclo de vida. La primera es la etapa de surgimiento, la cual inicia cuando se decide formar una empresa, ya sea que se oriente al autoempleo o a crear un negocio que genere empleo a otros; en esta etapa una firma, o un grupo reducido de firmas, inaugura la actividad y jalona el surgimiento de otras.

Durante este período (*estado gaseoso*), el proceso productivo adquiere sus primeros conocimientos, establece una relación con el territorio y se empiezan a dar los primeros pasos en las competencias laborales; todo esto en un ambiente de riesgo¹⁰ (ver esquema 1).

La segunda etapa es la de crecimiento (*estado líquido*), en la que se promueven relaciones con los proveedores y con los clientes, se empieza a conocer la potencialidad real del mercado y se inician procesos innovativos que van generando madurez en la estructura organizativa y productiva.

¹⁰ Se resalta en esta fase la consolidación de pocas empresas y la competencia limitada; el volumen escaso de clientes, la baja calidad en el desarrollo de productos y las mejoras constantes; las series cortas de producción y los altos costos, el exceso de capacidad instalada, los precios altos, los escasos beneficios y el alto riesgo, y como pautas de localización se presenta una polarización en espacios centrales y escasa exportación.

Esquema 1: Fases del ciclo de vida de las firmas

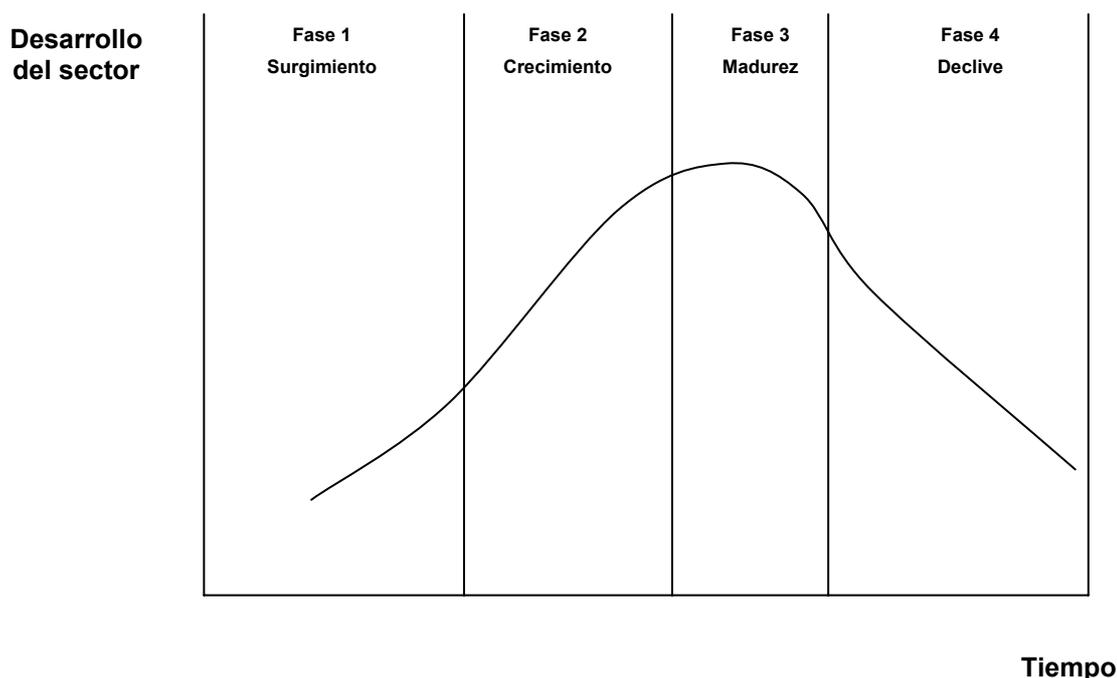


Fuente: Méndez y Caravaca, 1996. Adaptación de los autores.

La etapa de madurez del ciclo de vida permite precios más altos, ya sea por su calidad, mejor diseño, imagen de marca prestigiosa, mejor servicio al cliente o la posibilidad de ejercer monopolio tecnológico mediante el control de la patente (Méndez y Caravaca, 1996, p. 54); la penetración y consolidación de mercados externos, la formación de redes y encadenamientos productivos, mejoramiento continuo de procesos basado en la experiencia adquirida y la acumulación constante de capital de trabajo que genere liquidez para el funcionamiento de la firma en el mercado; estos aspectos consolidan la permanencia de las empresas maduras.

A la etapa final (declive), llegan las empresas que no afianzan el proceso de consolidación, lo que genera una mayor tasa de salida de firmas, aunque no signifique la desaparición del sector. Este proceso puede ser revertido con la introducción de mejoras en los productos y procesos, con la creación de ventajas competitivas y el fomento a través de políticas. El ingreso de nuevas firmas tiene como eje transversal las instituciones, las cuales desde la política estimulan o desincentivan el ciclo de vida, a través de impuestos, zonas industriales, fomento a la exportación, desarrollo de obras de infraestructura física, entre otros. En la fase de declive se presenta la reducción progresiva de clientes, gama baja de calidad, exceso de capacidad instalada, reducción del precio, y beneficio bajo, nulo o negativo.

Esquema 2: Fases del ciclo de vida industrial



Fuente: Méndez y Caravaca, 1996. Adaptación de los autores.

Las diferentes etapas del ciclo de vida de la industria (ver esquema 2) dan cuenta de la necesidad de entender la dinámica de las firmas, para aportar al diseño de políticas específicas en cada fase y crear mecanismos de ajuste a cada situación, sea de auge o recesión. Se reconoce entonces que las firmas se caracterizan por atributos muy diversos y ocupan espacios de dimensión variable, en un entorno cambiante que responde a una serie de factores endógenos (organización social, políticas públicas, gestión de innovación y desarrollo, infraestructura física y de servicios, etc.) y factores exógenos (contracción en la demanda, inestabilidad institucional) propios del mercado y del territorio; estos factores son resumidos en el cuadro 1.

Cuadro 1: Características de los sectores según fases del ciclo de vida

Indicadores	Estado gaseoso	Estado líquido	Estado sólido	Desaparición o rejuvenecimiento
Número de empresas / competencia	Pocas empresas Incorporación PYMES Competencia limitada	Aumento del número de competidores Aumento del tamaño	Muchas empresas competidoras Concentración	Salida de empresas
Número de clientes	Volumen escaso Altos ingresos	Ampliación número y difusión espacial	Mercado masivo Estabilización	Reducción progresiva
Desarrollo del producto	Baja calidad Mejoras constantes	Mejora calidad y diferenciación	Estandarización Cambios escasos	Estabilidad Gama de baja calidad
Producción	Series cortas y altos costos	Producción en grandes series	Producción a gran escala	Producción masiva
Estrategias competitivas	Exceso de capacidad instalada	Reducción de costos de producción	Máxima utilización de capacidad	Exceso capacidad instalada
Rentabilidad	Precios altos Escasos beneficios y alto riesgo	Beneficios máximos	Reducción precio y beneficios	Reducción precio y beneficio escaso / negativo

Pautas de localización	Polarización en espacios centrales Exportación escasa	Hegemonía de áreas centrales Aumento de exportaciones	Hegemonía de semiperiferias Difusión a periferias Importación en áreas centrales	Hegemonía de periferias Exportación a centros y semiperiferias
-------------------------------	----------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------

Fuente: Méndez y Caravaca (1996). Adaptación de los autores.

El fenómeno del ciclo de vida industrial es complejo y está sujeto a las diferentes barreras de entrada, los cambios permanentes en el entorno macroeconómico, las relaciones interempresariales que afectan la organización industrial hacia adelante y hacia atrás, la existencia de un factor innovativo o de un conocimiento específico y la capacidad empresarial para la toma de decisiones. Estos determinantes serán analizados a continuación.

2.1.3. Determinantes del ciclo de vida

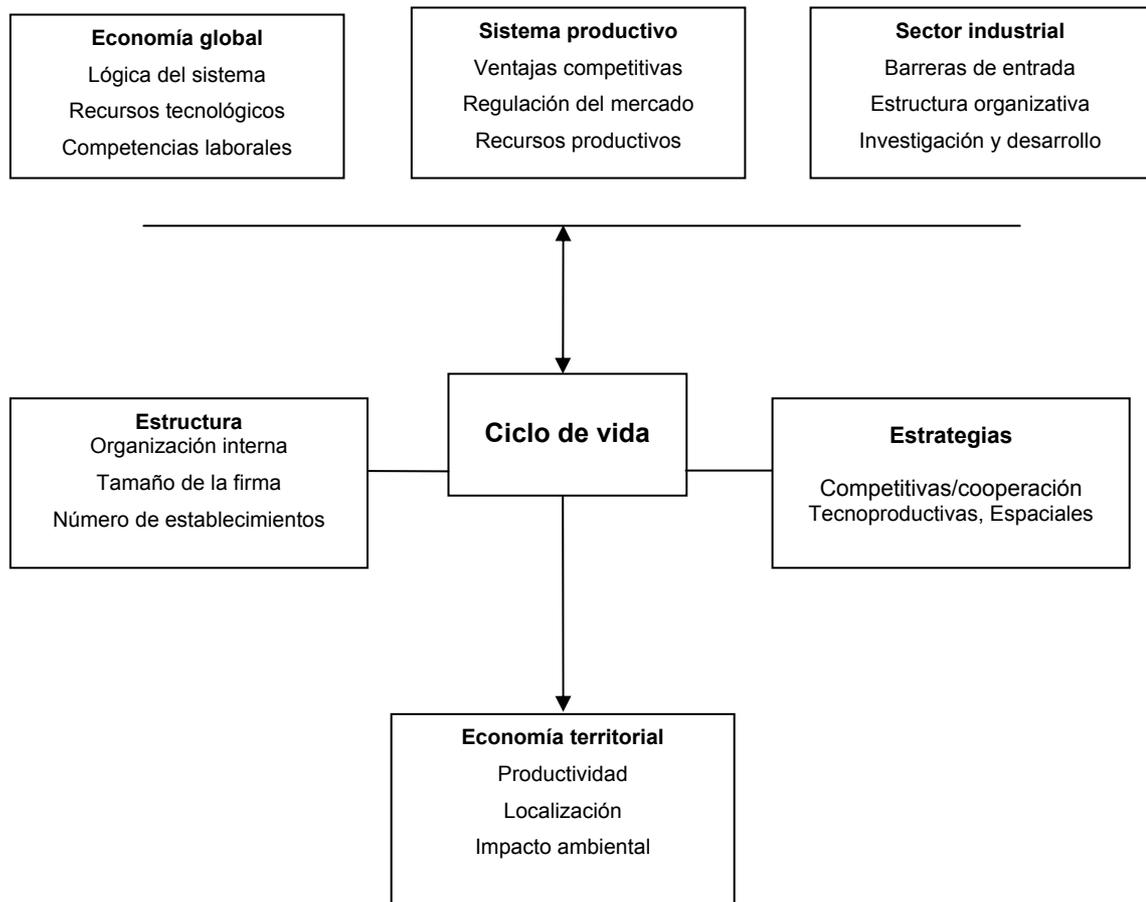
El análisis de las unidades productivas, debe ser visto no sólo desde un cierto tamaño o de un sector en particular, sino también desde el marco de organización y desde su entorno espacial. Las estrategias empresariales y la organización espacial son determinantes en el ciclo de vida de las firmas; su objetivo común es la creación de ventajas competitivas que le permita asegurar beneficios a largo plazo; este concepto resulta esencial para la comprensión del ciclo de vida, incluidos sus comportamientos espaciales¹¹, lo que hará que se vea afectado por su entorno, el cual destaca tres dimensiones:

1. El contexto de la economía global, cada vez más influyente sobre las realidades locales, define la lógica dominante, así como los recursos tecnológicos disponibles y el marco de competencia en que deben operar las empresas (ver esquema 3).
2. El territorio donde la empresa localiza sus centros de trabajo (Méndez y Caravaca, 1996, p. 37); ello incluye la intervención pública que regula la actividad industrial.

Existen dos razones por las que el número de firmas en un nuevo sitio de producción puede multiplicarse y crecer: 1) el éxito de la primera empresa localizada muestra que no hay mayores problemas con fuerza de trabajo, transporte, autoridades locales, etc., y 2) para algunas industrias es mucho más eficiente tener la producción de partes y componentes cerca de plantas ensambladoras, en particular en métodos de producción flexible, incluyendo el “justo a tiempo”.

¹¹ Méndez y Caravaca (1996), definen este tipo de ventajas como el dominio y control, por parte de una empresa, de una característica, habilidad, recurso o conocimiento que incrementa su eficiencia y le permite distanciarse de la competencia. Este aspecto supone que las empresas con ventajas competitivas logran tener un ciclo de vida mayor.

Esquema 3: El entorno de las firmas industriales y su influencia en el ciclo de vida



Fuente: Los autores

Son varias las razones que pueden estimular el surgimiento y localización de empresas en un determinado territorio. En primer lugar, existe un proceso de consolidación en cadena, porque el éxito de la primera empresa localizada proyecta las ventajas del territorio en aspectos como: fuerza de trabajo, transporte, políticas locales, etc. En segundo lugar, en el ciclo de vida de una empresa cada vez cobran mayor importancia factores intangibles como la información, la seguridad, etc.

Las características específicas de cada sistema productivo en que operan las diferentes empresas, a partir de las facilidades para actuar de forma eficiente y competitiva, junto con la dimensión y dinamismo de los mercados, son parte transcendental del enfoque sistémico del ciclo de vida y la perspectiva de la territorialidad, cuestión que se verá en el siguiente literal.

2.1.4. Localización y reestructuración industrial

Los procesos de reestructuración industrial han derivado, en los últimos años, en transformaciones tecnológicas, organizacionales y regulaciones institucionales de las relaciones capital – trabajo. La relocalización de empresas transnacionales y el creciente interés por las redes productivas como mecanismos de especialización, ha hecho emerger una nueva lógica espacial de la industria.

La región se caracteriza, según Pólese (1998, pp. 148 – 149), como un territorio sin fronteras en el sentido económico, abierta (sin trabas administrativas) al flujo de bienes, servicios y factores; que depende, directa o indirectamente, de un gobierno superior. Además el autor reconoce que la delimitación de una región obedece a necesidades políticas, culturales y administrativas.

Se pueden caracterizar las regiones como polarizadas, homogéneas o región plan. La primera responde a un criterio de nodalidad, es decir, del área de influencia o relación con un lugar central. La segunda está definida según la homogeneidad percibida en los ámbitos cultural, lingüístico, biofísico, económico o histórico. La tercera establece interacción en los mercados de un espacio geográfico compartido.

Estos aspectos jerarquizan los centros urbanos como prioridad en las decisiones de ubicación de la firma, dando lugar a lo que la geografía económica ha llamado “economías de aglomeración”, lo que se constituye en un factor de incremento de la productividad. Son las ventajas que resultan de la agrupación espacial de empresas o personas en términos de ganancias de productividad, que al generarse fuera de las empresas adoptan la forma de externalidades.

Las economías de aglomeración pueden darse de dos tipos, en primer lugar se encuentran las economías de localización, cuando las ganancias de la productividad propias de una industria o de un conjunto de establecimientos conexos, son imputables a su localización; éstas (las economías de aglomeración) se internalizan en las empresas y a la vez son externalidades para las firmas que las aprovechan; en este caso, las ganancias de productividad se deben al tamaño de la industria en la localización dada. En segundo lugar están las economías de urbanización, referidas a las ganancias de productividad que resultan de la aglomeración de industrias de todo tipo; éstas son internas a la región urbana pero externas a las empresas o industrias que las aprovechan, y su peso varía en función del tamaño de la ciudad.

A su vez, las economías de localización se asocian a la existencia de economías de escala, dando lugar a los complejos industriales donde, a menudo, los productos de una firma son insumos para la otra. Las economías de escala que van a realizarse en este caso, no descansan únicamente en el hecho de compartir los costos fijos, sino también en la reducción de los costos de interacción espacial y de la multiplicación de las posibilidades de

intercambio. En otros términos, según Pólese (1998), la aglomeración geográfica hace posible la maximización de ganancias, de la especialización que resulta del aprovechamiento de las ventajas comparativas.

Las economías de localización ofrecen ganancias por productividad, asociadas con: 1) ganancias por reducción de costos de información, costos de innovación y de adaptación de nuevos métodos de producción, y de comercialización; 2) ganancias por reducción de costos de reclutamiento y formación de mano de obra, y 3) obtención de externalidades positivas debidas al aprovechamiento de mano de obra formada en empresas de los competidores cuando deciden relocalizarse.

En este marco se destaca cada vez más el rol desarrollado por el sistema territorial y, consecuentemente, por el ambiente económico, social e institucional en el que operan las firmas. Las nuevas complejidades competitivas y las crecientes incertidumbres generadas por los procesos de apertura económica y globalización, acentúan y potencian el rol desempeñado en el nivel local por los agentes institucionales y sociales, en el fortalecimiento de la capacidad innovativa de las firmas.

Otro aspecto relevante es el emprendimiento, que se establece como un proceso de largo plazo y que requiere la conexión entre los sujetos involucrados en el tejido empresarial y los instrumentos de política, en los cuales el espíritu empresarial no es sólo la acción individual, sino también las acciones de las organizaciones para crear empresas. Los individuos y el colectivo necesitan reconocimiento de sus acciones para potencializar sinergias, teniendo en cuenta la política sectorial en un contexto de cooperación y desarrollo de instancias públicas y organismos que coordinen esfuerzos y atraigan recursos para las iniciativas locales, tanto privadas como públicas.

La capacidad empresarial designa la propensión de los miembros de un grupo, o de los habitantes de una región, a fundar empresas y a hacer buenos negocios. Se trata, según Pólese (1998), de una habilidad que tienen algunos individuos de ver y realizar con mayor o menor rapidez planes de innovaciones y emprender la lucha contra los obstáculos que salen al paso cuando se inicia algo nuevo y desconocido.

En el nuevo esquema competitivo, se tornan importantes para la creación de ventajas competitivas las respuestas de las firmas que apuntan a planear y efectuar desarrollos y mejoras de productos y procesos, realizar cambios organizacionales y llevar a cabo nuevas formas de vinculación con el mercado. Es decir, en la búsqueda de diferenciación, implícita en el proceso de competencia, los agentes apuntan a aumentar la "*capacidad innovativa*". La capacidad innovativa de los agentes puede ser conceptualizada como su potencialidad para transformar conocimientos generales en específicos, a partir de procesos de aprendizaje formales e informales que les permiten aumentar sus competencias.

En el desarrollo de la capacidad innovativa confluyen, por un lado elementos ubicados en el plano microeconómico, tales como las modalidades de gestión, las características personales, educativas, emprendedoras y *risk taking* de los empresarios; la historia de acumulación de activos tangibles e intangibles de las firmas y los procesos de aprendizaje. Por otro lado las convenciones, entendidas como el conjunto de instituciones, agentes y relaciones existentes entre ellos, influye de manera decisiva en el grado de desarrollo de actividades innovativas, concebidas (las convenciones) como un proceso social e interactivo en un entorno específico y sistémico.

El territorio como dinamizador del emprendimiento constituye un aporte para elevar la eficacia de la gestión empresarial local, a través de las políticas de fomento que elevan la capacidad para la asistencia técnica, el acceso a los canales de crédito y a la información. Las decisiones de los empresarios para el surgimiento y localización de la firma, están cruzadas por las condiciones económicas del sector al momento de iniciar la empresa, las características del territorio, principalmente, por aspectos relacionados con su historia como sujeto: la familia, la educación y su trayectoria laboral.

En este sentido, la combinación de las herramientas económicas con la dimensión ética y filosófica de las libertades individuales sobre la prosperidad y la inclusión social, determinan capacidades individuales que se conjugan para la generación de desarrollo social. En la perspectiva de Sen (2000, pp. 78), la capacidad empresarial es una expresión de la libertad que tienen los individuos para hacer cosas que valoran. La capacidad de una persona es un tipo de libertad fundamental para conseguir distintas combinaciones de funciones.

La capacidad empresarial se reconoce como un factor clave en el contexto social y de desarrollo económico local, lo cual puede ocurrir mediante políticas que estimulen el surgimiento de nuevas empresas locales, apoyando las existentes, atrayendo empresas y empresarios del exterior (o del país o de la región), o fomentando una mejor organización social (tejido social), para que mejorar su capacidad de cooperación (para la innovación, el comercio o la subcontratación) entre sí, (en la localidad) y con sus similares del exterior, estableciendo mayores ciclos de vida para las firmas.

2.1.5. Barreras de entrada y barreras de salida

Las fuerzas competitivas influyen directamente en el ciclo de vida industrial, a través de su relación con la estructura interna y con las condiciones que propician un potencial crecimiento o una etapa recesiva. Las condiciones que marcan la competencia influyen sobre la estructura y estrategias de las firmas. La participación de esa competencia sobre los beneficios potenciales y el entorno que delimita el ciclo de vida, depende de la existencia de barreras de entrada y salida, del grado de rivalidad entre las firmas existentes, de la presión de los bienes sustitutos y complementarios, y del poder de negociación existente en la cadena de comercialización.

Las barreras de entrada a una actividad limitan la incorporación de nuevas firmas al mercado y condicionan su desaparición. Estas barreras están dadas por el volumen mínimo de producción que una planta debe alcanzar para ser razonablemente eficiente; por la proporción de la producción total de un determinado bien, que debe corresponder a una firma óptima por el monto del capital necesario para establecer una planta o empresa eficiente. Además, por la existencia de ventajas en costos para firmas ya establecidas, en términos de mayores facilidades de acceso para obtener los insumos más favorables; por sistemas de distribución sólidamente establecidos, lealtad de marcas, personal especializado estable, mayores facilidades para obtener recursos financieros, diferenciación de productos, integración vertical, información asimétrica, etc.

Una firma sale del mercado cuando el precio de venta no cubre sus costos variables de producción, debido a la sobrecapacidad y sobreoferta del producto. El valor definitivo que crea una empresa, se mide por el precio que los compradores están dispuestos a pagar por su producto o servicio. Una firma es rentable si este precio supera el costo colectivo de realización de todas las actividades requeridas, tanto las primarias, relacionadas de forma directa con la producción de bienes y la generación de valor, como las actividades de apoyo, las cuales organizan y controlan las anteriores lo que puede incluir la gestión de aprovisionamiento, desarrollo tecnológico, planificación administrativa e infraestructura de la firma (Méndez y Caravaca, 1996, pp. 42).

Como parte del ciclo, es posible que con el tiempo la ventaja de costos de las empresas ya establecidas se amplíe, hasta el punto en que no se presenten nuevas entradas suficientemente innovativas como para garantizar la permanencia de nuevas empresas en el mercado. Los costos fijos generan una estructura de mercado de competencia imperfecta, en tanto que restringe la entrada. Asimismo, la apropiada acumulación de capital reduce los costos de producción y se acentúa con el proceso de experiencia, a través de la investigación y la innovación.

La información y el conocimiento del sector en el cual se inicia la actividad, aparecen como factores básicos en la evolución del ciclo de vida de la industria. Gort y Klepper (1982) reconocen la importancia de la información originada en las firmas ya instaladas en la actividad que puede ser transferible o no transferible, a través del aprender haciendo, que tiende a acumularse a lo largo del tiempo y opera como una barrera a la entrada que finalmente termina bloqueando el ingreso, como una condición para permanecer en el mercado.

Los procesos de aprendizaje de distinto tipo, se van acumulando a lo largo del ciclo de vida de las firmas y se manifiestan en la construcción de activos tangibles e intangibles, que resultan claves en el proceso de competencia. Sin embargo, estos activos no son eternos, dado que deben ser contrastados en el proceso competitivo. Mientras algunos se devalúan por no alcanzar los umbrales mínimos requeridos, otros emergen como ganadores y van configurando los elementos del patrón tecnológico predominante.

Las unidades productivas MiPyME requieren un análisis específico, debido a que habitualmente presentan un mayor índice de surgimiento y desaparición, lo

que se traduce en una elevada tasa de rotación o sustitución y en una cierta inestabilidad, pues el impacto de las oscilaciones cíclicas de la economía se experimenta de forma más intensa. Si el mayor riesgo de desaparición se sitúa en los primeros años de existencia (entre tres y cinco), momento en que fracasan muchas iniciativas que no consiguen implantarse en el mercado de forma competitiva, en los años siguientes se mantiene un alto grado de movilidad espacial. La gran empresa, en cambio, según Méndez y Caravaca (1996, p. 41), suele tomar sus decisiones con mayor conocimiento y realizar fuertes inversiones en capital fijo allí donde se instala, por lo que su estabilidad es mayor. Esta situación será analizada a continuación.

2.1.6. Ciclo de vida de las MiPyME

Entre las principales barreras a la entrada de las MiPyME y los factores que explican el corto ciclo de vida que experimentan, se encuentra una estructura financiera inadecuada, un elevado costo de los recursos ajenos, la inadecuada formación financiera y contable de sus dirigentes (Lora, 2001). Se mencionan otras barreras que dificultan su crecimiento e inserción en los mercados mundiales y que no les permite mejorar su productividad y competitividad: falta de una cultura exportadora y de profesionalización de la administración, escasez de capital, limitado y desigual acceso a los mercados institucionales de crédito, acceso irregular a los insumos nacionales e importados, unido a un costo más elevado y a la utilización insuficiente de la capacidad de producción, etc.

Schreyer (1996), señala el impacto diferencial del ciclo económico según el tamaño de las firmas. Así, el patrón de ciclo de vida de las micro, pequeñas y medianas empresas –MiPyME– es mayor en las contracciones y menor en las expansiones. Esto se relacionaría con las reestructuraciones que efectúan las grandes firmas en busca de lograr eficiencias durante las contracciones. Estas reestructuraciones tienen como resultado la reducción en personal¹².

La flexibilización estructural de las MiPyME podría generar una mayor competencia laboral y acelerar el proceso de acumulación de capital de trabajo, lo que establece un ciclo de vida mayor en este tipo de firmas. Lo característico de las organizaciones en una economía de mercado, es que estén basadas en las competencias individuales, lo que repercute en potencialidades sociales¹³.

Los procesos de investigación y desarrollo proporcionan nuevas ventajas competitivas a los países centrales y provocan procesos de reintegración espacial de industrias hacia países con mejores tecnologías y mano de obra

¹² En consecuencia, se alentaría el autoempleo y el abastecimiento de pequeños negocios por parte de empleados despedidos que fomentarían el desarrollo de pequeños emprendimientos de naturaleza defensiva.

¹³ El mercado y la competencia exigen a las empresas tener capacidad de adaptación, flexibilidad, aprendizaje y acción, que les permite manejar los acuerdos entre grupos empresariales a nivel local, regional, nacional y/o mundial; estos vínculos generalmente se establecen por medio de asociaciones gremiales y sectoriales, como parte de la estrategia de competitividad, con las cuales las organizaciones se enfrentan al proceso de globalización.

más calificada. La globalización propicia la especialización de las grandes ciudades, en aquellas tareas y actividades intensivas en conocimiento y generadoras de un valor agregado, capaces de compensar los altos costos de instalación y financiamiento.

Las redes de intercambio de información, el poder de comunicación con los proveedores, clientes, con su mercado potencial y natural, y la imperante condición de la actualización, generan capacidad de competitividad y productividad en las firmas. La integración y la conformación de redes¹⁴ es un factor diferenciador, capaz de generar ventajas competitivas y dinamizar las ventajas comparativas, constituyendo una mayor estabilidad del ciclo de vida de las industrias en la fase de madurez¹⁵.

La flexibilización estructural de las MiPyME podría generar una mayor competencia laboral y acelerar el proceso de acumulación de capital de trabajo lo que establece un ciclo de vida mayor. Lo característico de las organizaciones en una economía de mercado, es que estén basadas en las competencias individuales, lo que repercute en potencialidades sociales.

El proceso de desarrollo se convierte completamente endógeno, en el momento en que la mayor parte de los recursos utilizados es de origen local (empresas locales, trabajadores de elevada profesionalidad y con una trayectoria de formación local, recursos financieros acumulados localmente, tecnología innovadora introducida en el medio local). En este estadio, según Garofoli (1993, p. 72), el sistema local puede estar en condiciones de dirigir su propio proceso de desarrollo y transformación productiva, aunque esto no significa que esté garantizada la supervivencia del sistema¹⁶.

La adopción de una estructura sistémica que refuerce los vínculos económicos entre las firmas y las relaciones con el medio local, hasta el punto de hacer de la especificidad local el factor fundamental de localización y de desarrollo, es una condición esencial para la consolidación de los sistemas de pequeñas empresas. Las variables determinantes para la consolidación del sistema local, son tanto endógenas (por tanto controlables desde el interior del área) como exógenas.

¹⁴ Para Castells (1995, p.13), existe un nuevo modo de acción basado, no sólo en redes de empresas sino en firmas que trabajan en redes de apoyo y de cooperación entre ellas, en redes de subcontratación y de relación con empresas más grandes.

¹⁵ Los factores productivos se combinan para generar nuevas relaciones que son llevadas a cabo por diferentes personas que controlan el proceso productivo o comercial; estas nuevas combinaciones suelen tomar cuerpo en nuevas empresas, que generalmente no surgen de las antiguas sino que comienzan a producir a su lado y las eliminan en la competencia, haciendo necesario un proceso de adaptación (Schumpeter, 1975, pp. 217).

¹⁶ Las condiciones de supervivencia son dinámicas y presentan relación con un modelo basado en el cambio continuo (y no simplemente en la adaptación), tanto en las interrelaciones internas al área (relaciones entre las firmas, interrelaciones con el entorno y con las instituciones) como en las interrelaciones externas (con el mercado, con otros sistemas territoriales), con las consecuencias evidentes que todo esto entraña para la situación del sistema en la división territorial del trabajo. Así, el cambio y la innovación constituyen las condiciones de supervivencia del sistema local (Garofoli, 1993, pp. 72).

Entre las variables controlables desde el interior del sistema local, según Garofoli (1993), se encuentran: la innovación tecnológica y organizativa: que en los sistemas de MiPyME, asume cada vez más la forma de un proceso continuo, caracterizado por la acumulación y la interdependencia de los efectos de un gran número de cambios tecnológicos, cada uno de ellos de limitada amplitud por sí mismo.

Los desplazamientos de la frontera tecnológica, introducidos en el sistema productivo, son pues determinantes para la consolidación y supervivencia de las firmas, además se mencionan los siguientes aspectos:

1. El sistema de información: circulación de las informaciones rápida y eficaz, apropiado conocimiento de los mercados; la difusión de las informaciones sobre la tecnología y sobre los inputs, son la base de una evaluación correcta de las perspectivas de desarrollo de las empresas locales.
2. La capacidad de control del mercado: el reforzamiento de la capacidad comercial del sistema de firmas locales, es uno de los factores determinantes de la autonomía del sistema y, al mismo tiempo, es la oportunidad permanente para la introducción de nuevos productos.
3. Las fuerzas de regulación social: que operan en el exterior del mercado y que dependen de una fructífera integración entre las instituciones y la economía local.

Conclusiones

Durante las últimas décadas se asiste a un creciente interés en el fenómeno del **ciclo de vida** de las firmas productivas. La contribución a la reconfiguración y adecuación del tejido socio – productivo a los espacios regionales (nacional e internacional) y a la dinamización de los procesos, se encuentra en la base de la creciente atención prestada al fenómeno de la empresarialidad, tanto por los gobiernos y la sociedad, como por los académicos. El surgimiento y desaparición de las firmas en el funcionamiento de la economía de mercado, da cuenta del resultado de la utilización de los recursos.

El ciclo de vida está supeditado, entre otros, a la existencia de un factor innovativo o conocimiento específico, que puede ser patrimonio del emprendedor o de la sociedad, sobre el sector. Las firmas establecidas que viven el ciclo con experiencia en la actividad, no sólo disfrutan de ventajas para incorporar y adaptar nueva tecnología (innovación, apropiación tecnológica y capacidad de imitación), también se encuentran en mejor posición que los entrantes potenciales, tanto para ofrecer al mercado variaciones del producto estándar como para operar con métodos productivos más apropiados a las condiciones locales. Así, cuando agentes externos a las firmas ya establecidas, o internos cuando se trata de empleados, disponen de información valiosa sobre el sector, es probable que la solución óptima para su aprovechamiento consista en la puesta en marcha de una nueva organización. Ello redefine las

estrategias de competitividad hacia una nueva forma de organización económica que se construye en torno a las redes empresariales.

El territorio como dinamizador del emprendimiento, se constituye en un aporte y soporte para elevar la eficacia de la gestión empresarial local. Éste, como expresión de las dinámicas macro (geografía económica), meso (políticas e incentivos) y microeconómicas (organización industrial), son el resultado de la construcción de relaciones entre el espacio sectorial y el espacio geográfico. Lo anterior convierte al ciclo de vida y la distribución espacial de las firmas, en un proceso de desarrollo endógeno más que exógeno, porque cada vez depende más del fortalecimiento del capital social y la organización de la producción, de las mejores relaciones interinstitucionales e interempresariales y de las convenciones que se crean en torno a una región.

Las fuerzas competitivas influyen directamente en el ciclo de vida y la localización industrial, definen la estructura interna y las condiciones de desarrollo. En este sentido las competencias influyen sobre la estructura productiva y crean las estrategias de las firmas. La participación de esa competencia sobre los beneficios potenciales y el entorno que delimita el ciclo de vida explica la existencia de barreras de entrada y salida, del grado de rivalidad entre las firmas existentes, de la presión de los bienes sustitutos y complementarios y del poder de negociación existente en la cadena de comercialización.

La distribución espacial de las actividades económicas y de la población, son el resultado de múltiples decisiones individuales y, por lo tanto, colectivas. La inclusión de variables sociales en un modelo de relaciones que tienen que ver con la teoría de la organización industrial (microeconomía) y localización (mesoeconomía), toma importancia, ya que agrega explicaciones de la realidad social del territorio al comportamiento sectorial. Así, el factor económico actual no es sólo la lógica territorial, sino las relaciones entre empresas como una estrategia de competitividad. Las empresas son los principales agentes en las redes y en el desarrollo económico, pero sin el apoyo del Estado, sin una organización de la actividad económica y sin intervenciones estratégicas de las autoridades, tanto a nivel nacional como regional y local, las empresas disminuyen su competitividad en la nueva economía.

La lógica territorial es producto de estrategias empresariales diferenciales, que internalizan la valoración del espacio en un sistema flexible y globalizado para la competitividad. La especificidad del desarrollo industrial en las ciudades, no es un asunto sólo de evolución y de capacidades de adaptación, sino que busca el aprovechamiento de las condiciones locales y la generación de relaciones de un modelo territorial en un ambiente local. Dicha dinámica productiva localizada, a nivel de las empresas y del sector, se constituye en elemento eje de políticas de fomento que elevan la capacidad técnica y el acceso a los canales de crédito y a la información.

Este documento buscó conceptualizar sobre el ciclo de vida de las firmas y la localización, teniendo en cuenta que el territorio responde al aprovechamiento de ventajas competitivas, frente a otras decisiones dentro del conjunto de

posibilidades, a nivel regional y nacional. Se hace énfasis en que los empresarios toman en cuenta factores asociados al territorio y al mercado dentro de sus decisiones de localización, tratando de maximizar sus beneficios y minimizar el riesgo. La estructura productiva de un territorio es el fruto de un proceso acumulativo que parte de los factores estáticos –ventajas comparativas–, que determinan la capacidad para atraer y consolidar proyectos empresariales y se vuelve un proceso dinámico de interacciones en los espacios productivos. La región define y construye el espacio para la especialización y luego se van incorporando características del entorno.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALBURQUERQUE, Francisco (1997). “La importancia de la producción local y la pequeña empresa para el desarrollo de América Latina”. En: **Revista de la CEPAL**. No.63, Diciembre. Pp.147 – 161.
- AUDRETSCH, David (1994). “The industry component of regional new firm formation processes”. **Review of Industrial Organization**, No.15.
- BURACHIK, Gustavo (2000). “Cambio tecnológico y dinámica industrial en América Latina”. En: **Revista de la CEPAL** No. 71. Agosto.
- CARDONA, Marleny y López, María Victoria (2001). “**La territorialidad de las políticas sectoriales y la participación empresarial en la generación de firmas: los sectores alimentos y textiles en el Valle de Aburrá**”. Universidad EAFIT.
- CASTELLS, Manuel (1995). “La nueva dimensión internacional de las ciudades”. En: **Revista Cámara de Comercio de Bogotá**. No. 93. Octubre. Pp. 11 – 16.
- GORT M. y Klepper S. (1982); “**Time paths in the diffusion of product innovations**”. En: *Economic Journal*, vol. 92, Septiembre.
- LORA, Eduardo (2001). “**Los obstáculos al desarrollo empresarial y el tamaño de las firmas en América Latina**”. Banco Interamericano de Desarrollo BID. Santiago de Chile.
- LIPIETZ, Alain y BENKO, Georges (1989). “**Las regiones que ganan**”. Edición Alfons el magnanim. 36 pp.
- MÉNDEZ, R. Y Caravaca, I. (1996). “**Organización industrial y territorio**”. Síntesis. Madrid.
- MENDEZ, Ricardo (1999). “**Geografía económica. La lógica espacial del capitalismo global**”.
- PÓLESE, Mario (1998). “**Economía Urbana y Regional**”. LUR. Cartago, Costa Rica.
- REYNOLDS, P. y Storey, D. & Westhead, P (1998). “Comparaciones regionales de la variación en las tasas de formación de nuevas empresas”, En: **Desarrollo y Gestión de MIPYMES: aportes para un debate necesario**. Universidad General de Sarmiento. Capítulo 3.
- SCHREYER, Paul (1996). “**SMEs and employment creation: Overview of selected quantitative studies in OECD member countries**”. Organization for Economic Co-operation and Development, STI Working Papers, París.

SCHUMPETER, Joseph A. (1975). **“Teoría del desenvolvimiento económico. Una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interés y ciclo económico”**. Fondo de Cultura Económica. México.

SEN, Amartya (2000). **“Desarrollo y Libertad”**. Planeta, Bogotá.

SIMMEL, George (1986). **“El individuo y la libertad”**, Ediciones Península 198, Barcelona, España.

STORPER, Michael (1995). **“The resurgence regional economies, ten years later: the region as a nexus of untraded interdependencies”**. The Guilford Press.

TIROLE, Jean (1995). **“The theory of industrial organization”**. The MIT Press. Cambridge, Massachusetts. London.