



## **PEQUEÑA EMPRESA, EMPRESARIOS Y CONTEXTOS EN LA GESTIÓN SUSTENTABLE DEL DESARROLLO LOCAL**

Eje Temático: Problemáticas territoriales, económicas y ambientales  
Sección: Estado de la cuestión

**Pablo Manuel Chauca Malásquez<sup>1</sup>**  
Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo  
[pchauca77@gmail.com](mailto:pchauca77@gmail.com)

### **RESUMEN**

La importancia de la micro, pequeña y mediana empresa para la generación de empleo y para el desarrollo nacional, regional y local, es reconocida en los ámbitos académico, gubernamental e internacional. La gestión del desarrollo exige considerar que existen en cualquier país diversos tipos de empresarios, diferentes formas de organización y distintos contextos. Empresas, empresarios, contextos y las interrelaciones entre estos tres elementos, condicionan los procesos de desarrollo no sólo a nivel nacional sino sobre todo subnacional (región, estado, municipio). En esta óptica, en el trabajo se sistematizan referentes conceptuales y se proponen elementos para entender a la pequeña empresa, a sus directivos y sus vínculos con otros actores sociales (contextos) como protagonistas del proceso de desarrollo de su entorno inmediato. Se analizan los atributos esenciales de los empresarios, de las empresas como organizaciones y de los diversos contextos que favorecen la gestión del desarrollo y deriva en el mejoramiento continuo del nivel y calidad de vida de la población local.

### **PALABRAS CLAVE**

Pequeña empresa – Empresarios - Gestión del desarrollo -Contextos locales – Sistemas productivos locales.

### **ABSTRACT**

The importance of micro, small and medium enterprises for job creation and the national, regional and local development, is recognized in academia, government and international levels. Development management requires consideration in any country there different types of businesses, different forms of organization and different contexts. Enterprises, entrepreneurs, contexts and interrelationships between these three elements, determine the development process not only nationally but especially subnational (region, state, county) . In this vein, the work systematized conceptual references and elements are proposed to understand small business, its managers and its links with other social actors (contexts) as actors in the development process of their immediate environment. The essential attributes of entrepreneurs, businesses and the various contexts that favor the development management results in the continuous improvement of standards and quality of life of the local population, are analyzed.

---

<sup>1</sup> Doctor en Ciencias con Especialidad en Ciencias Administrativas por el Instituto Politécnico Nacional (México, DF). Profesor - investigador en la Facultad de Economía de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo (Morelia, Michoacán, México). Coordinador del Doctorado en Ciencias en Desarrollo Sustentable.

## **KEYWORDS**

Small Business - Businessmen - Management of development - local Contexts - Local productive systems.

### **Enlace JEL Wikipedia 3 dígitos:**

[http://es.wikipedia.org/wiki/Códigos\\_de\\_clasificación.JEL#O.09Desarrollo\\_econ.C3.B3mico.2C\\_cambio\\_tecnol.C3.B3gico\\_y\\_crecimiento](http://es.wikipedia.org/wiki/Códigos_de_clasificación.JEL#O.09Desarrollo_econ.C3.B3mico.2C_cambio_tecnol.C3.B3gico_y_crecimiento)

O18 Desarrollo económico, cambio tecnológico y crecimiento; Análisis regional, urbano y rural  
R58 Economía urbana, rural y regional; Política de desarrollo regional.

### **Enlace UNESCO 6 dígitos:**

[http://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Estudios\\_del\\_desarrollo\\_económico&action=edit&redlink=1](http://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Estudios_del_desarrollo_económico&action=edit&redlink=1)  
530704 Ciencias de la economía; Teoría económica; Estudios del desarrollo económico.

## **INTRODUCCIÓN**

En el mundo contemporáneo y en América Latina y el Caribe en particular, en los círculos académicos son frecuentes las propuestas que subrayan la importancia de las micros, pequeñas y medianas empresas para la generación de empleo y para el desarrollo económico nacional, regional y local. Pero, también los diferentes niveles de gobierno (nacional y sub-nacionales) indefectiblemente las consideran como uno de los motores del crecimiento económico, y todos ellos cuentan con algún tipo de instrumento para apoyarlas.

Frecuentemente se distingue a las empresas micros, pequeñas y medianas de las grandes empresas, considerándolas como un universo homogéneo. Sin embargo, es evidente que entre las empresas de menores dimensiones hay diferencias y especificidades que se deben considerar conceptual y metodológicamente así como en el diseño de las políticas públicas.

Por otro lado, la gestión del desarrollo exige considerar que existen en cualquier país diversos tipos de empresarios, diferentes formas de organización (por ejemplo, empresas según tamaño, de distintos sectores industriales, las redes empresariales) y diversos contextos. Empresarios, organizaciones (empresas), contextos y sus interrelaciones<sup>2</sup> condicionan los procesos de desarrollo no sólo a nivel nacional sino sobre todo subnacional (región, estado, municipio). Si la gestión del desarrollo se conceptualiza desde los nuevos enfoques del desarrollo local que ponen el centro de atención en los actores sociales y una serie de condiciones que impulsan dicho proceso a partir de las potencialidades endógenas del territorio (Arocena, 1995. Alburquerque, 1999. Boisier, 2003. Vázquez, 2000), se entiende como un proceso social que considera las características propias de cada territorio para llevar a cabo cambios estructurales que dependen de las sinergias y el aprovechamiento de las potencialidades endógenas, así como de la transferencia de recursos de las actividades tradicionales a las modernas, la utilización de economías externas y la introducción de innovaciones, que generen un aumento de bienestar en la población de una localidad y/o territorio (Silva, 2002. Vázquez, 2005).

En el marco de esas reflexiones, en este trabajo se sistematizan referentes conceptuales y se proponen elementos para entender a la pequeña empresa<sup>3</sup>, a sus directivos y sus

---

<sup>2</sup> Se entiende que esos elementos y sus interrelaciones evolucionan, se comportan de manera dinámica y tienen características específicas según las fluctuaciones económicas y sociales.

<sup>3</sup> Hay que reconocer que existen diversas formas y criterios para definir el tamaño empresarial dependiendo de la región, país o continente, que toman en cuenta aspectos cuantitativos y/o cualitativos (véase, Penrose, 1962. Liles, 1990. Pickle y

interrelaciones con otros actores sociales (contextos) como protagonistas del proceso de desarrollo de su entorno inmediato (espacio local). En tal sentido, se sostiene que al empresario (directivo de la pequeña empresa) debe ser visto como sujeto social que se construye a través de un proceso en cierta forma modelado por las estructuras; pero también con la capacidad de influir en ellas y cincelarlas transformando y reestructurando las distintas relaciones que constituyen la estructura (Hernández, 2006). La empresa es analizada como un actor institucional que no sólo busca el interés propio y afán de lucro, sino también se compromete con su territorio; plantea sus actos con limitaciones en su expresión de intencionalidad, deliberación y previsión del futuro; es sensible a los niveles de confianza en las relaciones de intercambio y en el entorno general; y fomenta procesos de aprendizaje individual y organizacional (Hodgson, 2007. Gandlgruber, 2010). Y se plantea que los contextos son diversos y comprenden diversas condiciones económicas, sociales, políticas, culturales e institucionales, que moldean a las empresas y empresarios (Julien y Molina, 2012), y se tratan de caracterizar en términos de si favorecen o no a los procesos de desarrollo a partir del concepto de sistema productivo local.

El trabajo se organiza en cuatro secciones además de esta introducción y las conclusiones. En la primera sección, se explica la especificidad de las pequeñas empresas y los motivos para distinguirla de la mediana y gran empresa. A continuación, se discuten los objetivos y las condiciones que posibilitan el papel de las pequeñas empresas como actores-agentes de los procesos de desarrollo local. En la tercera sección, se discuten los rasgos de las interacciones de las pequeñas empresas (como organizaciones), los empresarios con otros actores sociales en diversos contextos. Esto nos permite a continuación caracterizar al sistema productivo local como unidad de análisis para comprender esas interacciones y sus contribuciones a los procesos de desarrollo local. Finalmente, se presentan las ideas centrales del trabajo a modo de conclusiones.

## **I.- PEQUEÑA EMPRESA: ESPECIFICIDAD Y ATRIBUTOS PRINCIPALES**

Si bien es cierto que el papel del tamaño en la estructura de las organizaciones continúa siendo polémico (Torrés, 2009), es indudable que clasificar a las empresas según su tamaño se justifica en tanto existe entre ellas diferencias de diversa índole en niveles de inversión, empleo, tecnología, organización, etcétera. Es frecuente que al referirse a las empresas que no forman parte de las grandes empresas, éstas se identifiquen en los estratos de micros, pequeñas y medianas. Esto resalta la homogeneidad en estas últimas con respecto a las primeras. Pero, hay que advertir que al interior de las empresas de menores dimensiones también hay características diferenciadas que ameritan tratamientos y estudios particulares. Por tanto, deben reconocerse las generalidades y las especificidades al interior de las micros, pequeñas y medianas empresas, y también que la expansión de una empresa no es independiente del tipo de sector al que pertenece ni a su cultura ni al territorio, por lo que la influencia del contexto es determinante.

---

Abrahamson, 1997. Anzola, 2002. Torrés, 2009). En México, por ejemplo, los criterios oficiales de estratificación de las empresas por tamaño consideran las variables: número de trabajadores, monto de ventas anuales y el sector económico, de tal manera que se define a la pequeña empresa de los sectores manufacturero y de servicios como aquella que tiene hasta 50 trabajadores y sus ventas anuales no rebasan los 100 millones de pesos mexicanos (aproximadamente 7 millones 400 mil dólares estadounidenses) (ver Secretaría de Economía, 2009). Para simplificar en este trabajo tratamos a la pequeña empresa como aquella que tiene un máximo de 50 trabajadores independientemente del sector económico, e incluye a la microempresa.

En esta línea de argumentación no es suficiente definir y delimitar a las micros, pequeñas y medianas empresas en función sólo de elementos cuantitativos. Los indicadores que comúnmente se utilizan para tal propósito son: el número de trabajadores, el valor de ventas anuales, el nivel de inversiones realizado, etcétera.

También es necesario considerar elementos cualitativos que las distinguen tales como: (i) la dirección de la empresa es independiente y los directivos los propietarios; (ii) el capital y propiedad son suministrados por un individuo o un pequeño grupo; (iii) las áreas de operación son principalmente locales y los trabajadores y propietarios viven en la misma región; y (iv) el tamaño relativo de la empresa dentro de la industria es pequeño, comparado con la unidad más grande del sector (Suárez-Núñez, 2009).

La presencia y permanencia de las características antes indicadas en ese tipo de empresas, es lo que da lugar a los rasgos particulares de sus procesos de organización y gestión y que por lo mismo les dan especificidad (Julien, 1998, citado por: Suárez-Núñez, 2009:51-52): (i) centralización de la gestión; (ii) el bajo nivel de especialización del trabajo; (iii) la estrategia intuitiva e informal; (iv) un sistema de información interno simple, básicamente oral; y (v) un sistema de información externo simple, básicamente a cargo del empresario.

Debemos añadir, que la reducción del tamaño hace posible la gestión por proximidad (Torrés, 2003, citado por. Suárez-Núñez, 2009:52) esto es, el manejo personalizado de la empresa frente a proveedores, trabajadores, clientes y otros agentes, facilitada por la reducida escala de sus operaciones, que se conjuga con la flexibilidad de sus estructuras para adoptar ciertas estrategias que le proporcionan ventaja competitiva.

En esta óptica debemos advertir que en el caso de la pequeña empresa los rasgos particulares señalados previamente son más acentuados, más aún en ámbitos locales de un país como México.

El término pequeña empresa nos habla de empresas de las más reducidas dimensiones en relación a las demás y su desarrollo está asociado a factores que no necesariamente están referidos a su tamaño cuantitativo (González, 2005). Por ejemplo, este autor considera que el término micro deriva en la idea de que hay algo similar a la empresa; pero no es realmente una empresa, los que administran se acercan a lo que podría ser un empresario, sin llegar a serlo o sentirse como tal.

Este tipo de razonamiento conduce a que en muchos países se preste poca atención a las empresas de menor tamaño o se las considere como parte de las micros, pequeñas y medianas empresas sin ningún tipo de distinciones. Esto ha implicado que: (i) los gobiernos les otorguen poca importancia; (ii) las instituciones bancarias no tengan interés en ellas; y (iii) no se consideren sus capacidades para generar proyectos de inversión de adecuada magnitud (González, 2005).

No obstante en los últimos decenios, más aún en momentos de crisis económica, ha surgido un número significativo de pequeñas empresas, muchas de ellas de carácter familiar, que nacen como una opción para conseguir y mantener una independencia laboral que asegure los ingresos para cubrir las necesidades básicas de las familias (Ramírez et al, 2010).

Asimismo, resultados de investigaciones en la frontera norte de México (Aguilar et al, 2007) muestran comportamientos diferenciados de las microempresas de acuerdo a la

edad, condición familiar, escolaridad y zona geográfica de procedencia del empresario, demostrando con ello que es necesario atender a las especificidades de las mismas.

La definición y caracterización de las pequeñas empresas debe ser más cercana a su razón de ser; más vinculada a la necesidad de subsistencia; y en muchos casos con la ausencia de cualquier tipo de espíritu emprendedor. En efecto, estas empresas suelen estar en un deterioro sistemático que se manifiesta en la progresiva desacumulación de capital y en una nula capacidad crediticia que genera un escenario de falta de liquidez y solvencia para hacer frente a sus compromisos (Ramírez et al, 2010).

Estas definiciones y características de las pequeñas empresas demuestran que no hay consenso acerca de cómo caracterizarla. Son diversas las maneras de definirla, podemos destacar sus aspectos cuantitativos o cualitativos; su mayor o menor contribución a la actividad económica de un país o región; la formalidad o informalidad de sus actividades; o su carácter familiar.

Lo que se desea resaltar en este trabajo es que si se busca vincular la dinámica de la pequeña empresa con el desarrollo local resulta conveniente utilizar una caracterización multidimensional y que abarque sus aspectos tanto cuantitativos (número de trabajadores, ventas anuales por ejemplo) como cualitativos (distribución, organización y retribución del trabajo; vínculos entre el ciclo de vida de las unidades familiares y las unidades económicas; organización y cooperación familiar, entre otros).

## **II.- PEQUEÑA EMPRESA COMO ACTOR DE LOS PROCESOS DE DESARROLLO LOCAL**

Desde la década de los ochenta del siglo XX, se realizaron estudios sobre el desarrollo según los cuales las transformaciones mundiales han hecho resurgir lo local. Con la evidencia de que la globalización incrementa las desigualdades regionales, se fue construyendo un enfoque analítico a partir de análisis empíricos que en este trabajo se denomina enfoques de desarrollo local<sup>4</sup>. Estos enfoques ubican en el centro del proceso de desarrollo a los actores sociales y a una serie de condiciones que impulsan el desempeño económico, social, político y medioambiental de una determinada localidad.

En esta lógica, el desarrollo local es un proceso multidimensional, integral, sistémico y dinámico (Arocena, 1995. ILPES, 1998. Vázquez, 2000. Elizalde, 2003). Es *multidimensional* en tanto abarca las esferas económicas, políticas, sociales, culturales y ambientales de la localidad o región<sup>5</sup>.

De aquí se desprende la perspectiva *integral* del desarrollo local, que pretende articular en una dinámica coherente todos los elementos, las acciones y las actuaciones en políticas y programas plasmados en la localidad. Como proceso *sistémico* permite comprender a la localidad como un sistema y supone la cooperación de los distintos actores y la conciliación de sus diversos intereses. Y, su carácter *dinámico* se debe a que está en constante cambio, esto es, el proceso implica regresiones y avances en la forma de operar.

---

<sup>4</sup> En nuestra opinión, se trata de un cuerpo analítico en construcción y muy heterogéneo. Pero, que está superando algunas debilidades y limitaciones de los paradigmas precedentes acerca de la dimensión territorial del desarrollo.

<sup>5</sup> Otros autores también incluyen la dimensión espiritual, para destacar la subjetividad, la persona-sujeto y la escala humana del desarrollo. Véase, Max-Neef et al, 2000. D'Angelo, 2005.

También debe aclararse que el proceso de desarrollo local, antes y después de su puesta en marcha, es inviable sin la *participación ciudadana* y el *capital social*<sup>6</sup>, ya que constituyen uno de los motores esenciales para mejorar la calidad de vida de la población (Kliksberg, 2000. Atria, 2003. Durston, 2002). Las demandas, necesidades y propuestas entre los grupos sociales se reflejan mediante la participación en los espacios locales (escuelas, iglesias, plaza principal, centros deportivos, etcétera). En éstos ocurren encuentros entre personas y grupos, los que se organizan para trabajar por el desarrollo de su localidad. Pero, en estos espacios también se producen desencuentros debido a los divergentes intereses de cada grupo. De esta forma, en los espacios locales se expresan los colectivos más débiles, no sólo las mayorías sino también las minorías, mediante los consensos sociales.

Los procesos locales establecen reglas de juego, normatividad, políticas, organizaciones y patrones de conducta, es decir, conforman una *institucionalidad local* (Appendini y Nuijten, 2002. Borja, 2003). Ésta difiere de una localidad a otra; pero hay patrones generalizados como la familia, el matrimonio, los derechos de propiedad, la comunidad, las leyes constitucionales, los derechos del agua, los mercados de trabajo, el grupo de crédito, etcétera, que pueden coexistir más o menos dependiendo de las condiciones específicas del lugar.

Para generar procesos reales y consistentes de desarrollo local es necesario tomar en cuenta la *identidad*, vista como la imagen de una localidad, fundada en una cualidad o conjunto de cualidades que han llegado a ser comunes y aceptadas socialmente (Larraín, 2001 y 2003).

Estos procesos locales consideran en el *desarrollo sustentable* los aspectos ambientales, culturales, políticos, económicos y sociales de una determinada localidad (Barkin, 1998. Guimaraes, 2000). Esos elementos se concatenan mutuamente, por ejemplo, una de las causas del deterioro del medio ambiente es la falta de alimentación, vivienda y trabajo, es decir, se requiere de bienestar social para el cuidado del medio ambiente. De igual manera, lo ambiental está relacionado con la actividad humana, las relaciones sociales, las instituciones, la identidad local y la diversidad cultural. No puede generarse conciencia en la población sobre la importancia del cuidado del ambiente para las generaciones futuras, si existe analfabetismo, rezago y pobreza en las localidades. Se trata en la lógica del desarrollo local sustentable de sostener o mantener aquellos aspectos que generan sinergias positivas para el bienestar de la localidad.

Asimismo, la experiencia indica que los procesos de desarrollo local deben insertarse a su vez en procesos de *descentralización* (Arocena, 1995. Albuquerque, 1999. Vázquez, 2000. Finot, 2001). La finalidad de estos últimos es promover el desarrollo local a través de un marco institucional que genere normas para la negociación en la toma de decisiones. El resultado de la descentralización es generar una nueva forma de hacer política y sociedad e implica un cambio en las relaciones de poder predominantes del gobierno central hacia la democratización.

Para que los procesos de desarrollo local se sostengan a largo plazo es necesario que se conforme un *núcleo de desarrollo endógeno* (Boisier, 2003. Solari, 2003). Éste, es el eje

---

<sup>6</sup> En este trabajo, no se distingue entre participación ciudadana y participación social, en tanto se considera que el desarrollo local implica la participación de las personas como individuos y en forma colectiva. El capital social se refiere a las relaciones de confianza, credibilidad y conducta cívica que aglutina a las personas para realizar acciones comunes, en tal sentido sus componentes básicos son: la confianza, la reciprocidad y la cooperación, que permiten, por ejemplo, la conformación de las redes entre empresas y con otros actores sociales.

de donde surgen iniciativas productivas, ya sea desde el interior de un territorio, sector económico o empresa, con el objeto de aprovechar las capacidades, potencialidades y habilidades propias y se concreten proyectos económicos, sociales, ambientales, territoriales y tecnológicos, que permitan ir construyendo una economía más humana, para una nueva vida económica del país.

En definitiva, todos estos componentes del desarrollo local (núcleo endógeno, recursos, instituciones, participación social, identidad, democracia, capital social, descentralización) deben generar una serie de sinergias locales que lleven al mejoramiento de la calidad y nivel de vida de la población. Esto es lo que se denomina la *gestión sustentable del desarrollo local*.

En este orden de ideas, en este trabajo se pone atención principal en el papel de las pequeñas empresas como actores-agentes de ese tipo de desarrollo local que hemos reseñado. En esa perspectiva se sostiene que es más significativo el papel de las organizaciones privadas, en especial los propios empresarios, que la actuación pública en sus distintos niveles. Esto se debe a que su función económica es condición necesaria para alcanzar los objetivos propuestos en la esfera pública, además que los instrumentos para el desarrollo local serán eficaces si son asumidos por ellos mismos.

Ha de tenerse en cuenta que es en el sector privado empresarial donde se encuentra la mayor parte de los capitales disponibles, de suerte que la comunidad local, a través de las autoridades municipales, debe intentar influir sobre la utilización de esos capitales para fortalecer la capacidad de crecimiento económico y de creación de empresas a nivel local (Vázquez, 1988, citado por ILPES, 1998: 108).

En esta óptica, las empresas, y especialmente las pequeñas empresas, son decisivas para el desarrollo local. Ellas estimulan una localidad o región, le dan una densidad, una estructura, una dinámica con base a su capacidad para crear empleo, innovar, diversificar y modernizar la economía local y adaptarse de forma flexible y creativa a los cambios (ILPES, 1998: 108).

Sin la iniciativa y la inversión privada, el sector público local, estatal o federal difícilmente puede convertirse en motor de nuevos proyectos porque la puesta en marcha de los programas de desarrollo para un sector o área concretos sólo en parte puede ser realizada por la administración pública. De ahí que frecuentemente se piense en proyectos conjuntos a través de empresas mixtas o esquemas de coinversiones. Entonces esquemas de colaboración entre el sector público y la comunidad empresarial deben ser la pauta para el logro del desarrollo local (Silva, 2002).

En esta lógica, la mayoría de los empresarios no debe pensar sólo en su propio beneficio sino en su capacidad de crear empleos y en asumir una responsabilidad social en la comunidad local. Este mayor interés por el ámbito local debe basarse en el hecho de que las decisiones tomadas a nivel municipal tienen un apreciable y más cercano impacto en la propia actividad empresarial, y por tanto, deben sentir una mayor necesidad de participar en el proceso.

Al nivel local, también resulta sumamente importante contar con un sector empresarial que se distinga por su capacidad de dar respuesta ante las nuevas oportunidades, que favorezca la introducción de nuevas tecnologías y su aplicación en las empresas existentes.

De ahí que el entorno empresarial de la zona es uno de los factores que influye notablemente en el desarrollo de procesos innovadores y en la creación de nuevas empresas. Por ello la existencia de este tipo de empresario responde en parte a la tradición empresarial que haya existido anteriormente; pero aún en el caso de que no se contara con los antecedentes previos, una de las posibilidades para obtenerlo es procurar la proximidad de un entorno de formación relacionado con la empresa y la disponibilidad de una mano de obra calificada.

### **III.- INTERACCIONES DE LA PEQUEÑA EMPRESA CON OTROS ACTORES SOCIALES**

Desde el enfoque de desarrollo local adoptado en este trabajo, es importante entender a las pequeñas empresas en interacción con su entorno, y no como organizaciones aisladas dependientes tan sólo de las destrezas y creatividades de sus directivos y/o de los recursos y capacidades organizacionales internas.

Es decir, la creación y desarrollo de las pequeñas empresas (del empresario y su organización) ocurre conforme interactúan con otras empresas, con las organizaciones gubernamentales y las organizaciones de la sociedad civil. Estas interacciones les permiten el acceso a, y el intercambio, de recursos y servicios diversos, infraestructuras, información, conocimientos, y todo tipo de activos tangibles e intangibles.

Esto exige contemplar la competitividad de las pequeñas empresas no sólo en su nivel microeconómico sino con un enfoque sistémico. En tal sentido las empresas, que son las que finalmente enfrentan la competencia, deben desarrollar una ventaja competitiva sostenible a largo plazo que les permita, ya no solamente competir en los mercados internacionales, sino sobre todo enfrentar una competencia de origen global en su mercado local. Para ello se requiere, además de competitividad a nivel de empresas (nivel microeconómico), un entorno de competitividad mesoeconómica, macroeconómica y metaeconómica (Meyer-Stamer, 2002). El enfoque sistémico de la competitividad supone no sólo empresas competitivas sino también organizaciones industriales (por ejemplo, los llamados clusters), gobiernos y país competitivos.

La tesis inicial del enfoque sistémico de la competitividad señala que el desarrollo industrial exitoso y desde luego la competitividad empresarial, no se genera solamente por el desempeño de la llamada mano invisible del mercado, sino a través de esfuerzos específicos de los diferentes actores sociales. No sólo la permanente lucha individual de empresarios dinámicos es la que determina el desarrollo industrial y empresarial, sino también, y especialmente, la actuación colectiva con objetivos determinados. Por consiguiente, resulta insuficiente considerar únicamente el nivel micro en las empresas, los consumidores y las transacciones del mercado, y el nivel macro en las tasas de interés y de cambio, la política presupuestaria y de comercio exterior. Naturalmente, esto no significa que esos niveles sean menos significativos. Al contrario, el descuido de los aspectos macroeconómicos ha sido un rasgo importante de los conceptos de desarrollo tradicionales, en especial de la industrialización sustitutiva de importaciones, que finalmente desembocó en obstáculos para el desarrollo (Meyer-Stamer, 2002).

Aparte del nivel micro y macroeconómico, resulta esencial interrogarse ¿por qué y cómo el Estado crea condiciones marco más o menos favorables para el desarrollo industrial, empresarial y económico en general?, ¿qué papel juegan en ello los diferentes actores sociales?, ¿cómo interactúan los actores gubernamentales, privados y sociales? y ¿qué puntos angulares del desarrollo social y económico se definen en esa interacción y se consensan?. Éste sería el nivel meta de la competitividad sistémica.

El nivel meso es el de las políticas e instituciones específicas, y se ubica entre el nivel macro (es decir las condiciones marco generales e iguales para todos) y el nivel micro de las empresas e industrias. En el nivel meso es donde es importante la actuación colectiva –concretamente a través del Estado, de asociaciones empresariales, así como la asociación gubernamental – social –privada, todo ello con el propósito de mejorar las capacidades competitivas de las empresas y de los territorios (Silva, 2005).

Por tanto, el enfoque sistémico de la competitividad siempre significa, finalmente, la competitividad de las empresas. Pero, ésta depende de la interacción entre elementos del nivel micro con aquellos del nivel meso, macro y meta. Las interacciones entre estos distintos niveles de la competitividad se pueden resumir así (Meyer-Stamer, 2002. Silva, 2005. Kliksberg, 2006):

- 1º Las determinantes principales de un desarrollo industrial y empresarial exitoso se encuentran en el nivel meta, porque sin un claro compromiso con el desarrollo por parte de los actores sociales importantes (de la política, economía empresarial, sindicatos y otras asociaciones y organizaciones de la sociedad civil), y sin un consenso básico sobre la necesidad de la industrialización y del desarrollo empresarial, difícilmente se logrará crear las condiciones necesarias para un proceso de desarrollo económico y social fructífero. En el nivel meta, los cambios generalmente ocurren en forma lenta debido a que los factores de este plano determinan los patrones de conducta y las posibilidades de actuación en los demás niveles; pero existe también una relación de efectos invertida. Por ejemplo: si las empresas se ven sometidas a una presión competitiva en rápido ascenso e imponen mayores exigencias a las instituciones del nivel meso, inclusive a las asociaciones, y eso ocurre en un entorno caracterizado por un bajo encadenamiento, podrían producirse cambios en el nivel meta (desde la desarticulación y el aislamiento, hasta la articulación, el encadenamiento y la capacidad comunicacional).
- 2º Una política orientada a la estabilidad en el nivel macro, que no obstaculice el proceso de industrialización y desarrollo empresarial mediante una predisposición anti-exportaciones o una liberalización comercial no diferenciada, presupone una orientación al desarrollo y a la industrialización en el nivel meta.
- 3º En el nivel micro sólo surgirán empresas competitivas si se conjugan dos factores en el nivel macro: una presión competitiva que obligue a las empresas a incrementar permanentemente su capacidad de competencia y condiciones marco lo suficientemente estables, requisito para que las empresas puedan actuar estratégicamente.
- 4º En el nivel meso confluyen factores de los otros tres niveles. Por el lado de la oferta, solamente se despliegan actividades cuando existen los factores correspondientes en el nivel meta y macro. Específicamente: sin la presencia de actores capaces de desarrollar estrategias, no habrá políticas específicas, y con una política macro inestable o reacia a la competencia, las del nivel meso quedarán mayormente sin efecto. Por el lado de la demanda, sólo sucederá algo si las empresas se ven obligadas a recurrir al apoyo de instituciones eficientes del nivel meso, para sobrevivir en mercados competitivos.

En definitiva, el enfoque sistémico de la competitividad considera a la pequeña empresa (empresarios y empresas como organizaciones), a su entorno y la interacción entre todos

ellos. En esa interrelación hay que distinguir niveles que interactúan para favorecer o desfavorecer la competitividad empresarial. La existencia de pequeñas empresas competitivas exige la interacción de una visión estratégica del desarrollo consensada y que favorezca los factores culturales que benefician al empresariado (nivel meta) con condiciones marco estables y previsibles en el plano nacional y local/regional (nivel macro). Pero, a la vez una institucionalidad y asociaciones de diversa índole y tipo que se ajusten al perfil de especialización de la economía y favorezcan el desarrollo de esas empresas competitivas (nivel meso). Y, asimismo, se requiere que las pequeñas empresas alcancen un alto nivel en materia de productividad, calidad, flexibilidad y agilidad, que les permita sostener una ventaja competitiva estratégica, y generar redes empresariales para acelerar los procesos de aprendizaje colectivo (nivel micro).

Estas reflexiones nos llevan a sostener que es importante que la pequeña empresa y sus directivos entiendan que el logro de la productividad y la competitividad empresarial es una función sistémica de todo un conjunto de actividades que soporta la sociedad: las educativas y de capacitación de los recursos humanos; las de salud, higiene y vivienda; las de una adecuada resolución de conflictos en el sistema judicial; y sobre todo, las destinadas a garantizar la existencia de los recursos y servicios estratégicos avanzados de la producción en las tres áreas claves de información, capacitación y acceso al financiamiento (Altenburg y Messner, 2002).

#### **IV.- PEQUEÑA EMPRESA Y CONTEXTOS DE ORGANIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN**

La concepción de desarrollo local adoptada resalta un componente endógeno que define a un territorio, donde confluyen aspectos económicos, sociales, culturales e institucionales que permiten lograr el bienestar de una comunidad local en su conjunto. Desde esta perspectiva se da paso a una noción que contempla las especificidades de cada territorio y de cada individuo, que comparten una identidad local que se expresa en valores, normas en su interior, lo cual desde el punto de vista institucional permite crear condiciones favorables para generar o reforzar entornos que propicien una mejora en la calidad de vida de la población local.

El desarrollo local es un proceso social que considera las características propias de cada territorio para llevar a cabo cambios estructurales que dependen de las sinergias y el aprovechamiento de las potencialidades endógenas, así como la transferencia de recursos de las actividades tradicionales a las modernas, la utilización de economías externas y la introducción de innovaciones, que generen un aumento de bienestar de la población de una localidad y/o territorio (Silva, 2002. Vázquez, 2005). En tal sentido, los procesos de desarrollo tienen que construirse a partir de las especificidades de cada territorio el cual es concebido como un agente de transformación social del que forman parte y toman decisiones los actores locales, considerando los aspectos económicos, sociales, culturales, institucionales y ambientales, y cómo se combinan de forma única en cada localidad.

Una de las líneas de investigación que han llevado a reflexionar sobre el desarrollo local son las estrategias realizadas por los países de desarrollo tardío en el sur de Europa, y en particular la dinámica de las formas de organización más flexibles donde destacan los sistemas productivos locales (SPL). Esta reflexión también se ha extendido a los países de América Latina y el Caribe, en donde las prácticas realizadas por las empresas, la sociedad, las instituciones y los gobiernos considerando sus potencialidades endógenas, han puesto en evidencia formas de organización de la producción más flexibles en el territorio (Vázquez, 1995, 2007).

El desarrollo local concede un papel central a las formas de organización de las empresas y a la organización espacial de la producción. De acuerdo con Vázquez (2006:76) la organización espacial de la producción se ha producido de forma “espontánea”, a medida que los mercados y las relaciones entre las ciudades y regiones se desarrollaban, el sistema de transportes y comunicaciones se consolidaba, las empresas mejoraban sus formas de organización, se introducía innovación y conocimiento en las empresas y en el sistema de transportes y comunicaciones y el “sistema económico se integraba como consecuencia de la globalización”.

Desde los años ochenta del siglo XX surgió el interés en varios estudiosos por analizar las formas de organización de la producción, en las que se incorporan variables sociales y territoriales que van de la mano con las variables económicas centrandó su atención en la interacción entre economía-sociedad-territorio. Según Garofoli (2009:4) estas variables están basadas en “tres esferas de análisis: las relaciones entre las empresas o económica; la social que está conectada por la cohesión social; y la organización del territorio y la gobernanza institucional”.

Estas formas de organización han dado lugar a múltiples interpretaciones, como la de los distritos industriales (Becattini, 1979), la especialización flexible (Piore y Sabel, 1984), los nuevos espacios industriales (Scott, 1988), los clusters industriales (Porter, 1990), la economía del conocimiento (Cooke, 2002), la teoría de los entornos innovadores (Aydalot, 1986, Maillat, 1995), la sociología económica (Granovetter, 1985) y los sistemas productivos locales (Garofoli, 1995)<sup>7</sup>.

Por lo tanto no existe una interpretación única acerca de cómo se organiza la producción en el territorio. Estas distintas denominaciones de las formas de organización de la producción tienen en común que las estructuras sociales, institucionales, organizativas, económicas y el propio territorio generan sinergias, tanto para las unidades de producción como para el “milieu” (entorno) en su conjunto (Paunero et al, 2007).

A partir de que varios economistas reconocen que sí es posible la combinación de pequeña empresa y eficiencia, Garofoli (2009:9) considera importante la introducción del concepto de SPL, ya que toma en cuenta las “condiciones territoriales del desarrollo” e identifica los factores fundamentales para llevar a cabo los procesos de desarrollo que “estén arraigados al territorio”, y constituye el entorno que interactúa con las pequeñas empresas (empresarios y sus organizaciones, las empresas) para propiciar el desarrollo local.

El SPL tiene las siguientes características: (i) presencia de economías externas; (ii) existen recursos específicos; (iii) existencia de conocimientos tácitos y; (iv) la introducción de formas de regulación social<sup>8</sup>.

El surgimiento de esas nuevas formas de organización de la producción, como es el caso de los SPL, se debe a la respuesta de las localidades para asumir nuevos desafíos; a la identidad local de los individuos; la colaboración con las instituciones para vincularse a las políticas territoriales; y a las relaciones sociales de los actores locales que permitan mejorar las capacidades competitivas de las empresas. En los SPL se realizan todo tipo

---

<sup>7</sup> Autores citados por Vázquez, 2005: 52-55. Vázquez, 2006: 76 y 82.

<sup>8</sup> Además, debe resaltarse la capacidad de producir -a nivel local- intervenciones de diversos actores que resuelven problemas específicos, así como la constitución de instituciones intermedias. Los problemas pueden ser de las empresas, del mercado de trabajo o de la comunidad local (Garofoli, 2009: 9).

de actividades y se localizan en una gran diversidad de países tanto desarrollados como subdesarrollados.

El utilizar a los SPL como unidad de análisis principal para entender la creación y desarrollo de las empresas y los empresarios en interacción con otros actores sociales<sup>9</sup>, implica reconocer que son las redes inter-empresariales las que lo distinguen de otras formas de organización de producción, donde su desarrollo y transformación es a través del aprendizaje y la innovación como elementos que dinamizan al sistema, y a su vez por el aprovechamiento de las potencialidades endógenas y exógenas así como la construcción de un entramado institucional, que coadyuva a la formación de relaciones de cooperación y competencia, aunado al mejoramiento de la actuación en conjunto del sistema productivo local en el mercado.

En los SPL existen fuertes interrelaciones entre las empresas que conforman el sistema productivo y el sistema socio-institucional local, el cual combina las características de un modelo productivo, un modelo espacial y un modelo social, en donde lo local se organiza a sí mismo para interactuar con lo global.

Para Sáez et al (1999:13) “los sistemas productivos locales constituyen un modelo de desarrollo de ámbito territorial. La utilización de recursos endógenos y la producción basada en la tecnología de frontera son dos características que lo diferencian de otros modelos de desarrollo espacial”.

Según Vázquez (1999:14), los SPL son formas de organización de la producción, basadas en la división del trabajo entre las empresas y la creación de un sistema de intercambios locales que produce el aumento de la productividad y el crecimiento de la economía. Esto crea un “milieu” (entorno) que integra y domina un conocimiento, unas reglas, unas normas y valores, y un sistema de relaciones. Así las empresas, las organizaciones y las instituciones locales forman parte de los “milieux”, que tienen una capacidad de aprender, de conocer y de actuar, lo que los convierte en una especie de cerebro de la dinámica de una economía local (Vázquez, 2005:38).

Se considera que el concepto de SPL amplía la noción de los distritos industriales (teorizada por Marshall, 1890 y Becattini, 1979, citados por Vázquez, 2005:57) en tanto el SPL añade un sistema de relaciones que existen entre los actores de un territorio; enfatiza en las relaciones inter-empresariales para lograr todo tipo de reducción de costos; y destaca la dinámica de aprendizaje y la introducción de innovaciones (de procesos, productos, organizacionales, sociales e institucionales), que requieren de una estrategia territorial propia (Albuquerque, 2007). También es más que una red industrial ya que se dan relaciones de cooperación y competitividad entre las empresas (en su mayoría pequeñas empresas), entre éstas y otros actores locales con el propósito de construir consensos y contribuir al desarrollo local.

---

<sup>9</sup>En este trabajo se entiende como sistema productivo local (SPL), al conjunto de acciones, actividades, organizaciones (gubernamentales, privadas y sociales); relaciones entre ellas; el ambiente y las culturas innovativas imperantes; y todo tipo de instituciones que inciden en el desarrollo y crecimiento del tejido productivo local. En ese sentido, el SPL se conforma de modo natural o por el mercado; pero también se puede planear su conformación con una estructura de comando que lo orienta; o también pueden existir aspectos que se desarrollan espontáneamente, y otros que se planean como parte de una estrategia de desarrollo. En esta perspectiva es que distinguimos el tejido productivo local pre-existente a cualquier intervención interna y/o externa (sistemas espontáneos) del SPL propiamente dicho como aquél que funciona luego de la intervención de modo sistémico y sistemático, y en este último caso es que hablamos de conformación del SPL. Además, desde un enfoque de sistemas, el SPL es sólo uno de los subsistemas que interactúa con los subsistemas social, cultural y político al interior del sistema local. Al respecto véase, Vázquez, 2000 y 2006.

Las formas de organización espacial de la producción suelen realizarse de forma distinta en las localidades, ya que cada territorio cuenta con características propias que le confieren una diferencia a la actividad productiva. En ese sentido, hay diversas tipologías de SPL.

Garofoli (1995:59) distingue cuatro tipos de SPL: (i) taller aislado (sirve a mercados limitados); (ii) la industria en proceso; (iii) red de producción desintegrada (extensa división social del trabajo e intensas relaciones de transacción); (iv) sistemas de cadena de montaje a gran escala (altos niveles de integración vertical y abundantes proveedores directos e indirectos).

Vázquez (2005:9-10) desarrolla una tipología de SPL con base a la función de la organización del sistema e identifica los siguientes:

- ◆ SPL<sup>10</sup> formados por empresas vinculadas entre sí y cuyas actividades productivas están integradas en la cadena de producción de la ciudad o región donde se localizan. Tienen un mercado de trabajo con reglas propias, las innovaciones y el conocimiento técnico surgen y se difunden con facilidad, las relaciones entre las empresas crean articulaciones del sistema al territorio.
- ◆ SPL<sup>11</sup> cuyas empresas realizan actividades que se vinculan a cadenas de producción de otras ciudades o regiones, ya que algunas de las cadenas de producción de otras ciudades o regiones se realizan fuera del territorio en el que se localizan las empresas.
- ◆ SPL<sup>12</sup> formados alrededor de grandes empresas que realizan todas las funciones en la localidad en que se localizan, y cuyas actividades están integradas en la cadena de producción local. La empresa o las empresas líderes compran a proveedores locales y externos y venden, en su mayoría a mercados externos. El mercado de trabajo y la difusión del conocimiento técnico lo controla la gran empresa y las grandes decisiones de inversión se controlan localmente.

Por su parte, Paunero et al (2007:229-230) identifican en México la siguiente tipología:

- ◆ SPL vinculados con los sectores dominantes en el patrón de producción global.
- ◆ SPL con fuertes vínculos en los recursos de la localidad; a) SPL exportadores, b) SPL consolidados en el mercado regional y nacional, c) SPL basados en sectores tradicionales, de escaso desarrollo tecnológico, vinculados con actividades primarias.
- ◆ Regiones de innovación. También se les puede llamar Polos de Innovación Tecnológica (PIT) que mantienen interrelaciones entre ellos, actuando como “fuente de conocimiento” para otros polos de innovación. En México se han identificado que existen en las zonas metropolitanas de Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey.

Independientemente de la tipología de SPL que se adopte en las investigaciones acerca de la evolución de las pequeñas empresas en interacción con su entorno, es necesario recalcar que la aglomeración en un territorio de ese tipo de empresas especializadas en la producción de un producto y formando un sistema de empresas, favorece los

---

<sup>10</sup> Tal es el caso de entornos innovadores como el Silicon Valley en California (Vázquez, 2005:9).

<sup>11</sup> El caso de Montebelluna, en Italia, reconocido por su producción de calzado de montaña y botas de esquí de plástico, la descentralización de algunas fases de producción se ha extendido a los países del sureste de Asia (Vázquez, 2005:9).

<sup>12</sup> Es el caso de Turín, sede de la Fiat; en Vigo la planta de Citroën bien integrada al SPL y Pescanova (Vázquez, 2005:9).

intercambios en mercados múltiples, lo que permite el surgimiento de economías de escala externas a las empresas; pero internas al SPL, y la reducción de los costos de transacción<sup>13</sup>. Las externalidades a que da lugar el sistema de empresas generan rendimientos crecientes y, por lo tanto, el crecimiento de la economía local. De este modo, afirma Vázquez (2000:37) “la configuración del modelo de producción, mediante una red de empresas industriales, es, en último análisis, la columna vertebral de los sistemas productivos locales”.

Una condición para el desarrollo de un SPL es la existencia de mecanismos de difusión de las innovaciones en productos, procesos y las de tipo organizacional dentro del tejido productivo, de suerte que el nivel de difusión puede ser un claro indicador del grado de madurez y de las potencialidades de desarrollo de un SPL. Los mecanismos de difusión del SPL incluyen a los mercados, a las interrelaciones entre los diversos actores locales y a las instituciones especializadas en esas actividades y orientadas por el perfil de especialización de la economía local (Vázquez, 1999).

La experiencia en diversas localidades contemporáneas que han logrado desarrollarse demuestra que el factor más destacado para estimular al SPL, es la existencia y funcionamiento de redes empresariales y sociales junto con un sistema educativo orgánicamente integrado al tejido productivo local (Solari, 2004:19). Las redes comparten, estimulan, articulan y difunden de manera más eficiente e intensa los cambios en productos, procesos y de carácter organizacional que se dan en el SPL, permitiendo encarar de mejor manera los flujos de competencia derivados de la globalización y estimulando el aprendizaje colectivo.

En ese sentido, la preocupación por los SPL debe consecuentemente derivar en un enfoque que ponga el acento en la forma en que se incentivan los lazos e intercambios en el sector productivo, entre las empresas, considerando los aspectos institucionales locales como centro de las transformaciones necesarias. Lo que, a su vez, pone de relieve la perspectiva territorial, en tanto espacios de heterogeneidad creativa y de articulación de las variables productivas, sociales y políticas.

Por otro lado, debe señalarse que los factores organizativos (“factores blandos”: tecnología administrativa y cultura organizacional) del SPL son más importantes en su dinamización, en tanto permiten la constitución de redes flexibles y un alto grado de fluidez de la información, que los propios factores tecnológicos “duros” (maquinaria, equipo, instalaciones, procesos técnicos) pre-existentes<sup>14</sup>. Es decir, los factores intangibles tendrían un papel decisivo en la evolución del SPL antes que los productos, procesos y la propia acumulación de tecnología en términos físicos.

Desde esta óptica, se puede establecer una relación de efectos secuenciados en donde el peso de las redes y de las capacidades organizacionales sobre los SPL, y de éstos sobre el desarrollo local, es muy claro.

En el centro de estas relaciones se encuentra entonces el tema de la construcción del capital social y de la asociatividad para el desarrollo local (Putnam, 2004. Kliksberg, 1999), donde sobresalen, a su vez, los activos estratégicos claves como la fortaleza y

---

<sup>13</sup> Según Williamson los costos de transacción son generados por los contratos económicos y distingue entre los costos transaccionales ex-ante y ex-post. Los primeros son los costos relacionados con el diseño, negociación y aseguramiento de un acuerdo, mientras que los costos de transacción ex-post surgen durante el período de vigencia del contrato debido a cambios y adaptaciones que no es posible conocer ni fijar de antemano. Véase, Koschatzky 2002:16.

<sup>14</sup> Véase, Unger y Zagler, 2000. Citado en: Solari, 2004:20.

flexibilidad institucionales, la calidad de la gobernabilidad, la capacidad de interconexión productiva y comercial, el nivel local de capacidades acumuladas, y el grado de participación ciudadana. Sin embargo, estas relaciones y capacidades locales deben visualizarse también desde los niveles estatal y nacional, de suerte que las políticas gubernamentales a esos niveles acompañan, apoyan e impulsan todos estos procesos en sus múltiples determinaciones sectoriales, regionales y globales.

## **CONCLUSIONES**

Es importante que además de identificar las diferencias entre las empresas micros, pequeñas y medianas respecto de las grandes empresas, se debe también resaltar las especificidades y diferencias entre las empresas de menores dimensiones en especial de las pequeñas empresas.

La revisión de la literatura especializada nos indica que no hay consenso en las definiciones y caracterizaciones de ese tamaño empresarial, es decir, incluso al interior del universo de la pequeña empresa también hallamos diferencias y particularidades. Estos elementos son necesarios que los diseñadores y aplicadores de políticas públicas los tengan en cuenta para que los instrumentos y mecanismos que contemplen sean más eficaces para el fomento y apoyo de la pequeña empresa. Si un programa gubernamental sólo define a la pequeña empresa a partir de sus rasgos cuantitativos (número de trabajadores y valor de ventas), probablemente existirá un sesgo importante en el mecanismo o instrumento de apoyo, en virtud de lo cual se sugiere incluir además aspectos cualitativos de la pequeña empresa. Un programa de apoyo a la pequeña empresa debe también contemplar las relaciones entre empresa y familia y su impacto en sus niveles de competitividad; los trabajadores familiares y no familiares; las causas de formalidad e informalidad, entre otros aspectos que caracterizan a la pequeña empresa.

Los nuevos enfoques sobre el desarrollo local ubican en el centro del proceso de desarrollo a los actores sociales y a una serie de condiciones que impulsan el desempeño económico, social, político y medioambiental de una determinada localidad. En esta perspectiva de desarrollo se pone atención especial al papel de las pequeñas empresas como actores-agentes del proceso de desarrollo. Es más significativa la función de las organizaciones privadas, en especial los propios empresarios, que la actuación pública en sus distintos niveles. Esto se debe a que la función económica de las empresas es condición necesaria para alcanzar los objetivos propuestos en la esfera pública, además que los instrumentos para el desarrollo local son más eficaces si son asumidos por las propias empresas (como organizaciones) y los empresarios.

En esta perspectiva, es necesario adoptar el enfoque sistémico de la competitividad en tanto considera a la pequeña empresa, los empresarios, a su entorno y la interacción entre todos ellos. En esa interrelación hay que distinguir niveles que interactúan para favorecer o desfavorecer la competitividad empresarial. La existencia de pequeñas empresas competitivas exige la interacción de una visión estratégica del desarrollo consensada y que favorezca los factores culturales que benefician al empresariado (nivel meta) con condiciones marco estables y previsibles en el plano nacional y local/regional (nivel macro). Pero, a la vez una institucionalidad y asociaciones de diversa índole y tipo que se ajusten al perfil de especialización de la economía y favorezcan el desarrollo de esas empresas competitivas (nivel meso). Y, también se requiere que las pequeñas empresas alcancen un alto nivel en materia de productividad, calidad, flexibilidad y agilidad, que les permita sostener una ventaja competitiva estratégica, y generar redes empresariales para acelerar los procesos de aprendizaje colectivo (nivel micro).

Los procesos de desarrollo en los territorios donde las actividades productivas se organizan a partir de SPL, se centran en el fortalecimiento de su estructura productiva y la dinamización, para que forme una estructura sistémica que se refuerce con los vínculos existentes. Es necesaria la definición de estrategias innovadoras, considerando las capacidades locales de los territorios, que articulen el sistema productivo y que busquen enfrentar los procesos de globalización, para obtener ventajas competitivas en los mercados locales, nacionales e internacionales, lo cual posibilita el mejoramiento en la calidad de vida en las localidades.

La organización de la producción de los SPL debe basarse en características locales como el uso de las potencialidades endógenas y formar fuerzas centrales del desarrollo que puedan impulsar la regeneración del tejido productivo local, utilizando su capacidad para emprender, por medio de la introducción de innovaciones, que son necesarias para ser competitivos en el mercado. Las innovaciones suponen un desafío para las empresas de los SPL, así como las relaciones de competencia y cooperación que se forman al interior y al exterior del sistema les impulsan a responder estratégicamente, para continuar participando en el mercado.

Cuando las redes de empresas funcionan de manera eficiente dotan de un efecto positivo a los procesos de desarrollo de los territorios. Las redes de empresas fomentan la cooperación y competitividad de las empresas del SPL, ya que dinamizan el sistema en su conjunto. Cada territorio tiene un conjunto de potencialidades, considerándolo como el espacio en donde se articulan los factores culturales, institucionales, territoriales y económicos. Las empresas (particularmente las pequeñas empresas) dentro de un territorio tienen una identidad local en donde existen redes de cooperación y un apoyo colectivo, que les permiten crear relaciones de confianza para llevar a cabo procesos de desarrollo local que puedan ser traducidos en una mejora al bienestar y la calidad de vida de la población.

La construcción de un entramado institucional en los SPL permite desarrollar y fortalecer las ventajas competitivas de las empresas. Con el apoyo de las instituciones y la existencia de redes que permitan la generación de sinergias dentro del sistema se pueden superar las fallas de coordinación y aquellas situaciones en las que una empresa de forma individual no pueda controlar.

Este trabajo pretende ser una propuesta para entender a las pequeñas empresas (como organizaciones), a los empresarios y a sus interacciones con otros actores sociales como procesos colectivos que contribuyen al desarrollo de su entorno inmediato. Por tal razón, se destacan las redes de colaboración y competencia inter-empresariales, la vinculación al territorio de la actividad productiva, y la identidad local. Estos son elementos esenciales para que los gobiernos construyan políticas públicas con criterios incluyentes para las empresas y que les permita vincularse a las políticas de desarrollo local que incida en una mejora en la calidad de vida de la población en el territorio.

Una mejor comprensión de las pequeñas empresas en contextos locales exige analizar las relaciones entre diversos actores locales, por un lado, aquellos vinculados a la unidad familiar, y por otro, las interrelaciones con niveles de gobierno, organizaciones empresariales y organizaciones civiles vinculadas con las actividades productivas locales, así como las diversas redes de colaboración entre ellos, basadas en la identidad territorial y en compromisos con el desarrollo local.

## **REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

- Aguilar B., J., N. Ramírez A., K. Barrón A. (2007). "Conformación de la microempresa marginada en la frontera norte de México". En: *Estudios fronterizos*, enero-junio año/vol. 8 núm. 015, Universidad Autónoma de Baja California, Mexicali, México, pp.51-71.
- Alburquerque Ll., F. (1999). *Las iniciativas locales de desarrollo y el ajuste estructural*. Consejo Superior de Investigaciones Científicas. Madrid, España.
- Alburquerque Ll., F. (2007). "Desarrollo económico y territorio: Enfoques teóricos relevantes y reflexiones derivadas de la práctica". En: M. García Docampo, *Perspectivas Teóricas en Desarrollo Local*. Netbiblio, S.L., La Coruña, España, pp. 59-76.
- Altenburg, T. y D. Messner (2002). "Introducción". En: Altenburg, T. y D. Messner (editores), *América Latina competitiva: desafíos para la economía, la sociedad y el Estado*. Instituto Alemán de Desarrollo – GTZ- Nueva Sociedad. Venezuela.
- Anzola, S. (2002). *Administración de pequeñas empresas*. Mc Graw-Hill Editorial. Segunda edición. México.
- Appendini, K. y M. Nuijten (2002). "El papel de las instituciones en contextos locales". En: A. Solari V. y J. Martínez A., *Desarrollo Local, textos cardinales*, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, Facultad de Economía "Vasco de Quiroga", México, pp.253-273.
- Arocena, J. (1995). *El Desarrollo Local: Un desafío contemporáneo*. CLAEH - Universidad Católica de Uruguay - Nueva Sociedad. Venezuela.
- Atria, R. (2003). "Capital social: concepto, dimensiones y estrategias para su desarrollo". En: Atria, Siles, Arraigada, Robinson y Whiterford (compiladores), *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*. CEPAL. Santiago de Chile, pp.581-589.
- Barkin, D. (1998). *Riqueza, pobreza y desarrollo sostenible*. Jus - Centro de Ecología y Desarrollo. México.
- Boisier, S. (2003). "¿Y si el desarrollo fuese una emergencia sistémica?". En: *Revista del CLAD Reforma y Democracia* No. 27. Octubre. Centro Latinoamericano de Administración para el Desarrollo (CLAD). Caracas, Venezuela, pp.11-29.
- Borja, J. (2003). *Desafíos de la democracia: Ciudadanía y participación*. Centro de Servicios Municipales. Distrito Federal, México.
- D'Angelo H., Ovidio S. (2005). *Autonomía integradora y transformación social: el desafío ético emancipatorio de la complejidad*. Publicaciones Acuario - Centro Félix Varela. La Habana, Cuba
- Durston, J. (2002). *El capital social campesino en la gestión del desarrollo rural*. CEPAL. Santiago de Chile.
- Elizalde H., A. (2003). "Planificación estratégica territorial y políticas públicas para el desarrollo local". En: *Revista de la CEPAL* núm. 29; Febrero del 2003. Santiago de Chile, pp. 1-66.
- Finot, I. (2001). *Descentralización en América Latina: Teoría y práctica*. Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES). Santiago de Chile.

- Gandlgruber, B. (2010). *Instituciones, coordinación y empresas. Análisis económico más allá de mercado y estado*. Anthropos - Universidad Autónoma Metropolitana (Cuajimalpa). Barcelona, España.
- Garofoli, G. (1995). "Desarrollo Económico, Organización de la Producción y Territorio. En: A. Vázquez Barquero y G. Garofoli, *Desarrollo Económico Local en Europa*. Colegio de Economistas de Madrid. España, pp.53-71.
- Garofoli, G. (2009). "Las experiencias del desarrollo económico local en Europa: Las enseñanzas para América Latina". En: *URB-AL III*. España, pp.1-25.
- González A., T. E. (2005). "Problemas en la definición de microempresa". En: *Revista Venezolana de Gerencia*, julio - septiembre año/vol. 10. núm. 031, Universidad de Zulia, Maracaibo, Venezuela, pp. 408-423.
- Guimaraes, P. (2000). *Tierra de sombras: Desafíos de la sustentabilidad y del desarrollo territorial y local ante la globalización*. Biblioteca en Desarrollo Sostenible, CLAES. Brasil.
- Hernández, R. M. (2006). "La perspectiva sociológica de los actores empresariales". En: E. de la Garza Toledo (coordinador). *Tratado Latinoamericano de Sociología*. Universidad Autónoma Metropolitana (UAM). México.
- Hodgson, G. (2007). *Economía institucional y evolutiva contemporánea*. Universidad Autónoma Metropolitana. México.
- Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES) (1998), *Manual de desarrollo local*, Santiago de Chile, ILPES-CEPAL. LC/IP/L.155.
- Julien, P-A y R. Molina S. (2012). *Una teoría sobre el emprendimiento regional en la economía del conocimiento*. Universidad de Guanajuato - Pearson Educación de México S.A. de C.V. México.
- Kliksberg, B. (1999). "Capital social y cultura, claves esenciales del desarrollo". En: *Revista de la CEPAL*, No.69, diciembre, Santiago de Chile, pp. 85-102.
- Kliksberg, B. (2000). "El rol del capital social y de la cultura en el proceso de desarrollo". En: Banco Interamericano de Desarrollo (BID), *Capital social y cultura: claves estratégicas para el desarrollo*. BID - Fondo de Cultura Económica - Universidad de Maryland, USA, pp.19-51.
- Kliksberg, B. (2006). *Más ética, más desarrollo*. Temas Grupo Editorial SRL, sexta edición. Buenos Aires, Argentina.
- Koschatzky, K. (2002). "Fundamentos de la economía de redes: especial enfoque a la innovación". En: *Economía Industrial*, No. 346, IV, Madrid, España, pp. 15-26.
- Larraín, J. (2001). *Identidad chilena*. Editorial LOM. Santiago de Chile.
- Larraín, J. (2003). "El concepto de identidad". En: *Revista FAMECOS* No, 21. Porto Alegre, Brasil, pp.12-25.
- Liles, Patrick (1990). *La empresa*. Plaza y Janes Editores S.A. México.
- Max-Neff, M., A. Elizalde y M. Hopenhayn (2000). *Desarrollo a escala humana: una opción para el futuro*. Centro de Alternativas de Desarrollo - CEPUR - Fundación Dag Hammarskjöld. Medellín, Colombia.
- Meyer – Stamer, J. (2002). "La competitividad sistémica: de un concepto casual a una herramienta del benchmarking". En: Tilman Altenburg y Dirk Messner (editores),

*América Latina competitiva: desafíos para la economía, la sociedad y el Estado.* Instituto Alemán de Desarrollo – GTZ- Nueva Sociedad. Venezuela.

- Paunero A., X., G. Sánchez D. y L. Corona T. (2007). "Sistemas productivos locales en México: Tipología desde la perspectiva europea". En: *Economía Informa*, UNAM, México, pp. 216-237.
- Penrose, E. (1962.). *Teoría del crecimiento de la empresa*. Aguilar. España.
- Pickle, H. y R. Abrahamson (1997). *Administración de empresas pequeñas y medianas*. Editorial Limusa - Grupo Noriega Editores. Novena reimpresión, México.
- Putnam, R. (1994). *Para hacer que la democracia funcione*. Galac. Caracas, Venezuela.
- Ramírez A., N., A. Mungaray L., M. Ramirez U., M. Taxis F. (2010). "Economías de escala y rendimientos decrecientes: Una aplicación en microempresas mexicanas". En: *Revista Economía mexicana*, Nueva época vol. XIX núm. 2, Centro de Investigación y Docencia Económicas A.C., Distrito Federal, México, pp. 213-230.
- Sáez Cala, A., M. Atienza U., M. A. Miralles A. y A. I. Viñas A. (1999). *Transformación y Ajuste Productivo en los Sistemas Locales de Empresas*. Fundación Unversitaria San Pablo CEU. Valencia, España.
- Secretaría de Economía (SE - Gobierno Federal) (2009). Acuerdo por el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas. Disponible en: HYPERLINK "<http://www.siem.gob.mx/siem2008/operaciones2008/acuerdoestratificacion.asp>"  
<http://www.siem.gob.mx/siem2008/operaciones2008/acuerdoestratificacion.asp> . Consultado el 20/08/2010 a las 19:27.
- Silva L., I. (2002). *Metodología para la elaboración de estrategias de desarrollo local*. CEPAL, Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social. Santiago de Chile.
- Silva L., I. (2005). "Desarrollo económico local y competitividad territorial en América Latina". En: *Revista de la CEPAL* No.85. Abril. Santiago de Chile, pp. 81-100.
- Solari V., A. (2003). "Siete teoremas sobre el desarrollo local". En: *Revista Realidad Económica*, No. 14, abril. Facultad de Economía. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo (UMSNH), México, pp. 19-30.
- Solari V., A. (2004). "Problemas y perspectivas en el desarrollo de los sistemas locales de innovación en Michoacán". En: *Revista Economía y Sociedad*, Año 9, No.14, julio – diciembre, UMSNH – Facultad de Economía. México, pp.31-69.
- Suárez-Núñez, T. (2009). "La gestión de la pequeña empresa: una perspectiva desde la complejidad. En: Víctor G. Sánchez Trejo (coordinador), *La investigación académica en la MIPYME: realidades, oportunidades y retos*. Consorcio de Universidades Mexicanas – Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo – Association Internationale de Recherche en Entrepreneuriat et PME (AIREPME), México, pp.45-66.
- Torrés, O. (2009). "Veinticinco años de investigación sobre la PYME: una disciplina entre tendencias y contra-tendencias". En Víctor G. Sánchez Trejo (coordinador), *La investigación académica en la MIPYME: realidades, oportunidades y retos*. Consorcio de Universidades Mexicanas – Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo – Association Internationale de Recherche en Entrepreneuriat et PME (AIREPME), México, pp.3-44.

- Vázquez Barquero, A. (1995). "Desarrollo económico: Flexibilidad en la acumulación y regulación del Capital". En: A. Vázquez Barquero y G. Garofoli, *El Desarrollo Económico Local en Europa*. Colegio de Economistas de Madrid, España, pp.13-36.
- Vázquez Barquero, A. (1998). *Desarrollo local: Una estrategia de creación de empleo*. Pirámide. Madrid, España.
- Vázquez Barquero, A. (1999). *Desarrollo, redes e innovación*. Pirámide. Madrid, España.
- Vázquez Barquero, A. (2000). "Desarrollo económico local y descentralización". En: A. Solari V. y J. Martínez A. (compiladores) (2005). *Desarrollo local, textos cardinales*. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo – Facultad de Economía, México, pp.33-68.
- Vázquez Barquero, A. (2005). *Las nuevas fuerzas del desarrollo*. Antoni Bosch. Barcelona, España.
- Vázquez Barquero, A. (2006). "Surgimiento y Transformación de Clusters y Milieus en los Procesos de Desarrollo". En: Revista *EURE*, mayo, vol. XXXII, número 095, Santiago de Chile, pp. 75-93.
- Vázquez Barquero, A. (2007). "Desarrollo endógeno. Teorías y Políticas de Desarrollo Territorial". En *Investigaciones Regionales*, número 11, España, pp. 183-210.