

43 Jornadas Nacionales de Administración Financiera
Septiembre 21 y 22, 2023

Pymes en las cadenas de valor globales

Políticas para el desarrollo económico

Gustavo Tapia

*Universidad de Buenos Aires – Universidad
de Belgrano*

SUMARIO

1. Participación pyme en las cadenas de valor globales
2. Programas de acompañamiento a la inserción de las pymes autóctonas en las CVG
3. Las pymes y el desarrollo
4. Cuatro áreas de políticas públicas de apoyo a la mipyme e instrumentos
5. Consideraciones finales

Para comentarios:
gustavo.tapia1@gmail.com

1. Participación pyme en las cadenas de valor globales

Desde los años setenta, la externalización productiva, la liberalización comercial y la apertura creciente de los países en desarrollo a la inversión extranjera han impulsado la fragmentación de los procesos de producción, la aparición y el desarrollo de cadenas de valor globales (CVG) en donde grandes corporaciones y pymes participan en distintas fases de procesos de producción desplegados por la geografía mundial.

Antes de evaluar las oportunidades y amenazas asociadas a la participación de las pymes en países en desarrollo en las cadenas mencionadas, resulta conveniente plantear sucintamente algunos conceptos clave del análisis de las cadenas mencionadas. Una cadena de valor se conforma por el conjunto de actividades, todas ellas incorporando valor al producto final, que van desde la mera concepción del mismo, pasando por su producción, distribución y comercialización hasta la propia recogida o reciclado después del uso. Porter (1985) propuso el concepto de cadena de valor como una herramienta de análisis de la eficiencia empresarial, considerando todas las actividades o funciones desarrolladas dentro de la organización. Sin embargo, el análisis de las CVG se orienta al estudio de las relaciones entre distintas empresas que participan en cadenas de valor fragmentadas en la doble dimensión funcional y espacial. De este modo, no interesa la organización y coordinación de las funciones internalizadas dentro de las empresas, sino la coordinación y las relaciones entre los distintos agentes –grandes empresas multinacionales, pymes locales, etc., – que conforman la CVG de un bien o servicio determinado. A este respecto, se analizan los patrones organizativos alternativos que sirven de soporte al modelo fragmentado de producción, estudiando la estructura y la dinámica de las CVG conformadas por diversas empresas dispersas internacionalmente.

Dos son los conceptos fundamentales en torno a los que pivotea el análisis de las CVG: el concepto de gobernanza (*governance*) y el de mejora (*upgrading*). La primera noción hace referencia a la coordinación de los distintos agentes que conforman la CVG a fin de garantizar la eficiencia de todo el proceso. Una regulación adecuada de ellas resulta crucial a fin de garantizar la consecución de ventajas competitivas sostenibles mediante una combinación adecuada de costo, calidad, flexibilidad e innovación. No obstante, el concepto de gobernanza tiene implicaciones que van más allá de la mera idea de cooperación; a este respecto, resulta esencial considerar la distribución asimétrica de poder existente dentro de la cadena.

Las pymes en países en desarrollo pueden participar en las CVG directamente como proveedores de primer nivel para grandes corporaciones o como proveedores de segundo y ulteriores niveles. Asimismo, las pymes de mayor tamaño pueden explotar las oportunidades derivadas del modelo fragmentado de producción, y subcontratar en otras áreas el aprovisionamiento de determinados componentes o servicios intermedios. Se plantea así lo que Gereffi (1994) ha denominado *fabricación triangular* (*triangle manufacturing*).

Las aportaciones teóricas y los estudios empíricos disponibles sobre esta participación permiten extraer, con cierta cautela, algunas conclusiones sobre las oportunidades y amenazas que tal estrategia de desarrollo entraña.

1.1 Oportunidades

En cuanto a las ventajas pueden destacarse las siguientes: favorecer el crecimiento de las pymes e impulsar el desarrollo local (Altenburg, 2006; Pietrobelli & Rabellotti, 2006; UNCTAD, 2007; OCDE, 2007). A los efectos directos sobre las ventas, beneficios y empleo de las pymes vinculadas a CVG hay que unir los efectos de arrastre indirectos e inducidos de los que se benefician las economías locales. No obstante, en ocasiones estos efectos de arrastre pueden ser poco importantes, debido a que muchas de estas empresas se convierten en pymes “extra-vertidas” (Romero & Santos, 2007), que se proveen de la mayor parte de los componentes que necesitan en el exterior y destinan la mayor cantidad de su producción a la exportación, quedando poco vinculadas a la dinámica económica local.

De igual manera es posible impulsar sus procesos de mejora e incrementar la eficiencia de las pymes. Así, por ejemplo, Pietrobelli & Saliola (2008) han puesto de manifiesto, para el caso de Tailandia, cómo una mayor vinculación de los grandes compradores multinacionales, con los proveedores locales está asociada a mayores niveles de productividad de estos últimos. Los procesos de mejora en las pymes se pueden ver estimulados por su participación en las cadenas de valor debido a: 1) la transferencia y asimilación tecnológica (efectos de derrame tecnológico o *technological spillovers*) a partir de las grandes empresas que gobiernan la cadena; 2) los procesos de aprendizaje de los trabajadores y de la dirección; y 3) la obtención de estándares técnicos internacionales.

En cualquier caso, el fortalecimiento de las capacidades de las pymes puede derivarse también del propio aprendizaje o de la difusión no intencionada de información y conocimiento desde la gran empresa mediante cauces informales (*knowledge spillovers*). Por último, puede facilitar el acceso a financiación para futuros desarrollos de la empresa, en tanto las pymes podrían contar en ocasiones con el respaldo de la gran corporación que gobierna la cadena y beneficiarse de la existencia de contratos garantizados a medio y largo plazo (Jenkins *et al.*, 2007).

1.2 Amenazas

No obstante, este proceso de inserción conlleva también serios riesgos estratégicos para este tipo de empresas y los territorios donde se localizan: la situación de dependencia que mantienen las pymes autóctonas, con respecto a las grandes corporaciones que gobiernan la cadena, supone una limitación significativa a efectos de la obtención de márgenes de negocio elevados. La capacidad de negociación de la que disfruta la gran empresa dificulta la retención de valor agregado por las pymes, especialmente en el caso de aquellas que participan en cadenas cautivas y de otras que desarrollan funciones intensivas en mano de obra sin especiales requerimientos tecnológicos y de conocimiento (Humphrey & Schmitz, 2001; Altenburg, 2006).

En determinadas situaciones, las grandes corporaciones que asumen la gobernanza de la cadena pueden tratar de inhibir los procesos de mejora en las PYMES, vinculadas con ellas. Esto puede ocurrir especialmente en relación con la adquisición de aquellas competencias en actividades no relacionadas con la producción física, como el diseño o el *marketing* (Schmitz & Knorringa, 2000; Humphrey & Schmitz, 2002). Estas son funciones que las grandes corporaciones reservan para sí y, por lo tanto, tratarán de evitar, si les es posible, que las pymes desarrollen competencias respecto a ellas. Tales situaciones también se ponen de manifiesto en

el caso de empresas filiales de grandes multinacionales. Así pues, Hobday & Rush (2007) han puesto de manifiesto, para el caso de la industria electrónica en Tailandia, que las empresas filiales que sólo se ocupan de actividades de ensamblaje, tienen menor autonomía para desarrollar sus competencias y abordar procesos de mejora.

Por el contrario, Schmitz & Knorrninga (2000) muestran cómo las pymes poseen más libertad para abordar estos procesos de mejora, en aquellas cadenas donde el suministro se produce indirectamente por medio de intermediarios, en comparación con los casos en los cuales el suministro es directo a grandes compradores.

Lo anterior se explica por el menor control de las grandes corporaciones sobre el funcionamiento global de las cadenas, conforme aumenta la longitud de las mismas.

Las pymes que participan en CVG pueden encontrarse en una posición altamente vulnerable, ante posibles decisiones de las empresas líderes para cambiar de proveedores (Gereffi, 2004; Kaplinsky & Readman, 2001; Humphrey & Schmitz, 2002). En un contexto internacional donde las ventajas competitivas de los territorios se modifican rápidamente, la configuración de las CVG está sujeta de igual forma a cambios continuos, lo que genera riesgos estratégicos significativos para las pymes que forman parte de ellas. A este respecto, se encuentran mejor posicionadas aquellas pymes que operan con tecnologías flexibles, que les permiten actuar como proveedores especializados en distintas cadenas de valor, así como aquellas que se han situado en nichos de mercado protegidos de la competencia.

La política industrial tiene un papel fundamental que jugar a este respecto, estimulando y acompañando la integración de las pymes autóctonas en las CVG. Los programas de actuación, diseñados con este fin, deben sustentarse sobre el análisis estratégico de las oportunidades y de las amenazas derivados de los distintos modelos posibles de inserción, siempre en función de las tendencias del mercado global y de las fortalezas y las debilidades competitivas de las empresas en cada ámbito territorial. Bajo estas premisas, los poderes públicos pueden jugar un papel constructivo, diseñando y ejecutando programas de acompañamiento a dicha inserción que contemplen cuatro líneas de actuación básicas:

- 1) Conviene mantener un entorno general favorable a la actividad empresarial que facilite la creación y el desarrollo de las pymes, así como la atracción de inversiones extranjeras directas. Las condiciones “ambientales” óptimas para el desarrollo de la actividad empresarial, comprenden un clima de estabilidad socio-política y macroeconómica; un marco institucional y regulador a favor del funcionamiento del mercado y de la actividad empresarial, que impulse una liberalización externa gradual y ordenada y no genere barreras administrativas innecesarias para las empresas, de igual manera requiere de un suministro adecuado de aquellos bienes y servicios públicos que repercuten sobre la competitividad de las empresas, en especial de infraestructuras, educación e investigación básica y aplicada (Romero, 2006).
- 2) Las instituciones públicas pueden también estimular la inserción de las pymes autóctonas en las CVG por medio de mecanismos más directos. A este respecto, los poderes públicos pueden actuar como catalizadores de vínculos de cooperación vertical entre las pymes autóctonas y las grandes corporaciones externas. Así, varias agencias internacionales, especialmente la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), la UNCTAD y la Corporación Financiera Internacional (CFI), vienen desarrollando programas de actuación para favorecer la integración de las pymes mencionadas a las CVG.

Estos programas tratan de movilizar y poner en contacto a gobiernos, empresas locales, grandes corporaciones transnacionales, asociaciones empresariales, instituciones de investigación y

desarrollo tecnológico u otras entidades de la sociedad civil. Otra vía de actuación posible para favorecer dicho proceso pasa por colaborar en el fortalecimiento de las competencias de las pymes, a fin de que éstas puedan superar las barreras de entrada que frenan su acceso a las cadenas de valor. En este sentido, los poderes públicos pueden apoyar a las pymes en la obtención de estándares internacionales, tanto en lo que se refiere a sus productos y procesos, como en lo relativo a las condiciones laborales y el impacto medio ambiental derivado de su actividad. Las grandes empresas que controlan las CVG exigen frecuentemente a sus proveedores estas certificaciones, como garantía de su capacidad para afrontar el suministro requerido en condiciones idóneas o, en el caso de los estándares laborales y medio ambientales, como estrategia de *marketing* ante la concienciación creciente de los consumidores en los países desarrollados, respecto a las situaciones de explotación laboral o del medio en los países en desarrollo. Tratan de este modo, evitar que su imagen ante a los consumidores en los países desarrollados se deteriore por su implicación, aunque fuere indirecta mediante sus proveedores, en prácticas repudiables desde una perspectiva social o medio ambiental. Sin embargo, los costos derivados de los procedimientos de auditoría requeridos para obtener estas certificaciones externas suelen ser elevados y las pymes pueden tener problemas para asumirlos. Es por ello que la introducción de incentivos financieros o fiscales puede resultar una medida efectiva para estimular los procesos de certificación.

- 3) Las autoridades públicas pueden estimular los procesos de mejora de las pymes efectivamente integradas en CVG, a fin de preservar su competitividad, incrementar su capacidad de creación de valor y propiciar su adaptación a los cambios en las condiciones de competencia. A este respecto, resulta esencial para las pymes involucrarse en un proceso innovador continuo orientado a la mejora de sus productos, de sus procesos, a la mejora funcional que proporcione un posicionamiento más ventajoso en las CVG y a la mejora inter-sectorial, derivada del abandono de aquellos mercados en los que la competencia se establece esencialmente vía costos laborales, para operar en otros donde la competencia lo hace en términos de intangibles como la tecnología y el conocimiento, el diseño o el *marketing* y donde sea posible crear y mantener barreras de entrada que las protejan de los competidores. Este apoyo público sistemático a los procesos de mejora de las pymes resulta especialmente necesario en el ámbito tecnológico, teniendo en cuenta las limitaciones que por su reducido tamaño deben enfrentar éstas, cuando tratan de desarrollar actuaciones en el campo de la I+D+i. Asimismo, ellas pueden impulsar sus procesos de mejora superando las restricciones asociadas a su tamaño, mediante la cooperación horizontal con otras pymes. A este respecto, la política industrial puede jugar también un papel relevante como catalizador de relaciones horizontales de cooperación entre este tipo de empresas, a fin de favorecer el desarrollo de soluciones tecnológicas, de abrir nuevos mercados o desarrollar estrategias comerciales conjuntas, entre otros campos de actuación posibles.
- 4) Finalmente, la política industrial está llamada a monitorizar las pautas de integración. Se trata así de evaluar los riesgos y oportunidades estratégicas para el territorio, como consecuencia de la participación en las CVG de las pymes autóctonas y reforzar la capacidad de éstas para anticiparse o reaccionar rápidamente ante los cambios en las condiciones de competencia. Es cierto que son las empresas individuales las responsables de abordar la planificación estratégica de su negocio, pero también lo es que las pymes carecen frecuentemente de los recursos financieros y las capacidades gerenciales para tomar conciencia de la estructura y del funcionamiento global de la cadena y detectar las tendencias de los mercados. En ese sentido, dichas empresas pueden enfrentarse a serias dificultades para tener una idea clara de las amenazas y oportunidades existentes, así como de los cambios que puedan estar experimentando sus fortalezas y debilidades competitivas en el mercado global como consecuencia, por ejemplo, de la alteración de los gustos de consumidores situados en mercados distantes o por la irrupción de competidores en cualquier parte del mundo, cambios que les resulta difícil anticipar o detectar con rapidez. Es por ello que

las autoridades públicas pueden jugar un papel positivo orientando a los *clusters* de pymes en los sectores más representativos en cada ámbito territorial, a fin de estimular los procesos de reestructuración y ajuste con mayor rapidez.

2. Programas de acompañamiento a la inserción de las pymes autóctonas en las CVG

Líneas estratégicas

Mantenimiento de un entorno general favorable a la actividad empresarial

Ámbitos específicos de actuación

- ✓ Garantizar la estabilidad socio-política y un marco institucional favorecedor del mercado y de la actividad empresarial.
- ✓ Procurar una estabilidad macroeconómica y una liberalización externa gradual y ordenada.
- ✓ Eliminar las barreras administrativas para las empresas que no estén justificadas.
- ✓ Asegurar un suministro adecuado de aquellos bienes y servicios públicos que favorecen la competitividad de las empresas (infraestructuras, educación e investigación básica y aplicada, etc.).

Líneas estratégicas

Estímulo a la integración de las pymes locales en CVG

Ámbitos específicos de actuación

- ✓ Catalizar vínculos de cooperación vertical entre las pymes autóctonas y las grandes corporaciones externas.
- ✓ Contribuir al fortalecimiento de las competencias de las pymes.
- ✓ Apoyo a la obtención de estándares internacionales.

Líneas estratégicas

Mejora del posicionamiento de las PYMES locales integradas en CVG

Ámbitos específicos de actuación

- ✓ Apoyar las iniciativas de mejora (*upgrading*) de productos, procesos, funcionales e inter-sectoriales, mediante incentivos individuales y a la cooperación horizontal entre pymes.

Líneas estratégicas

Monitorización de las pautas de integración de las pymes locales en CVG

Ámbitos específicos de actuación

- ✓ Estimular los procesos de reestructuración y ajuste de los *clusters* de PYMES en los sectores más representativos en cada ámbito territorial.
- ✓ Supervisar las prácticas laborales y de gestión medio ambiental.

3. Las pymes y el desarrollo

El concepto de desarrollo económico ha evolucionado notablemente hacia la segunda mitad del siglo XX. Con la caída del Estado de bienestar, y el surgimiento de exitosas experiencias de crecimiento (como el caso de los distritos industriales del sur de Italia y en menor medida los observados en España), el escenario local pasó a convertirse en el potencial “espacio de desarrollo”. La “reconceptualización” económica de “lo local” bajo el nombre de “territorio” otorgó renovada importancia a las Pequeñas y Medianas empresas. Un conjunto de aspectos claves de este tipo de firmas, como su carácter familiar, su elevada capacidad para generar empleo, su tamaño y flexibilidad, y en su mayoría propiedad de ciudadanos locales, señalaron la existencia de un fuerte arraigo entre las pymes y el territorio (Marshall, 1890; Porter, 1980; Porter, 1985; Becattini, 1989).

En conjunto, los aspectos señalados terminaron por hacer que el “tema pyme” fuera incorporado crecientemente tanto en temáticas de investigación académica como en la agenda de política pública, inclusive en países como la Argentina (Bloch, 2002; Moncayo Jiménez, 2002; Bercovich *et al.*, 2005; CEPAL, 2005).

Los nuevos teóricos del desarrollo sugieren que mediante el incremento de los beneficios generados por pymes se origina un espiral virtuoso de derrames económicos positivos para el resto de los agentes del territorio. Sin embargo, el efectivo desempeño económico de las pymes se encuentra condicionado por la verdadera capacidad de acción de las mismas. Por ello, resulta importante advertir que entre otros aspectos las diferencias en el tamaño de las empresas repercuten en su capacidad de acción (Nooteboom, 1994). En este sentido, el menor tamaño relativo de las pymes puede llevarlas a adoptar diferentes acciones estratégicas con el objeto de lograr mayores grados de competitividad. Así, es posible encontrar un espectro amplio y heterogéneo de estrategias competitivas desplegadas por las firmas del territorio, las cuales dependen del grado de flexibilidad organizacional y de la capacidad para identificar de manera temprana cambios en el entorno (Kosacoff *et al.*, 1998).

Adoptando el enfoque de análisis de competitividad sistémica, el incremento de los grados de competitividad de la industria requiere de la implantación de un conjunto de condiciones en el ambiente de negocios, imposible de lograr sin un fuerte grado de interrelación y asociación estratégica entre los diferentes actores de la economía (Bianco, 2007; Kosacoff, 2007; Fundación Observatorio PyME, 2008).

A su vez, la mayor parte de la literatura, dedicada a estudiar la actividad exportadora de las empresas localizadas en países en desarrollo, señala la existencia de una correlación positiva entre el desempeño exportador y la conducta innovadora. Esto reforzaría la postura de quienes aseguran que la posición relativa de un territorio en el mercado internacional está cada vez más determinada por el ritmo de la creación y difusión tecnológica (Estrada, Heijs y Buesa, 2006; Marcovitch y Silber, 1998). Actualmente, en los procesos de creación de conocimiento, la atención se ha trasladado desde las investigaciones llevadas a cabo en el seno de las universidades

e instituciones académicas hacia sus lazos con la industria (Lundvall & Borrás, 2004; Freeman & Soete, 2000; Lall, 1992; Sabato y Botana, 1969).

En Argentina el caso de las pymes es principalmente un fenómeno localizado en la industria. Iniciado el período de post-convertibilidad, se dio suma importancia a la necesidad de impulsar el desarrollo del entramado surtido de pymes industriales por su gran capacidad para generar puestos de trabajo. Esto se vio reflejado en la aparición de una frondosa batería de instrumentos públicos de promoción productiva y comercial de apoyo a pequeñas y medianas empresas manufactureras (CEPAL, 2011). Así, el grupo de pymes exportadoras argentinas es altamente heterogéneo, en el que conviven empresas con muy diferente nivel de capacidades, identificándose tanto firmas de bajo desarrollo que basan su competitividad en costos y precios reducidos como empresas que detentan capacidades tecnológicas que constituyen una fortaleza importante, por ejemplo, para la actividad exportadora de las firmas (Anlló *et al.*, 2008; CEP, 2009; Milesi *et al.*, 2007; Molina-Domene y Pietrobelli, 2012).

1) *Objetivos del Programa de Desarrollo Innovador 2013-2018*

1. Desarrollar una política de fomento industrial y de innovación que promueva un crecimiento económico equilibrado por sectores, regiones y empresas.
2. Instrumentar una política que impulse la innovación en el sector comercio y servicios, con énfasis en empresas intensivas en conocimiento.
3. Impulsar emprendedores y fortalecer el desarrollo empresarial de las Pymes y los organismos del sector social de la economía.
4. Promover una mayor competencia en los mercados y avanzar hacia una mejora regulatoria integral.
5. Incrementar los flujos internacionales de comercio y de inversión, así como el contenido nacional de exportaciones.

2) *Nuevo contexto internacional*

- ✓ Caracterizado por la integración internacional de mercados, la articulación productiva global y, más recientemente, la conformación de mega bloques.
- ✓ Multiplicidad de acuerdos comerciales vigentes, que redundan en aranceles bajos, restricciones a la explotación de la propiedad intelectual y limitaciones a subsidios dirigidos a las exportaciones, entre otros.
- ✓ Existencia de un Estado articulador y promotor, bajo mecanismos de mercado. El Estado adquiere una responsabilidad decisiva en promover el desarrollo productivo, sin asumir el control de la actividad económica a través de empresas públicas en diversos sectores clave.
- ✓ Se dispone de una gran variedad de instrumentos, desde políticas enfocadas en las industrias nacientes, hasta políticas comerciales y aquellas que originan el ambiente jurídico y económico para la operación de las empresas.

Ilustración 1: Crecimiento, industrialización y política pública



3) Instrumentos

- ✓ *Políticas de ciencia, tecnología e innovación*, cuyo propósito es incrementar las capacidades nacionales para utilizar, absorber, modificar y producir conocimientos científicos y tecnológicos, así como estimular las actividades de innovación en los organismos que integran los sistemas de innovación.
- ✓ *Políticas de educación y de construcción de habilidades*, con el objetivo de formar recursos humanos calificados. Se refieren a iniciativas públicas activas orientadas a elevar la calidad general del sistema educativo y promover la capacitación técnica para el desarrollo de habilidades de alto nivel y la formación de recursos humanos calificados.
- ✓ *Políticas comerciales*. Son determinantes para establecer el grado de competencia y de acceso a mercados internacionales, así como la entrada de inversión extranjera directa y su vinculación con la producción nacional.
- ✓ *Políticas dirigidas a promocionar industrias seleccionadas*. Se orientan a apoyar sectores, industrias o empresas estratégicos, por medio de créditos en condiciones preferenciales, incentivos fiscales, subsidios gubernamentales a sectores seleccionados y compras estatales, entre otros instrumentos.
- ✓ *Políticas sectoriales de competitividad*. Impulsan un ambiente propicio para los negocios mediante la creación de señales económicas e incentivos que motiven una mayor competitividad de los actores del mercado.
- ✓ *Políticas de competencia*. Consisten en políticas y legislaciones antimonopolio y de competencia cuyo propósito es salvaguardar el buen funcionamiento del mercado y garantizar así la asignación eficiente de recursos.

Ilustración 2: Modelo de competitividad sistémica



Fuente: Villarreal, R. (2002), *México Competitivo 2020- Modelo de Competitividad Sistémica para el Desarrollo*.

Un modelo que trasciende el estudio que hace Porter de la competitividad y que resulta más comprensivo en términos de inclusión de niveles de análisis adicionales a los comúnmente usados macro y micro, es el del Instituto Alemán para el Desarrollo (DIE por sus siglas en alemán): modelo sistémico de la competitividad (Esser et al., 1996; Meyer-Stamer, 1998). Este modelo agrega a los niveles macro y micro 1) el nivel Meta que incluye los valores culturales y actores sociales que apuntan al desarrollo, mientras que 2) el nivel Meso define las políticas e instituciones específicas necesarias para configurar industrias y su ambiente y crear ventaja competitiva. Para efectos de este documento, el nivel Meta sobrepasa los objetivos propuestos, por otra parte el nivel Meso configura el nivel de análisis donde el modelo de Porter puede complementarse a través de las políticas gubernamentales y estrategias empresariales para sectores y empresas específicas. El modelo del DIE agrega los aspectos socio-culturales que no son evaluados por ningún otro análisis de competitividad y resalta las meso-políticas y meso-instituciones como los puentes analíticos entre los niveles macro y micro.

El nivel meso en el modelo sistémico descansa sobre la teoría de los clústeres donde políticas específicas (meso-políticas) son promulgadas por instituciones gubernamentales o privadas (meso-instituciones) para un conjunto de empresas con actividades similares o complementarias que se han establecido en un espacio geográfico (Richardson, 1972; Ellison & Glaeser, 1994). Un ambiente macro estable garantiza que los clústeres en el nivel meso puedan nutrirse de las estrategias y políticas públicas y privadas para que en el nivel micro las empresas cooperen y compitan.

En el determinante que Porter llama *sectores conexos y de apoyo* hay elementos que deben aclararse a fin de elaborar un modelo comprensivo. Para el *mainstream* ha habido un progreso en la definición, por un lado de los clústeres que son empresas similares, y por otro lado la cadena de valor que son empresas que las soportan con materias primas o con valor agregado de acuerdo a la posición de la empresa dentro de dicha cadena. Para el *mainstream*, los conceptos de clúster y de cadena de valor se traslapan, para este documento se entiende que clúster y cadena de valor son dos espacios analíticos diferentes. De hecho, los eslabones formados por los clústeres (empresas similares) pueden juntarse con otros clústeres hacia atrás (empresas proveedoras de materias primas) y hacia delante (empresas proveedoras de valor agregado) para conformar una cadena de valor.

De las anteriores críticas surgen algunos elementos que deberían ser incluidos en un modelo más comprensivo de la competitividad, teniendo en cuenta fundamentalmente cinco puntos:

- 1) El gobierno necesariamente afecta las decisiones de las empresas y las empresas pueden influenciar las decisiones de los gobiernos. Por lo que la exogeneidad de este componente en el modelo del *mainstream* queda en duda.
- 2) Las empresas cada vez se ven más afectadas por aspectos fuera de sus fronteras y es en este ámbito donde para el análisis de la competitividad debe incluir los determinantes que puedan afectar a las empresas de otros países.
- 3) Las empresas de diferente escala compiten en un entorno macroeconómico similar, pero usan diferentes estrategias y la absorción de políticas gubernamentales es diferente. El análisis de la competitividad para pymes es diferente al de corporaciones transnacionales. La clusterización de las pymes y el apoyo de las corporaciones en los clústeres deberían ser analizados de manera diferente en el modelo.
- 4) Aunque trascienda el objetivo de este documento, los aspectos socio-culturales, esto es el nivel meta de la teoría sistémica deberían incluirse en un estudio comprensivo de la competitividad, como un ejemplo se pueden tomar los aspectos relacionales en las negociaciones que difieren de país a país e incluso entre regiones.
- 5) La cadena de valor y los clústeres son espacios analíticos distintos. Empresas de diferente escala individuales o en clústeres pueden conformar los eslabones para conformar una cadena de valor que incluso trascienda las fronteras de un país y evite la crítica del diamante de la competitividad que obviaba el ámbito internacional.

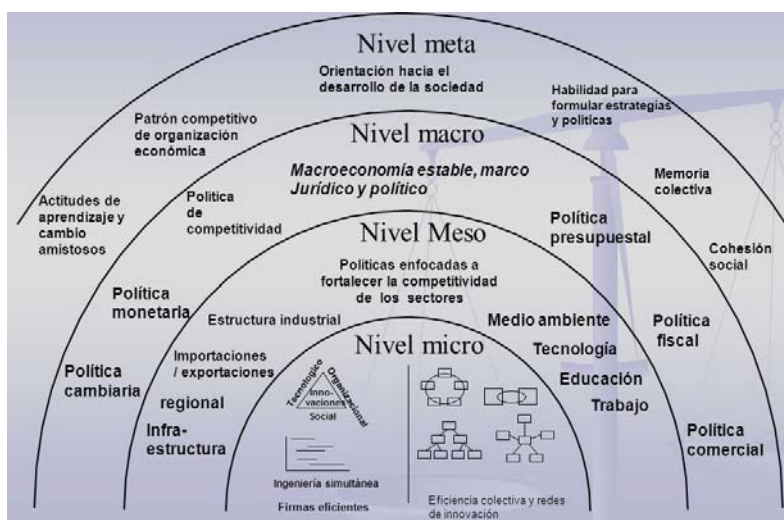
En particular para las pymes, el concepto de competitividad debe entenderse como la capacidad de producir, ofrecer y comercializar, productos y servicios innovadores, de alto valor agregado y en las condiciones, calidad, cantidad, que el mercado, en el país y en los mercados externos, se demande.

Entre los mayores inconvenientes del sector que afecta fuertemente la competitividad, se manifiestan: el difícil acceso al financiamiento a través del crédito bancario, la escasa información sobre los mercados y los productos –particularmente cuando se trata de mercados internacionales–, el uso limitado de la tecnología y el capital humano con baja capacitación. La competitividad de la cadena productiva con especialización y complementación productiva favorece la asociatividad, dentro de un marco de nuevos y mayores negocios que se consolidan con la integración de la cadena.

En lo que se refiere a la competitividad sistémica se considera que la competitividad de una empresa depende de cuatro factores básicos Zevallos (2008):

- Nivel Micro que incorpora las acciones que pueden realizarse al interior de las empresas o de las redes empresariales, entre las que se encuentran la inversión en maquinaria e instalaciones, capacitación del personal, gestión administrativa y tecnológica, financiamiento y programas de desarrollo de proveedores, entre otros, y que son responsabilidad de los empresarios y sus trabajadores, así como de las organizaciones que los agrupan y representan.
- Nivel Meso o Intermedio referido a las decisiones de política regional o sectorial en el que se establecen las condiciones de infraestructura, educación, transporte y las ventajas comparativas regionales, entre otras, así como factores externos como seguridad, servicios públicos, calidad y disponibilidad de justicia, etc.
- Nivel Macro que incluye las acciones de política pública y legislativa que conforman el contexto económico, político y jurídico del país, en el que se debe dar certidumbre y confianza a los actores económicos así como facilitar la inversión y las transacciones entre particulares, que son la base del crecimiento económico y la generación de empleos.
- Nivel Meta que se refiere a los aspectos culturales, de idiosincrasia o de ideología de un país.

Ilustración 3: Determinantes de la competitividad sistémica



Fuente: Macías H., S. (2008). *Competitividad de México y de sus empresas*. Adaptado de Altenburg et al. (1998).

La eficiencia macroeconómica es clave para la competitividad de las empresas; el sistema financiero y el régimen fiscal son los que permiten o no dar más certidumbre y confianza a los inversionistas. Si bien estos elementos no son suficientes para asegurar el crecimiento constante de una economía, su ausencia, en cambio, prácticamente garantiza que cualquier avance logrado

en la capacidad adquisitiva de la población y en su calidad de vida se vea rápidamente erosionado por la falta de estabilidad macroeconómica reflejada en dos indicadores clave: la inflación y las tasas de interés.

Bezchinsky (2003) manifiesta que: *“la competitividad de las empresas está determinada cada vez menos por reducciones de costos, y cada vez más por la generación de “rentas diferenciales” a través de la innovación en los procesos, el acceso a nuevos mercados, el desarrollo de nuevos productos. ¿Cómo construir y fortalecer las condiciones para lograr un proceso virtuoso de generación de competencias, de conocimiento y de aprendizaje generalizado en el tejido productivo, que permita sustentar un proceso de internacionalización creciente de las PYME argentinas? ¿Qué rol debe jugar la política pública en ese proceso?”*

Por eso en un ámbito macro se definen las políticas que deben servir de base para el desarrollo internacional de empresas, de los sectores, de los clústeres, de las redes, de manera de incentivar la inversión y las condiciones de competencia. En el ámbito institucional, al nivel nacional, la primera tarea es establecer claramente las responsabilidades funcionales de las distintas áreas del Estado en el diseño y en la implementación de las políticas específicas derivadas de la estrategia de largo plazo. Asimismo, deben definirse las áreas de incumbencia y las formas de complementación y cooperación con el sector privado.

En el nivel local y en el regional el énfasis está puesto en implementar una política localizada,¹ que corresponda a un conjunto de actividades para crear una ventaja que estimule y apoye

¹ Los profundos cambios estructurales ocurridos en la Argentina durante la década del noventa produjeron un impacto significativo en el perfil de especialización y de inserción internacional de la Argentina que, en gran medida, pusieron en crisis y desarticulaban los mecanismos de generación de conocimiento y de aprendizaje que, como se describió precedentemente, constituyen la principal fuente de ventajas sostenibles en el actual escenario de competencia global. En términos muy estilizados, se puede decir que la convertibilidad, la apertura de la economía, las privatizaciones, los cambios en la regulación de la actividad económica, la aceleración del proceso de integración del Mercosur produjeron, por un lado, la estabilización macroeconómica, una fuerte presión competitiva en muchos mercados, el aumento del consumo (sobre todo en los primeros años de la década) y un importante incremento del comercio con el Mercosur. Por otro, dieron lugar a una notable distorsión en los precios relativos y a un nivel de desempleo sin precedentes en la historia argentina. Entre los factores del éxito exportador se destacan:

- Las estrategias más ofensivas aparecen asociadas a mayores niveles de competencias endógenas, tanto en el plano tecnológico y productivo (aseguramiento de la calidad, capacitación del personal, formas de organización del trabajo que facilitan la participación de los trabajadores en las decisiones) como en el de la gestión y comercialización (estructura de comercio exterior con diversos grados de formalización, realización de actividades de promoción complejas, elevada inteligencia de mercado, amplio conocimiento de las políticas existentes)
- La vinculación entre el aprendizaje y la generación de ventajas endógenas (la calidad y la capacitación) juegan un papel importante en la definición del período de aprendizaje exportador y en la estrategia ofensiva.
- El desarrollo de ventajas competitivas está vinculado a la existencia de una estrategia global ofensiva y a la existencia de competencias tecno productivas y comerciales. Al mismo tiempo, el desarrollo de estas ventajas está vinculado a los procesos de aprendizaje y al desarrollo de vínculos formales e informales con clientes, proveedores y colegas. Entre las principales restricciones que mencionan las empresas se destacan:
- Entorno macroeconómico y regulatorio desfavorable (tipo de cambio, costo de las tarifas de servicios públicos, etc.)
- Problemas en el acceso al financiamiento: altas tasas de interés, tramitación engorrosa, exigencia de garantías, límite crediticio que imponen los bancos.
- Falta de información sobre oportunidades del mercado
- Escasa promoción y difícil acceso a los mecanismos de preferencias de otros países
- Insuficiente difusión y

la competitividad de las empresas en un determinado espacio territorial. El objetivo es crear factores que permitan mejorar las condiciones de rentabilidad de las empresas en una región determinada a través de una variedad de apoyos (principalmente precompetitivos, no financieros y financieros) que sus competidores fuera del área no tienen disponible.

De esta manera, la política localizada es parte de una estrategia territorial, en cuya formulación debe participar los principales actores: gobierno, empresas, cámaras empresariales, sindicatos, comunidad científica y tecnología, etc. Esa estrategia debería apuntar a definir actividades o ramas donde se puede generar una ventaja específica a partir de la creación de factores precompetitivos localizados.

A nivel regional y provincial, la internacionalización de las pymes favorece la formulación específica de actividades con programas que pueden ajustarse a las demandas particulares y a los problemas y oportunidades de diferentes presentes en cada región. A nivel local, se puede convocar a los diferentes actores e instituciones para generar un ambiente de confianza, para luego articular entre los actores (empresas, centros tecnológicos, cámaras, universidades, etc.), para que entre los actores claves se defina una estrategia de desarrollo con las responsabilidades de la ejecución.

La promoción de conglomerados, el estímulo al aprendizaje y el apoyo para la creación de organizaciones abiertas, favorece la competitividad y estimula la conformación de grupos de exportación, particularmente en la franja PYME

4. Cuatro áreas de políticas públicas de apoyo a la mipyme e instrumentos

Políticas de acceso al financiamiento

- Instituciones financieras públicas
- Programas de créditos
- Fondos y sociedades de garantía
- Financiamiento temprano y capital emprendedor

Políticas de modernización e innovación tecnológica

- Desarrollo de proveedores locales de empresas transnacionales
- Programas sectoriales
- Fondos a la I+D empresarial
- Fondos tecnológicos
- Centros de innovación tecnológica

Políticas de articulación productiva: agrupamientos y clústeres

- Desarrollo de redes empresariales
- Promoción de competitividad de clústeres
- Sistemas productivos territoriales

falta de adecuación de los programas e instrumentos de apoyo de organismos oficiales a las necesidades de las empresas.

Políticas de acceso a nuevos mercados y facilitación del comercio exterior
Fomento a las exportaciones
Iniciativas de política comercial y exportación
Financiamiento al comercio internacional

Instrumentos de políticas públicas de ciencia, tecnología e innovación

Marco Institucional Planes de ciencia, tecnología e innovación

Evaluación de los programas de ciencia, tecnología e innovación
Ejercicios de prospección tecnológica
Protección de la propiedad intelectual
Programas y organizaciones públicas regionales y sectoriales
Mecanismos de coordinación de diversas instituciones públicas responsables de las políticas de ciencia, tecnología e innovación
Estrategias de fomento de la educación en ciencia, tecnología e innovación
Políticas de estandarización, metrología, acreditación y calidad
Políticas de compras públicas

Financiamiento

Incentivos fiscales
Subvenciones directas
Programas de garantías
Financiamiento con condiciones preferenciales
Fondos de capital de riesgo
Fondos para la comercialización de innovaciones

Interacción y difusión

Fomento a la investigación colaborativa del sector público y privado
Apoyo al intercambio entre universidades y empresas
Fomento a la movilidad de investigadores
Apoyo para la creación de oficinas de transferencia de tecnología
Parques científicos y tecnológicos
Organizaciones públicas puente
Difusión de la importancia y utilidad de la ciencia, tecnología e innovación
Incubadoras de empresas

5. Consideraciones finales

Las pequeñas y medianas empresas tienen particular importancia para las economías nacionales, no solo por sus aportaciones a la producción y distribución de bienes y servicios, sino también por la flexibilidad de adaptarse a los cambios tecnológicos, ambientales y gran potencial de generación de empleos y como laboratorio de proyectos innovadores. Representan un excelente medio para impulsar el desarrollo económico e impulsar la transición hacia un modelo circular.

Las pequeñas y medianas empresas que cuentan con una dotación menor a 200 trabajadores componen el 99% de las compañías registradas en la Argentina, mientras que las grandes empresas suman el 0,6% del total. Con esta información corresponde a las pymes el 98.27% de los establecimientos con una generación de empleos de 49.41%. De estos datos radica la importancia de abordar este tema en la escala de las pymes para conseguir una verdadera transición hacia un modelo circular. No obstante, estas empresas no son ajenas al contexto global, medidas para hacer frente a la crisis climática y ambiental tienen y tendrán impactos en la producción, con restricciones de acceso al financiamiento y mayores obstáculos al comercio internacional. Esta situación se replica en otras geografías con porcentajes de pymes altos respecto del total de empresas o su participación en el PBI (España 99% y 62% respectivamente).

El compromiso que tienen las pymes con los objetivos de desarrollo sostenible (ODS) es clave, ya que aportan valor a la sociedad y, en consecuencia, es beneficioso para el éxito de la empresa. Fortalece su reputación y las relaciones con los stakeholders.

El elemento clave para la transformación política y económica de cualquier país es la creación de un importante sector privado, y un mayor desarrollo de la actividad emprendedora. Las pequeñas y medianas empresas representan una de las principales fuerzas en el desarrollo económico, sobre todo en las economías emergentes, donde realizan un aporte fundamental a las exportaciones y al comercio.

Finalmente, aunque la economía global está asociada con las grandes corporaciones multinacionales, cuyos productos pueden ser encontrados alrededor del mundo, las pymes también contribuyen y se benefician del comercio internacional de diferentes maneras:

- ✓ Forman parte de la cadena de valor de grandes exportadores locales.
- ✓ Exportan productos y servicios para nichos de mercado más especializados.
- ✓ Importan y distribuyen productos de pymes extranjeras.

Su rol es esencial para la promoción de la actividad emprendedora, el fomento de la innovación y la capacidad de diversificación. De allí que el crecimiento del empleo sea mayor que el de las grandes corporaciones.

En general, el proceso de internacionalización evoluciona a partir del desarrollo del conocimiento del mercado extranjero y los recursos que la compañía adquiere del mercado. En este contexto, es necesario que las pymes adopten innovación en función del desarrollo de su proceso de expansión global: las herramientas *on-demand* que permiten la implantación en escala según las necesidades del negocio, ayudan a llevar a cabo este proceso con éxito.

REFERENCIAS

- Altenburg, T. (1999). *How to promote clusters: Policy experiences from Latin America*. World Development, 27 (9): 693-713.
- Altenburg, T. (2006). *Governance patterns in value chains and their development impact*, European Journal of Development Research, 18 (4): 498-521.
- Altenburg, T., Hillebrand, W. & Meyer-Stamer, J. (1998). *Building systemic competitiveness. Concept and case studies from Mexico, Brazil, Paraguay, Korea and Thailand*. IDOS German Institute of Development and Sustainability Working paper 3/1998.

- Anlló, G., Lugones, G. y Peirano, F. (2008). *La innovación en la Argentina postdevaluación, antecedentes previos y tendencias a futuro*. En: Kosacoff, B. (Ed.), *Crisis, recuperación y nuevos dilemas: La economía argentina 2002-2007*, CEPAL, págs. 261-306.
- Baruj, G. y Porta, F. (2005). *Políticas de competitividad en la Argentina y su impacto sobre la profundización del Mercosur*. CEPAL Documento de proyecto.
- Becattini, G. (1992). *El distrito industrial marshalliano como concepto socioeconómico*. En Pyke, F., Becattini, G. y Sengenberger, W. (Ed), *Los distritos industriales y las pequeñas empresas. I: Distritos industriales y cooperación interempresarial en Italia*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (Madrid), págs. 63-79.
- Bercovich, N., Rotondo, S. y Suárez, P. (2005), *Articulación exportadora entre grandes empresas industriales y PyME en Argentina: Avances, limitaciones y agenda hacia el futuro*. CEPAL Documento de trabajo.
- Bezchinsky, G. (2003). *Internacionalización y desarrollo de mercados*. En *Aportes para una estrategia PYME en la Argentina*, CEPAL, págs. 243-297.
- Bianco, C. (2007). *¿De qué hablamos cuando hablamos de competitividad?* Redes Centro de Estudios sobre Ciencias, Desarrollo y Educación Superior, Documento de Trabajo 31.
- Bianco, C., Porta, F. y Vismara, F. (2007). *Evolución reciente de la balanza comercial argentina: El desplazamiento de la restricción externa*. En: Kosacoff, B. (Ed.), *Crisis, recuperación y nuevos dilemas: La economía argentina 2002-2007*, CEPAL, págs. 107-148.
- Bloch, R. (2002). *Las pequeñas y medianas empresas. La experiencia en Italia y en la Argentina: análisis comparativo y posibilidades de interacción*. Edit Ad-hoc.
- Briano, J.L., Fritzsche, F. y Vio, M.L. (2003). *El lugar de la industria: Los parques industriales en la reestructuración productiva y territorial de la Región Metropolitana de Buenos Aires*. EURE Revista Latinoamericana de Estudios Urbanos Regionales, 29 (86): 109-135.
- Ellison, G. & Glaeser, E.L. (1994). *Geographic concentration in U.S. manufacturing industries: A dashboard approach*. NBER Working Paper 4840.
- Esser, K., Hillebrand, W., Messner, D. y Meyer-Stamer, J. (1996). *Competitividad sistémica: Nuevo desafío para las empresas y la política*. Revista de la CEPAL, N° 59: 39-52.
- Estrada, S., Heijs, J. y Buesa, M. (2006). *Innovación y comercio internacional: Una relación no lineal*. ICE Los intangibles de la internacionalización empresarial, N° 830: 83-107.
- Freeman, C. & Soete, L. (2000). *The economics of industrial innovation*. Routledge.
- Fundación Observatorio PyME (2009). *Informe especial: Desempeño exportador de las PyME industriales durante 2008 según contenido tecnológico*. Buenos Aires.
- Fundación Observatorio PyME (2012). *Informe especial: Expectativas sobre el desempeño productivo de las PyME industriales durante 2012*. Buenos Aires
- Gereffi, G. (1999). *International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain*. Journal of International Economics, 48: 37-70.
- Gereffi, G. (1994). *The organization of buyer-driven global commodity chains: How US retailers shape overseas production networks*. En Gereffi, G. & Korzeniewicz, R. (Ed), *Commodity chains and global capitalism*, Prager, págs. 95-122.
- Gereffi, G., Humphrey, J. & Sturgeon, T. (2005). *The governance of global value chains*, Review of International Political Economy, 12 (1): 78-104.
- Giudicatti, M. y Bazque, H. (Ed) (2020). *El desafío de la competitividad para las pymes argentinas: Miradas desde la gestión, la competitividad y las políticas públicas*. Universidad Nacional de Quilmes, Serie Divulgación.

- Hobday, M. & Rush, H. (2007). *Upgrading the technological capabilities of foreign transnational subsidiaries in developing countries: The case of electronics in Thailand*. *Research Policy*, 36: 1335-1356.
- Humphrey, J. (2006). *Policy implications of trends in agribusiness value chains*. *European Journal of Development Research*, 18 (4): 572-592.
- Humphrey, J. & Schmitz, H. (2001). *Governance in global value chains*. *IDS Bulletin*, 32 (3): 19-39.
- Humphrey, J. & Schmitz, H. (2002). *How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters?* *Regional Studies*, 36 (9): 1017-1027.
- Jenkins, B., Akhalkatsi, A., Roberts, B. & Gardiner, A. (2007). *Business linkages: Lessons, opportunities, and challenges*, International Finance Corporation, International Business Leaders Forum, Harvard University.
- Jones, R. W. & Kierzkowski, H. (1990). *The role of services in production and international trade. A theoretical framework*. En Jones, R.W. & Krueger, A.O. (Ed), *The political economy of international trade: Essays in honor of Robert E. Baldwin*, Basil Blackwell, págs. 31-48.
- Kaplinsky, R. & Readman, J. (2001). *Integrating SMEs in global value chains: Towards partnership for development*. ONUDI.
- Kosacoff, B. (2007). *Hacia un nuevo modelo industrial. Idas y vueltas del desarrollo argentino*. Ed. Capital Intelectual, Buenos Aires.
- Kosacoff, B., Dal Bó, E., Porta, F. y Ramos, A. (1998). *Estrategias empresariales en tiempos de cambio: El desempeño industrial frente a nuevas incertidumbres*. CEPAL-UNQ.
- Lall, S. (1992). *Technological capabilities and industrialization*. *World Development*, 20 (2): 165-186.
- Lundvall, B. & Borrás, S. (2004). *Science, technology and innovation policy*. En Fagerberg, J., Mowery, D. & Nelson, R.R. (Ed), *The Oxford handbook of innovation*, Oxford University Press, págs. 599-631.
- Marcovitch, J. & Silber, S.D. (1998). *Innovación tecnológica, competitividad y comercio internacional*. *Redes Revista de Estudios Sociales de la Ciencia y la Tecnología*, 5: 45-81.
- Marshall, A. (1890). *Principles of economics*. Macmillan.
- Meyer-Stamer, J. (1998). *¿Qué es el desarrollo económico local? ¿Por qué es tan difícil?* Mesopartner Documento de Trabajo 4.
- Milesi, D., Moori, V., Robert, V. y Yoguel, G. (2007). *Desarrollo de ventajas competitivas: Pymes exportadoras exitosas en Argentina, Chile y Colombia*. *Revista de la CEPAL*, 92: 25-43.
- Molina-Domene, M.A. & Pietrobelli, C. (2012). *Drivers of technological capabilities in developing countries: An econometric analysis of Argentina, Brazil and Chile*. *Structural Change and Economic Dynamics* 23: 504- 515.
- Moncayo Jiménez, E. (2002). *Nuevos enfoques teóricos, evolución de las políticas regionales e impacto territorial de la globalización*. ILPES-CEPAL, Serie Gestión Pública 27.
- Nadvi, K. (2008). *Global standards, global governance and the organization of the global value chains*. *Journal of Economic Geography*, 8: 323-343.
- Nooteboom, B. (1994). *Innovation and diffusion in small firms: Theory and evidence*. *Small Business Economics*, 6 (5): 327-347.
- OCDE (2007). *Enhancing the role of SMEs in global value chains*. Informe final de Conferencia Tokio, en sitio web oecd.org.
- Padilla Pérez, R., Gaudin, Y. y Rodríguez, P. (2013). *Sistemas de innovación*. En Padilla Pérez, R. (Ed), *Sistemas de innovación en Centroamérica. Fortalecimiento a través de la integración regional*, CEPAL, 118, págs. 27-50.

- Padilla Perez, R. (Ed) (2014). *Fortalecimiento de las cadenas de valor como instrumento de la política industrial*, CEPAL, 123.
- Pietrobelli, C. & Saliola, F. (2008). *Power relationships along the value chain: Multinational firms, global buyers and performance of local suppliers*. Cambridge Journal of Economics, 32: 947-962.
- Pietrobelli, C. & Rabellotti, R. (Ed) (2006). *Upgrading to compete. Global value chains, clusters and SMEs in Latin America*. Inter-American Development Bank - David Rockefeller Center for Latin American Studies.
- Petkova, I. (2006). *Shifting regimes of governance in the coffee market: From secular crisis to a new equilibrium?* Review of International Political Economy, 13 (2): 313-339.
- Porter, M. E. (1980). *Competitive strategy: Techniques for analyzing industries and competitors*. The Free Press.
- Porter, M. E. (1985). *Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance*. The Free Press.
- Porter, M. (2000). *Clusters and the new economics of competition*. En Garten, J.E. (Ed), *Global view: Strategies for the new economy*, Harvard University Press, págs. 201-255.
- Richardson, G.B. (1972). *The organisation of industry*. The Economic Journal, 82 (327): 883-896.
- Romero, I. (2006). *Las pymes en la economía global: Hacia una estrategia de fomento empresarial*. Problemas del desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía, 37 (146): 31-50.
- Romero Luna I. (2009). *Pymes y cadenas de valor globales: Implicaciones para la política industrial en las economías en desarrollo*. Análisis Económico, 57 (24): 199-216.
- Romero, I. & Santos, F.J. (2007). *Firm size and regional linkages: A typology of manufacturing establishments in southern Spain*. Regional Studies, 41 (5): 571-584.
- Sábato, J.A. y Botana, N. (1968). *La ciencia y la tecnología en el desarrollo futuro de América Latina*. Revista de la Integración, 3: 21-44.
- Schmitz, H. & Knorringa, P. (2000). *Learning from global buyers*. Journal of Development Studies, 37 (2): 177-205.
- Stezano, F. (2013). *Políticas para la inserción de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas en cadenas globales de valor en América Latina*. CEPAL Estudios y Perspectivas 146.
- UNCTAD (2007). *Aumento de la participación de las pequeñas y medianas empresas en las cadenas de valor mundiales*. Nota de Secretaría de UNCTAD.
- Zevallos V. E. (2008). *Pyme, tecnología y gestión de información*. En *Pymes: Visión estratégica para el desarrollo económico y social*, SELA, págs. 29-44.