

Encadenamientos productivos, externalidades y crecimiento regional

Una tipología de comportamiento empresarial

Isidoro Romero Luna*
Francisco Javier Santos Cumplido*

La idea de articulación productiva se aplica en el estudio de las relaciones intersectoriales atendiendo a la importancia estratégica de ciertas ramas productivas dotadas de una particular capacidad de empuje o arrastre. No obstante, la observación de los encadenamientos productivos se puede realizar también a escala microeconómica, adoptando como unidad de análisis la empresa en lugar del sector productivo. Este enfoque permite identificar patrones diversos de comportamiento empresarial en función de la lógica espacial de sus aprovisionamientos y ventas. En este trabajo se propone una tipología de modelos empresariales, como herramienta conceptual aplicable en la caracterización del tejido empresarial en un ámbito espacial determinado, que aquí se identifica con una economía regional.



COLABORACIONES

Palabras clave: externalidades, crecimiento regional, modelo input-output, pequeña y mediana empresa, dimensión de la gran empresa.

Clasificación JEL: L25, D57, R15.

1. Articulación productiva, externalidades y crecimiento económico

La noción de *articulación productiva* hace referencia a la existencia y a la intensidad de los encadenamientos productivos que se establecen entre las unidades estructurales —empresas y sectores— que componen el sistema productivo de un territorio, entendiendo por *encadenamiento*

las transacciones de *input* intermedios entre unidades productivas. El concepto de articulación productiva implica, por lo tanto, la observación de los encadenamientos productivos desde la perspectiva que proporcionan dos criterios de análisis complementarios: un criterio funcional y un criterio espacial.

1.1. La articulación productiva desde una perspectiva funcional

La empresa puede concebirse como una unidad organizativa que alberga un conjun-

* Departamento de Economía Aplicada I. Universidad de Sevilla.

to de funciones encadenadas a través de transacciones internalizadas. Desde esta perspectiva, los encadenamientos entre empresas constituyen una alternativa a la integración vertical dentro de la propia organización, de modo que los límites de la empresa frente al mercado, como dos mecanismos de asignación alternativos, delimitan la estructura de los encadenamientos empresariales. En función de la comparación entre los costes de las distintas funciones —visión tecnológica de Stigler (1951)— o del balance existente entre los costes de transacción derivados del uso del mercado y los costes de coordinación y supervisión que se generan dentro de la empresa —visión transaccional de Coase (1937) o Williamson (1975)— las funciones, y, por lo tanto, las transacciones, se internalizan dentro de la organización o se externalizan para realizarse en el mercado.

Según el resultado que se derive de esta comparación entre costes se presentarán dos modelos contrapuestos de organización de la producción: la gran empresa integrada verticalmente frente a la pequeña empresa. Dentro de la gran empresa integrada, se coordinan un amplio conjunto de funciones correspondientes a distintas fases de la cadena productiva a través de relaciones de tipo jerárquico basadas en la autoridad. Por el contrario, cuando la producción se organiza a través de pequeñas empresas, son menos las funciones internalizadas dentro de cada organización y, por consiguiente, el número de transacciones realizadas en el mercado se amplía.

No obstante, entre la organización y el mercado puros se sitúan sistemas mixtos de asignación, caracterizados por la existencia de relaciones estables de cooperación entre las empresas. En estos casos, la asignación de recursos realizada por el mercado y la asignación dentro de la empresa en virtud de decisiones jerárquicas

coexisten con *relaciones de red* como tercer mecanismo de asignación. Esta lógica de organización de la producción se presenta, por ejemplo, en el modelo de distrito industrial, caracterizado por la división del trabajo entre empresas y la formación de redes de pequeñas y medianas empresas especializadas que mantienen estrechas relaciones de cooperación en las fases de investigación, transformación y comercialización (Marshall, 1890; Becattini, 1979; Costa, 1988 y 1992; Garofoli, 1992 y 1994, entre otros). Esta configuración productiva permite el aprovechamiento de las economías externas a la empresa pero internas a la red, lo que permite a las pequeñas y medianas empresas vinculadas a través de relaciones estables *cliente-proveedor* competir con las grandes corporaciones que explotan las economías de escala internas a su organización.

Por otra parte, los cambios en el contexto competitivo han impulsado la transformación de las pautas organizativas en la gran empresa, que ha procurado ganar flexibilidad para ajustarse a las características de un entorno muy dinámico. A juicio de Harrison (1994), esta revitalización de la gran empresa se ha sustentado sobre cuatro pilares:

- a) La limitación de las operaciones realizadas por la propia empresa a las funciones *nucleares*, es decir, a aquellas actividades en las que dispone de ventajas competitivas.
- b) El desarrollo y la adopción de nuevos sistemas de información, de gestión y de producción informatizada que aumentan la flexibilidad de la organización y permiten elevar la calidad y reducir los costes de producción.
- c) La formación de alianzas estratégicas entre grandes empresas a escala internacional.
- d) La potenciación de las relaciones de colaboración entre las grandes empresas y



COLABORACIONES

sus subcontratistas a través de diversos mecanismos (comités conjuntos dirección-trabajadores, círculos de calidad, etcétera).

De este modo, la gran empresa ha evolucionado hacia un modelo que le permite combinar las ventajas de la flexibilidad derivada de la descentralización productiva con los beneficios de las economías de escala en las funciones en que éstas resultan estratégicas (Whitford, 2001). Con este propósito, la gran corporación ha externalizado actividades de su ciclo productivo, estrechando a la par sus relaciones con sistemas locales de pequeñas y medianas empresas.

Como resultado de estos cambios organizativos, se ha conformado un nuevo modelo de gran empresa que ha recibido diversas denominaciones: Piore y Sabel (1984) las denominaron *empresas solares*, Harrison (1994) las califica de *concentración descentralizada*, Camisón (2000) se refiere a la *empresa ensanchada* o *empresa extendida*, mientras que Crouch y Triglia (2001) identifican a las *empresas en red* (*networked firms*) como un tipo de sistema productivo local caracterizado por relaciones estables de subcontratación entre una gran empresa y un conjunto de Pymes localizadas en el mismo territorio.

Por lo tanto, en síntesis, según las características que en cada caso presenta el proceso de asignación de recursos, se pueden identificar —*grosso modo*— cuatro modelos diferentes de organización de la producción que conllevan patrones de articulación productiva funcionalmente diferenciados: la gran empresa integrada verticalmente, la Pyme aislada, los *clusters* de Pymes y la gran empresa en red (1).

(1) La noción de «clusters» de Pymes es más amplia que el concepto de distrito industrial que aparece definido de un modo más restrictivo en la obra de MARSHALL (1890) o en la revisión realizada posteriormente por BECATTINI (1979).

1.2. La articulación productiva desde una perspectiva territorial: externalidades y crecimiento económico

En cualquier caso, la noción de articulación productiva supone la superposición de un criterio de análisis territorial sobre la observación de los encadenamientos funcionales. Los encadenamientos entre empresas y sectores presentan diversos patrones de localización espacial que son consecuencia de las características del territorio (dotación y productividad de los factores de producción, economías externas, factores socio-culturales y político-institucionales, etcétera) y de las propias características y decisiones de las empresas. El mantenimiento de una red de proveedores o clientes en un ámbito geográfico determinado es sólo una de las facetas, importante pero no la única, que determina el grado de integración de las unidades productivas en el territorio. Ciertamente, otros factores, como las relaciones con los poderes públicos y otros agentes sociales (asociaciones de empresarios, trabajadores, universidades, centros de investigación, etcétera) o la identificación con el área, delimitan también el arraigo de una organización en su entorno. No obstante, la articulación productiva constituye un factor clave por su repercusión directa y por su influencia sobre otras dimensiones de la integración territorial de las unidades productivas.

Diversos estudios empíricos coinciden en señalar que las Pymes —aisladas o formando *clusters*— suelen estar integradas en el territorio y mantienen fuertes vínculos con proveedores y clientes locales o regionales (Florio, 1996; Romero y Santos, 2006). Desde esta perspectiva, las Pymes autóctonas contribuyen en mayor medida que las grandes empresas a la articulación interna de los sistemas produc-



COLABORACIONES

tivos donde operan, mientras que son las grandes organizaciones las que configuran esencialmente las condiciones de articulación funcional de los procesos productivos locales o regionales a escala geográfica más amplia.

Sin embargo, frente a estas consideraciones generales, son también frecuentes los casos de Pymes dinámicas que operan con proveedores externos y destinan su producción a la exportación, como respuesta a la ausencia de proveedores regionales eficientes o a la limitación que supone el tamaño del mercado local para el crecimiento empresarial. Estas Pymes incorporan un grado superior de integración funcional en la dinámica económica global, aunque ello menoscaba en cierta medida su grado de integración territorial.

De modo semejante, el modelo de gran empresa puede también presentarse acompañado de un alto grado de integración en el territorio. En este caso, la organización mantiene encadenamientos hacia adelante y/o hacia atrás con otras empresas del área, participando en las relaciones tecno-económicas e institucionales que conforman ese territorio económico como principio de organización y dinámica colectiva de producción (Dupuy y Gilly, 1997). En estas circunstancias, la integración funcional en el seno de la gran empresa es compatible con la integración de ésta en el territorio.

Las ventajas de la articulación productiva recogidas comúnmente en la literatura se encuentran asociadas a la explotación de ciertas externalidades estáticas que se derivan de las vinculaciones entre unidades productivas instaladas en un territorio (2). Estos efectos externos —economías

de localización marshallianas, efectos de empuje o de arrastre, etcétera— ejercen una importante influencia en la localización de la actividad productiva en el espacio y en el crecimiento económico. Estas ideas, cuyo origen se encuentra en Hirschman o Marshall, han sido recuperadas en el marco teórico de la Nueva Geografía Económica, al considerar la repercusión de los vínculos hacia adelante y hacia atrás (*forward and backward linkages*) en la localización espacial de la actividad económica. De este modo, desde una nueva perspectiva, se introducen estos efectos en modelos formalizados, como factores condicionantes de la dinámica espacial de la actividad económica (Krugman, 1991; Fujita, Krugman, y Venables, 2000).

Así mismo, en las últimas décadas la teoría del crecimiento endógeno ha resaltado el papel de ciertas externalidades dinámicas —los efectos de difusión tecnológica (*technological spillovers*)— como origen de rendimientos crecientes (Romer, 1986). En los modelos de crecimiento endógeno las inversiones de las empresas —en capital físico, humano o en investigación y desarrollo— generan un derrame de conocimientos que eleva el nivel tecnológico del conjunto del sistema. A este respecto, existe considerable evidencia empírica de la presencia de estos efectos externos en sistemas productivos diversificados —externalidades tipo Jacobs—, fruto de un fenómeno de fertilización cru-



COLABORACIONES

(2) La distinción entre externalidades estáticas y dinámicas fue introducida en la literatura a través de dos trabajos de GLAESER, KALLAL, SCHEINKMAN Y SHLEIFER (1992) y HENDERSON, KUNCORO Y TURNER (1995). Las *externalidades estáticas* explican las decisiones de

localización de las empresas por el incentivo que les supone la reducción de costes o la elevación de productividad derivadas de la explotación del efecto externo. Los efectos de una economía externa de carácter estático son simultáneos a la propia existencia de la externalidad y se agotan inmediatamente a su aprovechamiento. Por el contrario, las *externalidades dinámicas* actúan impulsando el crecimiento sostenido de la productividad de las actividades económicas. Entre ellas las que han merecido más atención son los efectos de derrame tecnológico (*technological spillovers*).

zada (Glaeser *et al.*, 1992; Henderson, 1994; Henderson *et al.*, 1995; de Lucio *et al.*, 1998). Por consiguiente, pese a que se trata de efectos de derrame tecnológico que no estarían ligados directamente a un flujo de bienes, cabe esperar que las industrias que estén relacionadas en virtud de algún eslabonamiento productivo resulten un canal más frecuente para la manifestación de estos procesos. De este modo, las «matrices de flujos tecnológicos» utilizadas para cuantificar los efectos de derrame, en una de las alternativas metodológicas que se han desarrollado, se construyen a partir de las tablas *input-output* (Verspagen y De Loo, 1999).

Estas aportaciones coinciden en reflejar que una cierta articulación interna de los sistemas productivos favorece el crecimiento regional como resultado de la explotación de externalidades estáticas y dinámicas vinculadas al territorio y derivadas tanto de flujos reales de bienes o servicios intermedios entre unidades productivas como de flujos inmateriales de tecnología y conocimiento.

2. Modelos de empresa y articulación productiva. Una propuesta de tipología empresarial

El análisis de la articulación de los sistemas productivos a nivel microeconómico permite identificar patrones diversos de comportamiento económico de las organizaciones empresariales que conforman el tejido empresarial existente en un territorio, que se identificará en lo que sigue con el ámbito regional (3). En este sentido, puede construirse una tipología de empre-

(3) En cualquier caso, las consideraciones que se realizan a continuación son también de aplicación, en términos generales, a escala local o nacional.

sas a partir de la presencia de patrones específicos de articulación productiva que conllevan combinaciones diversas de integración funcional y territorial. De este modo, se pueden distinguir siete categorías o tipos empresariales: la empresa «doméstica», la Pyme «dependiente», la Pyme «exportadora», la Pyme «extravertida», la gran empresa «motriz» o «tractora», la gran empresa «enclave» y la gran empresa «orientada al mercado interno». Esta tipología puede proyectarse sobre un sistema de ejes de coordenadas (Gráfico 1), tomando como dimensiones de análisis la localización predominante de los proveedores —en el eje de abscisas— y la orientación geográfica de las ventas —en el eje de ordenadas— (4).

Estos tipos empresariales asumen funciones diferenciadas dentro de un sistema productivo, mereciendo valoraciones particulares desde el punto de vista de su contribución al crecimiento regional. Por consiguiente, la composición del tejido empresarial de una región, contemplada a la luz de esta tipología, refleja las fortalezas y debilidades del sistema productivo y, en definitiva, la calidad de su tejido empresarial (Guzmán *et al.*, 2000; Romero, 2003; Santos, 2004).

2.1. La empresa doméstica

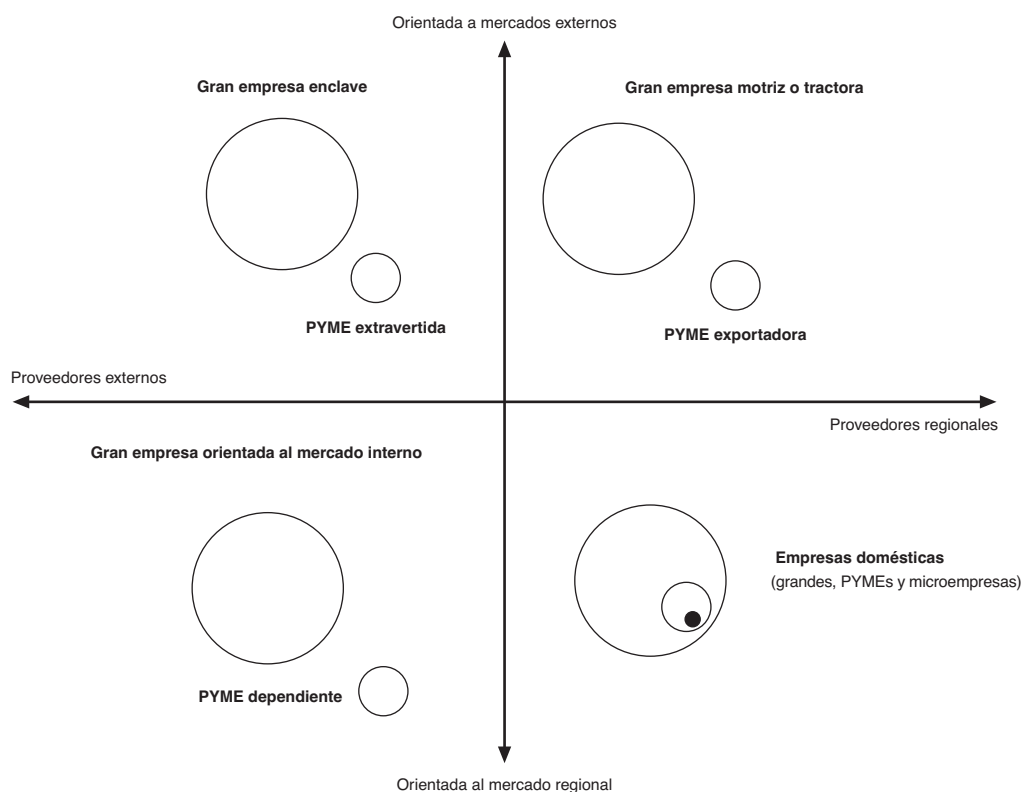
Denominamos *empresa doméstica* a la unidad productiva cuya actividad, como consecuencia de las características de sus procesos de producción o de las estrate-

(4) Para aplicar esta tipología en estudios empíricos pueden utilizarse, como fuente estadística, las encuestas a establecimientos productivos que sirven de base a la elaboración de las tablas *input-output* regionales (o en su caso, nacionales). Esta aproximación ha sido la seguida para el caso de Andalucía en ROMERO Y SANTOS (2006) a partir de una explotación singular de las tablas *input-output* regionales de 1995, estimadas por el Instituto de Estadística de Andalucía.



COLABORACIONES

GRÁFICO 1
TIPOLOGÍA DE EMPRESAS SEGÚN SUS PAUTAS DE ARTICULACIÓN EN EL SISTEMA PRODUCTIVO REGIONAL*



* En este gráfico la situación de las grandes empresas respecto a las Pymes refleja la mayor orientación externa de las primeras en comparación con las segundas.
Fuente: Elaboración propia.



COLABORACIONES

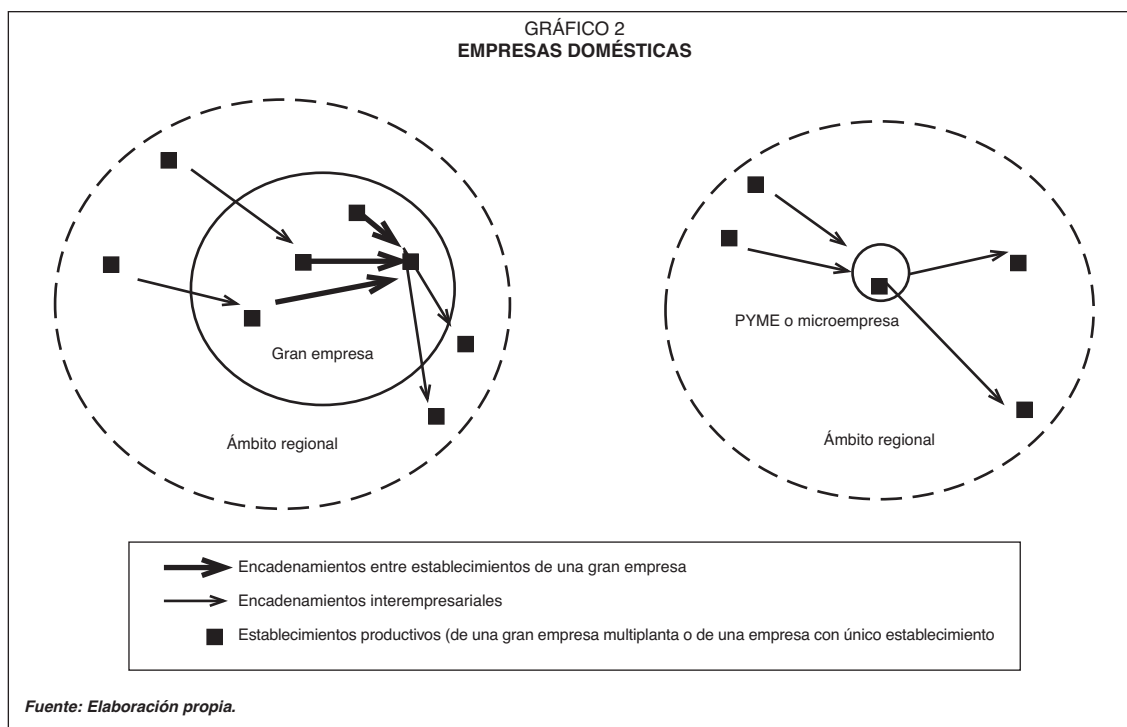
gias empresariales adoptadas, se circunscribe a los límites de la geografía regional, tanto en lo que se refiere a sus mercados destino como a sus áreas de aprovisionamiento. Este tipo de comportamiento puede apreciarse tanto en Pymes como en grandes empresas, pero es especialmente característico de las microempresas (5) que se ajustarían mayoritariamente a este patrón de funcionamiento (Guzmán, 1994).

Las *empresas domésticas* carecen de proyección económica exterior, lo que menoscaba su capacidad para convertirse en motores impulsores del crecimiento eco-

nómico regional. No obstante, asumen una función relevante en la articulación interna del sistema productivo, al mantener estrechas relaciones con proveedores y clientes regionales.

En particular, el tejido auxiliar de Pymes vinculadas a grandes empresas responde frecuentemente a este modelo. En la actualidad, las grandes empresas externas se localizan en ocasiones en un espacio determinado movidas por la existencia de un tejido competitivo de proveedores especializados. Por lo tanto, para que un territorio pueda beneficiarse de los cambios en la estrategia organizativa de la gran empresa se requiere de un tejido industrial complementario constituido por Pymes que asuman las actividades que las grandes empresas han descentraliza-

(5) El Observatorio de las Pymes europeas (2002) define a la gran empresa como aquella con más de 250 empleados, a las Pymes como empresas entre 10 y 250 empleados y a las microempresas, como empresas con menos de 10 empleados.



do. De este modo, las Pymes domésticas vinculadas funcionalmente a grandes empresas pueden desempeñar un papel destacado como cauce de difusión de las innovaciones tecnológicas, contribuyendo al crecimiento de la productividad a través del derrame de conocimientos (*knowledge spillovers*).

2.2. La Pyme dependiente

Denominamos *Pyme dependiente* a aquella pequeña o mediana empresa cuyos proveedores se sitúan principalmente fuera de la región y que destina su producción en su mayor parte al mercado regional.

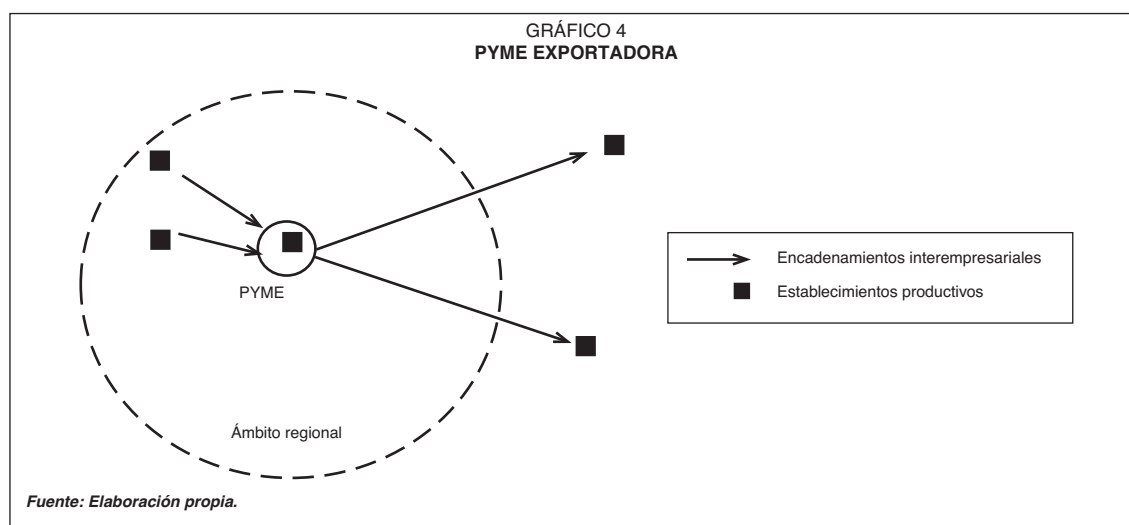
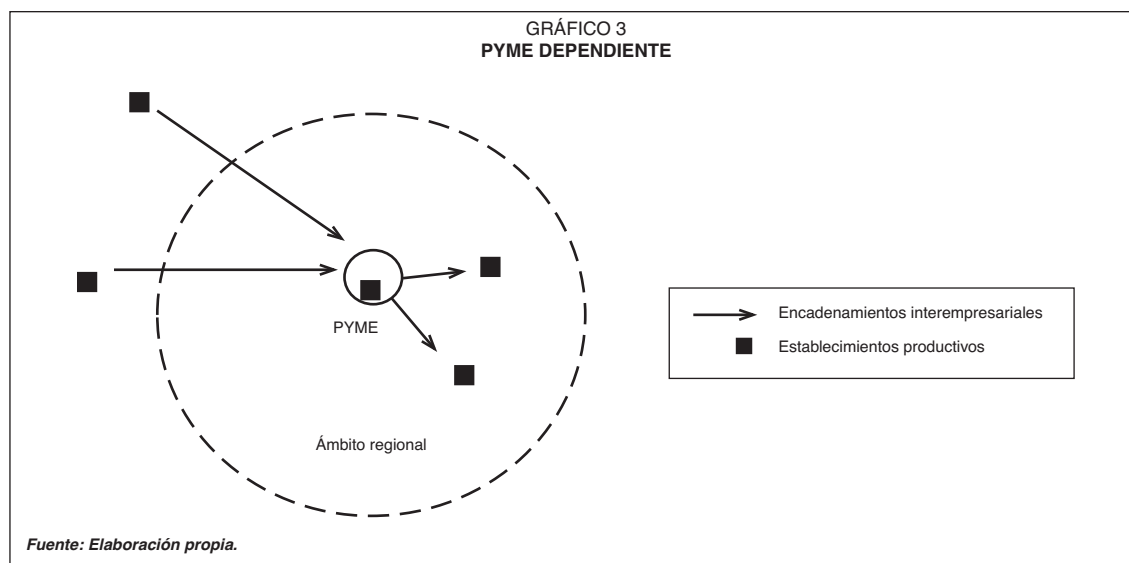
El comportamiento netamente importador de este tipo de Pyme incrementa el grado de dependencia externa de la economía regional. Consecuentemente, dada su reducida capacidad de arrastre de otras actividades y su impacto neto negativo sobre la balanza comercial regional, este modelo de Pyme resulta poco interesante desde la perspectiva del desarrollo regio-

nal. A pesar de ello, su contribución resulta ciertamente positiva en aquellas industrias donde actúan como proveedores regionales de otras actividades, integrándose hacia adelante en cadenas de producción parcialmente endógenas. Es éste el caso de aquellas Pymes dependientes que forman parte del tejido auxiliar de grandes empresas industriales.

2.3. La Pyme exportadora

Denominamos *Pyme exportadora* a aquella pequeña o mediana empresa que realiza sus ventas fundamentalmente en mercados externos, pero mantiene sus principales proveedores en la región. Su capacidad exportadora, reflejo de un alto nivel de competitividad, y su firme articulación hacia atrás en el sistema productivo regional dotan a este tipo de Pyme de una cierta capacidad de arrastre vinculada a su expansión exterior. Por todo ello, este modelo empresarial realiza una aportación muy positiva al desarrollo regional,





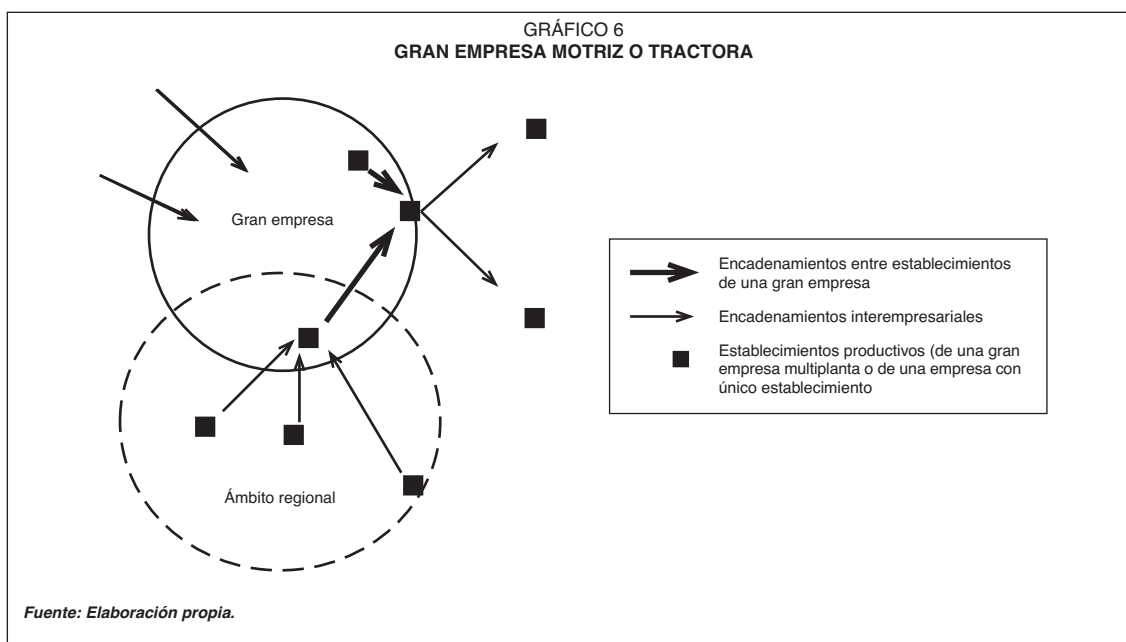
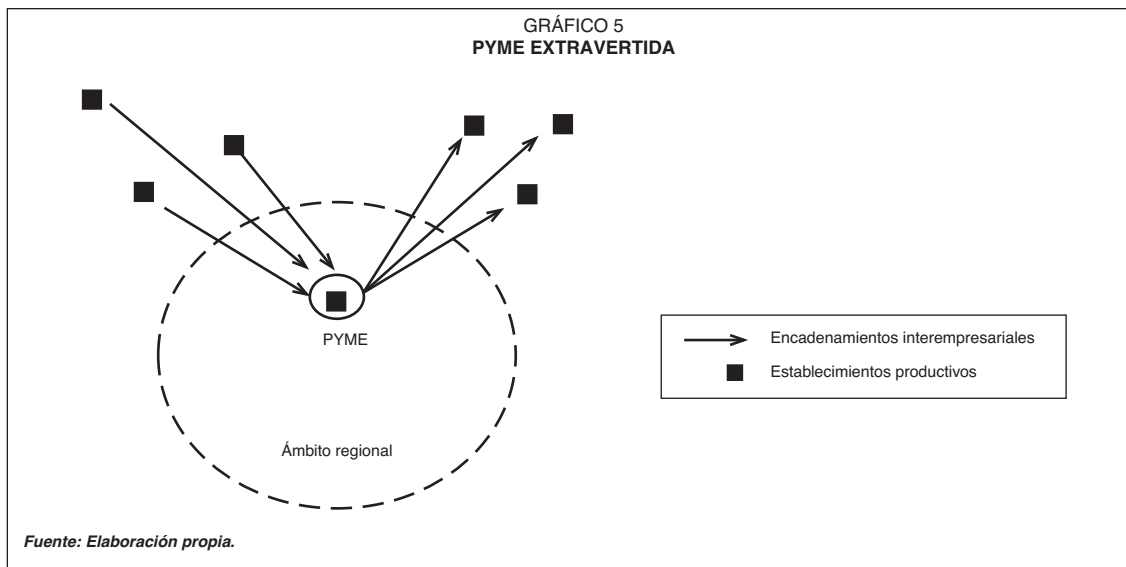
especialmente en sectores orientados principalmente a la demanda final.

2.4. La Pyme extravertida

Denominamos *Pyme extravertida* a aquella pequeña o mediana empresa cuya actividad se proyecta hacia el exterior, tanto en lo que atañe al aprovisionamiento de los input intermedios que requiere, como a la búsqueda de mercado para sus productos. La *Pyme extravertida* acredita una importante capacidad exportadora lo que amplía su potencial de crecimiento proyectado

hacia mercados exteriores; sin embargo, muestra una débil integración en la economía regional, en tanto no presenta vínculos importantes con otras empresas dentro su sistema productivo. De cualquier modo, la relación con proveedores externos es, en muchos casos, especialmente en actividades de alto nivel tecnológico, un factor de competitividad ante la inexistencia de proveedores locales eficientes.

Estas Pymes incorporan un grado superior de integración funcional en la dinámica económica global, en detrimento en cierta medida de su integración territorial. No obs-

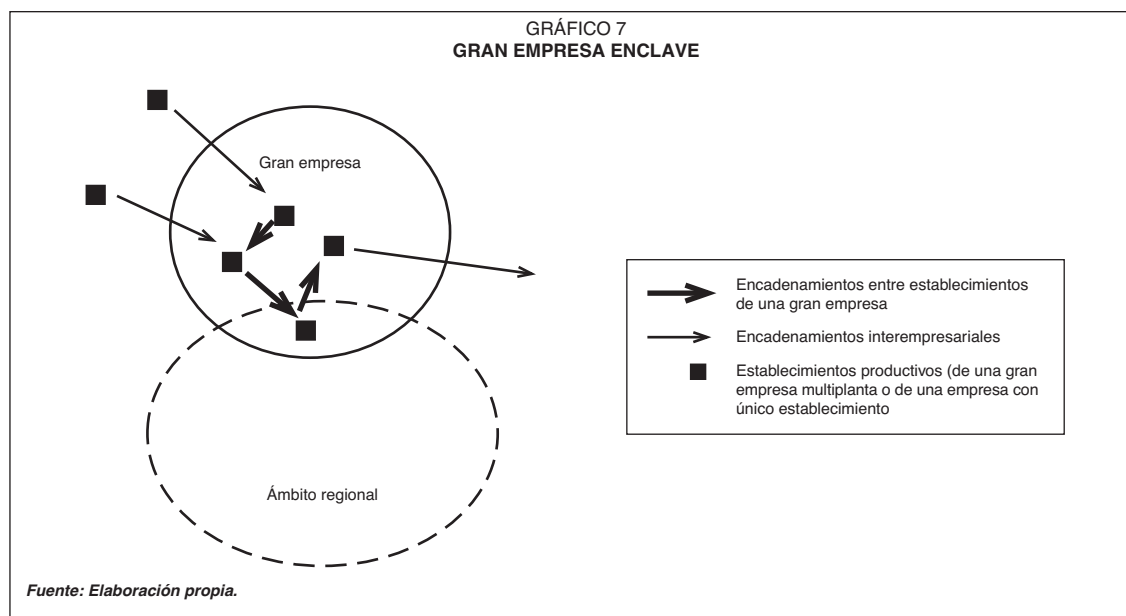


tante, al contrario que en el caso de la gran empresa, la falta de articulación hacia atrás no incrementa sensiblemente el riesgo de deslocalización para este tipo de empresas. Ello se debe a que la propiedad y el control de estas Pymes extraverteridas se mantienen generalmente en el ámbito regional, dado que el nivel de penetración del capital externo en las Pymes resulta mucho menor que en el segmento de las grandes empresas. En cualquier caso, la valoración

estratégica de este tipo empresarial depende particularmente de su capacidad de generación de valor en la región y de su nivel tecnológico.

2.5. La gran empresa motriz o tractora

Denominamos *gran empresa motriz o tractora* a la gran empresa que mantiene fuertes ligazones hacia atrás en un ámbito espacial, al operar mayoritariamente



COLABORACIONES

con proveedores regionales, mientras que su producción tiene como destino principal los mercados exteriores.

La *gran empresa motriz* o *tractora* asume un papel protagonista en el crecimiento económico regional, al unir a su proyección externa, su articulación hacia atrás en la estructura productiva de la zona, lo que le permite actuar como un motor económico con gran capacidad de arrastre y de difusión de innovaciones.

Este tipo de gran empresa se ha hecho más frecuente en las últimas décadas como consecuencia del abandono, por parte de la gran corporación, de las estrategias de carácter funcional, según las cuales el territorio era simplemente el soporte físico de la actividad empresarial, en favor de estrategias territoriales, conforme a las cuales se procura la integración de las plantas en los entornos locales a fin de explotar las externalidades existentes (Vázquez, 2002).

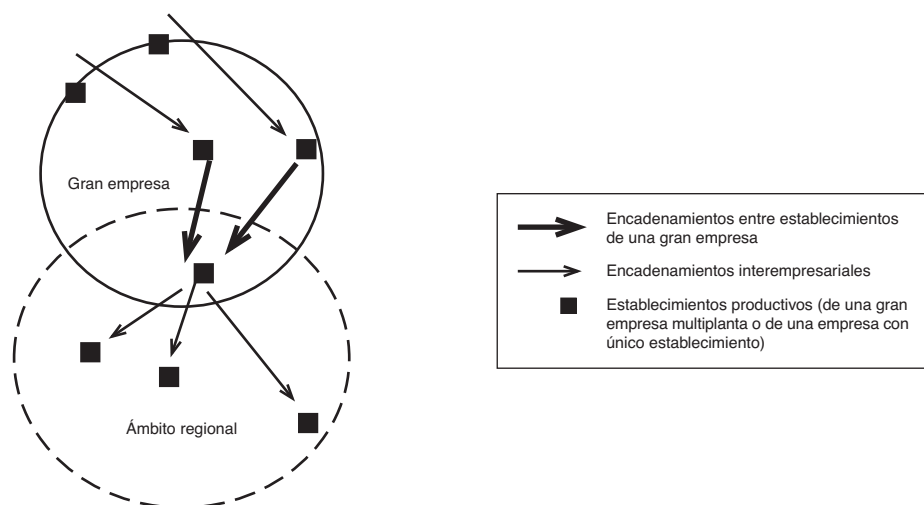
2.6. La gran empresa enclave

Denominamos *gran empresa enclave* a aquella gran empresa cuyos principales

proveedores son externos al área considerada y que comercializa su producción principalmente en mercados exteriores. El fenómeno del enclave industrial se encuentra asociado al modelo de gran empresa verticalmente integrada que mantiene una planta subsidiaria en un determinado territorio donde se desarrolla una fase concreta del proceso productivo, de modo que los insumos intermedios necesarios provienen de otros establecimientos de la empresa situados en el exterior y la producción tiene también como destino unidades de la gran empresa situadas en otras zonas, donde se emplea como un insumo intermedio o un componente del producto final.

Por lo tanto, la *gran empresa enclave* no se integra en el tejido productivo del territorio donde se localiza, circunstancia que limita su impacto económico en la zona. La reducida articulación hacia atrás de estas unidades productivas, en muchos casos encuadradas en grupos nacionales e internacionales, supone una agravante del peligro de deslocalización industrial, en tanto la organización no se beneficia de la presencia de proveedores especializados en el entorno donde opera.

GRÁFICO 8
GRAN EMPRESA ORIENTADA AL MERCADO INTERNO



Fuente: Elaboración propia.

2.7. La gran empresa orientada al mercado interno

Denominamos *gran empresa orientada al mercado interno* a la gran empresa cuya localización en un territorio se encuentra directamente vinculada a la explotación del mercado regional, mientras que la organización mantiene sus proveedores principalmente en el exterior.

Se encuadran en este modelo dos categorías de empresas diferenciadas:

- Las grandes empresas de origen externo que se han instalado en un área buscando explotar el mercado interior.
- Las grandes empresas de capital regional en sectores tradicionales que han crecido en función de la demanda interna.

El impacto de la *gran empresa orientada al mercado interno* sobre el crecimiento regional se encuentra limitado, en primer lugar, por su falta de articulación hacia atrás y, en aquellos sectores de carácter esencialmente final, por la falta de capacidad exportadora. Este débil pulso exportador resulta especialmente negativo en este tipo de empresas cuyo tama-

ño debería facilitar la introducción en mercados externos. De este modo, la orientación hacia el mercado interno debe explicarse como resultado de un escaso dinamismo emprendedor o de una insuficiente capacidad competitiva.



COLABORACIONES

3. Conclusión

En función de la proyección espacial de los encadenamientos empresariales se puede elaborar una tipología de empresas que constituye una herramienta de utilidad para el análisis de la fortaleza de los sistemas productivos regionales y para la caracterización de sus pautas de inserción productiva y comercial en la economía nacional e internacional.

La calidad del tejido empresarial de una economía regional vendría definida, en función de nuestras hipótesis, por la presencia de un número significativo de grandes empresas motrices, acompañadas de una importante población de Pymes exportadoras y Pymes extravertidas en sectores de alto interés estratégico. Así mismo, el sistema productivo de

un territorio se fortalecería con la existencia de un bosque de empresas domésticas (fundamentalmente microempresas y Pymes) que den solidez al tejido productivo regional asegurando un nivel adecuado de vertebración interna.

Por otra parte, en ciertas ocasiones, cabría valorar positivamente la contribución de algunas grandes empresas enclave, que operen en sectores de alto nivel tecnológico y alto valor añadido, especialmente en la medida en que, desde una perspectiva dinámica, pudieran ser integradas en el futuro, desarrollando vinculaciones con sus industrias auxiliares. Finalmente, las Pymes dependientes y las grandes empresas orientadas al mercado interno contribuirían también a la articulación interna del sistema productivo cuando se integran hacia adelante proporcionando insumos a complejos industriales endógenos con proyección exportadora.

Por el contrario, las economías débiles y poco competitivas presentarían un tejido empresarial de pobre calidad, caracterizado por una baja densidad empresarial y una reducida presencia de grandes empresas motrices y de Pymes exportadoras y extravertidas. La elevada dependencia externa de estas economías frágiles y desarticuladas se reflejaría en una importante representación de Pymes dependientes y de grandes empresas orientadas al mercado interno, en todo tipo de sectores. Asimismo, se podría observar la presencia de grandes empresas enclaves, de fácil deslocalización, en actividades con escasa capacidad de retención de valor en la región. El análisis empírico efectuado para Andalucía (Romero y Santos, 2006) confirma estas hipótesis, pese a lo cual se requiere aún de estudios en regiones de mayores niveles de desarrollo que permitan abordar análisis comparativos.



COLABORACIONES

Bibliografía

1. BECATTINI, G. (1979): «Dal settore industriale al distretto industriale. Alcune considerazioni sull'unità di indagine dell'economia industriale». *Rivista di Economia e Politica Industriale*. Nº 1.
2. CAMISÓN, C. (2000): «Reflexiones sobre la Investigación Científica de la Pyme». *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*. Vol. 6. Nº 2; pp. 13-30.
3. COASE, R. H. (1937): «The Nature of the Firm». *Economica*. 4 (November); pp. 386-405.
4. COSTA, M^a. T. (1988): «Descentramiento productivo y difusión industrial. El modelo de especialización flexible». *Papeles de Economía Española*. Nº 35; pp. 251-276.
5. COSTA, M^a. T. (1992): «Cambios en la organización industrial: cooperación local y competitividad internacional. Panorama general». *Economía Industrial*. Nº 286. Julio-Agosto; pp. 19-36.
6. CROUCH, C. y TRIGILIA, C. (2001): «Conclusions: Still Local Economies in Global Capitalism?». En C. CROUCH, P. L. GALÈS, C. TRIGILIA y H. VOELZKOW: *Local Production Systems in Europe: Rise or Demise?* Oxford University Press; pp. 212-237.
7. DE LUCIO, J. J., HERCE, J. A. y GOICOLEA, A. (1998): «The Effects of Externalities on Value Added and Productivity Growth in Spanish Industry». FEDEA. Documento de Trabajo 98-05.
8. DUPUY, J. C. y GILLY, JEAN P. (1997): «Las estrategias territoriales de los grupos industriales». En VÁZQUEZ, A.; GAROFOLI, G. y GILLY, J. P. (eds.): *Gran empresa y desarrollo económico*. Fundación Duques de Soria y Editorial Síntesis. Madrid; pp. 23-46.
9. FLORIO, M. (1996): «Large firms, entrepreneurship and regional development policy: "growth poles" in the Mezzogiorno over 40 years», *Entrepreneurship and Regional Development*. Nº 3. Vol. 8; pp. 263-295.

10. FUJITA, M.; KRUGMAN, P. y VENABLES, A. J. (1999): *The spatial economy*. Massachusetts Institute of Technology.
11. GAROFOLI, G. (1992): «Industrial districts: Structure and transformation». En G. GAROFOLI (ed.): *Endogenous development and Southern Europe*. Avebury. Aldershot; pp. 49-60.
12. GAROFOLI, G. (1994): «Economic development, organization of production and territory». En G. GAROFOLI y A. VÁZQUEZ (eds.): *Organization of Production and Territory: Local Models of Development*. Università degli studi di Pavia. Pavia; pp. 8-27.
13. GLAESER, E. L., KALLAL, H. D.; SCHEINKMAN, J. A. y SHLEIFER, A. (1992): «Growth in Cities». *Journal of Political Economy*. Vol. 100. Nº 6; pp. 1.126-1.152.
14. GUZMÁN, J. (1994): «Aspectos estructurales de las PMES. Las microempresas y los empresarios en España». *Economía Industrial*. Nº 300; pp. 197-204.
15. GUZMÁN, J.; SANTOS, F. J.; ROMERO, I. Y LIÑÁN, F.; (2000): «Las Pymes y la calidad del tejido productivo andaluz». *Boletín Económico de Andalucía*. Nº 27-28. Consejería de Economía. Junta de Andalucía.
16. HARRISON, B. (1994): *Lean and Mean. The Changing Landscape of Corporate Power in the Age of Flexibility*. Basic Books, a Division of Harper Collins Publishers. New York.
17. HENDERSON, J. V. (1994): «Where Does an Industry Locate». *Journal of Urban Economics*. Nº 35; pp. 83-104.
18. HENDERSON, J. V.; KUNCORO, A. y TURNER, M. (1995): «Industrial Development in Cities». *Journal of Political Economy*. Nº 103 (5); pp. 1067-1090.
19. KRUGMAN, P. (1991): «Increasing Returns and Economic Geography». *Journal of Political Economy*. Nº 99 (3); pp. 483-499.
20. MARSHALL, A. (1890): *Principles of Economics*. Ed. Macmillan, London.
21. OBSERVATORY OF EUROPEAN SMES (2002): *SMEs in Europe including a first glance at EU candidate countries*. Nº 2. European Comisión.
22. PIORE, M. J. y SABEL, C. (1984): *The second Industrial Divide – Possibilities for Prosperity*. Basic Books. New York.
23. ROMER, P. (1986): «Increasing Returns and Long-Run Growth». *Journal of Political Economy*. Vol. 94. Nº 5; pp. 1002-1037.
24. ROMERO, I. (2003): *Desarrollo endógeno y articulación productiva. Un análisis del sistema productivo andaluz*, Tesis Doctoral, Universidad de Sevilla, Sevilla.
25. ROMERO, I. y SANTOS, F. J. (2006): «Dimensión empresarial, encadenamientos productivos y calidad del tejido empresarial. Un análisis de la industria en Andalucía». *Revista de Estudios Regionales*, Nº 75, (en prensa).
26. SANTOS, F. J. (2004) «Convergencia, desarrollo y empresarialidad en el proceso de globalización económica», *Revista de Economía Mundial*, Nº 10/11; pp.171-202.
27. STIGLER, J. G. (1951): «The Division of Labor is Limited by the Extent of the Market». *The Journal of Political Economy*. June. Vol. LIX. Nº 3; pp. 185-193.
28. VÁZQUEZ, A. (2002): *Endogenous Development. Networking, innovation, institutions and cities*. Routledge, Londres.
29. VERSPAGEN, B. Y DE LOO, I. (1999): «Technology Spillovers Between Sectors and Over Time». *Technological Forecasting and Social Change*, vol. 60, pp. 215-235.
30. WHITFORD, J. (2001): «The decline of a model? Challenge and response in Italian industrial districts». *Economy and Society*. Vol. 30. Nº. 1; pp. 40-65.
31. WILLIAMSON, O. E. (1975) *Markets and Hierarchies, Analysis and Antitrust Implications*, The Free Press; Londres.



COLABORACIONES

EL SECTOR EXTERIOR

- *Capítulo 1*
ANÁLISIS MACROECONÓMICO DEL SECTOR EXTERIOR ESPAÑOL
- *Capítulo 2*
EL COMERCIO MUNDIAL EN 2004
- *Capítulo 3*
EL COMERCIO EXTERIOR DE ESPAÑA EN 2004
- *Capítulo 4*
EL COMERCIO DE SERVICIOS
- *Capítulo 5*
INVERSIONES EXTRANJERAS
- *Capítulo 6*
LA POLÍTICA COMERCIAL ESPAÑOLA
- **APÉNDICE ESTADÍSTICO**
Evolución histórica
Comercio exterior por sectores
Comercio exterior por secciones arancelarias
Comercio exterior por capítulos arancelarios
Comercio exterior por áreas geográficas
Comercio exterior por países
Comercio exterior por Comunidades Autónomas
Turismo
Inversiones extranjeras
Balanza de pagos
Comercio internacional
Competitividad



Información:
Ministerio de Industria, Turismo y Comercio
Paseo de la Castellana, 162-Vestíbulo
28071 Madrid
Teléf. 91 349 36 47