

Las empresas micro, pequeñas y medianas: crecimiento con innovación tecnológica

*Clemente Ruiz Durán**

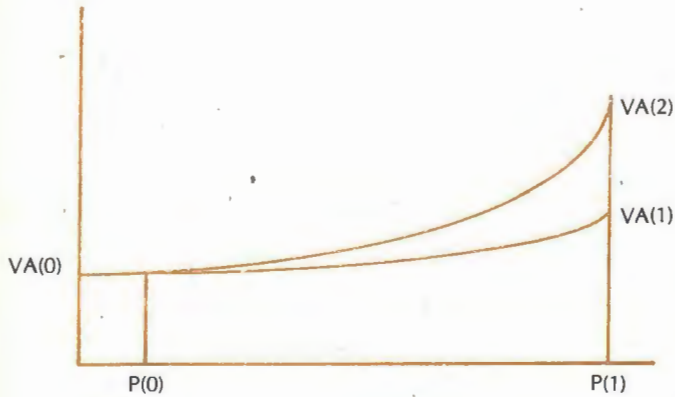
Una preocupación central en la política económica de los países en desarrollo ha sido promover las empresas pequeñas y medianas como medio para configurar un mosaico empresarial más amplio que genere empleo productivo. Con este propósito se han articulado estrategias para apoyar, en especial con créditos, a estas unidades empresariales, lo que ha contribuido a su expansión. Sin embargo, en algunos países buena parte de este crecimiento se ha dado en el sector informal o en el formal ligado a sectores de bajo contenido de valor agregado, impidiendo que esta estrategia contribuya a reducir la pobreza. Para superar este problema se requiere una política que no sólo les permita crecer sino también elevar su valor agregado mediante innovaciones tecnológicas.

Para avanzar hacia ese tipo de política es necesario recordar que la naturaleza de estas formaciones empresariales es diferente de la del mundo industrializado. En éste son entes innovado-

res ligados al sector moderno; en los países en desarrollo existen como una forma de subsistencia, articulados con la economía popular, y sólo en casos excepcionales son entidades innovadoras vinculadas a la economía moderna. Así, cabe preguntar, ¿de qué forma esta economía de subsistencia puede dar un salto tecnológico de tal suerte que el crecimiento no contribuya únicamente a la subsistencia sino también a elevar los niveles de vida? En esta perspectiva, definiríamos al salto tecnológico como un proceso de innovación (o diversificación) productiva que permite que el crecimiento se dé junto con un aumento del valor agregado. Esta situación se puede ver en la gráfica 1. Consideremos una microempresa en la que inicialmente el valor agregado $VA(0)$ se corresponde con un nivel de producción $P(0)$; supongamos que se presenta un aumento de la demanda, que la lleva a un nuevo nivel de producción $P(1)$ con un valor agregado $VA(1)$. El incremento de éste es muy bajo, lo que impide al microempresario elevar su nivel de vida en forma significativa. Pero si logra introducir algunas innovaciones a su producto puede dar un salto tecnológico y elevar el valor agregado de su producción a $VA(2)$. En este caso tal brinco equivaldría a la diferencia entre $VA(2)$ y $VA(1)$, que muestra un crecimiento cualitativo de la producción.

* Profesor de la Facultad de Economía de la UNAM.

GRÁFICA 1



El propósito de este trabajo es explorar los modelos internacionales de organización industrial que han permitido que la política económica contribuya a que las micro y pequeña empresas crezcan ligadas a un proceso de transformación tecnológica.

La experiencia de los países industriales. Un antecedente

En los países avanzados existe un marco institucional que da cabida al desarrollo de la pequeña empresa con alto nivel tecnológico.¹ Por una parte, los sistemas educativos están concebidos para inducir la innovación tecnológica, lo que deriva en la formación de capital humano dispuesto a asumir el riesgo de desarrollar sus propios negocios. Por otra, se trata de un sistema de financiamiento que premia la innovación y no la garantiza. Ello ocasiona que los empresarios con escasa capitalización pero con proyectos viables reciban apoyo de instituciones financieras que comparten el riesgo con aquéllos. A lo anterior se suma una organización industrial que alienta la formación de pequeñas y medianas empresas. En esta perspectiva se puede hablar de un ambiente institucional que propicia el crecimiento de estos pequeños establecimientos con un alto contenido tecnológico, por lo que en la perspectiva analítica lo importante es rescatar este marco institucional de referencia.²

Entre los países industriales, Italia y Japón han logrado combinar la existencia de las empresas grandes y pequeñas mediante un modelo de crecimiento sólido, basado en el bienestar a partir de la productividad. En el caso japonés el vínculo y la articulación de las pequeñas y medianas industrias (PMI) con las grandes empresas se ha dado mediante dos canales: el sistema de subcontratación de una compañía madre, donde las PMI producen componentes específicos (66% de estas empresas se dedicaba en 1981 a la subcontratación) y el sistema de afiliación subordinada, en el que los pequeños subcontratistas cooperan con las compañías grandes en calidad de afiliados más que de filiales. En este caso, la gran empresa se encarga de desarrollar y cultivar a sus

1. Véase R. Kaplinsky, *The Economics of Small, Intermediate Technology Publications*, 1990.

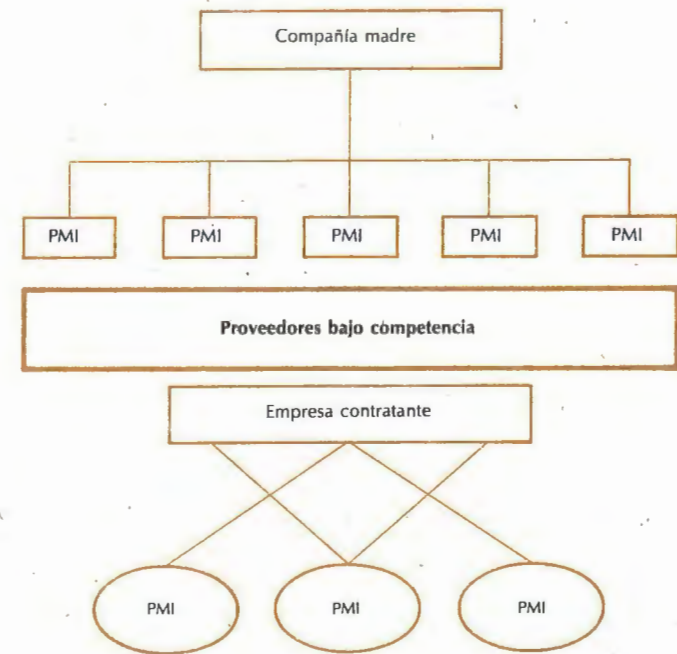
2. Véase D.C. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, 1990.

proveedores, con el fin de alcanzar, con base en un plan de cooperación, bajos costos y alta calidad.³

En Estados Unidos, en cambio, se ha desarrollado una organización industrial basada en lo que se podría llamar competencia desleal, pues se busca que los proveedores compitan entre sí para que el costo del producto se reduzca y en consecuencia los precios, pero por lo regular también disminuye la calidad debido al carácter antagónico que se desarrolla en el marco empresarial.⁴ En la gráfica 2 se presentan esquemáticamente ambos modelos, y se aprecia que la PMI es funcional al desarrollo industrial japonés, en tanto que para el modelo de competencia desleal su existencia es irrelevante.

GRÁFICA 2

Modelo de subcontratación



El rasgo distintivo de las modalidades de difusión de las PMI en el caso italiano se asocia al concepto de "área-sistema", el cual se aplica al complejo de empresas concentradas en un territorio determinado que producen bienes similares o que están integradas verticalmente.⁵ En estos sistemas cada empresa desem-

3. Este apartado se basa en el artículo de M. Castillo y C. Cortellese, "La pequeña y mediana industria en el desarrollo de América Latina", en *Revista de la CEPAL*, núm. 34, abril de 1988.

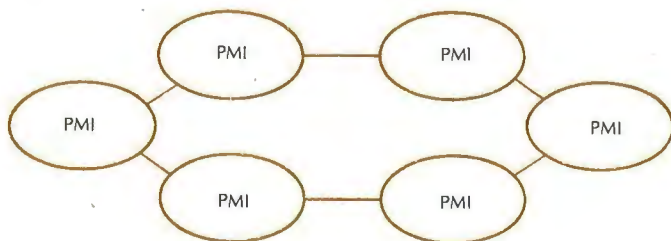
4. El modelo utilizado en América Latina es consecuencia de la lógica impuesta por las transnacionales estadounidenses que operan en la región, es decir, reducir sus costos al máximo por medio de la competencia desleal.

5. Véase H. Schmitz, "Small Firms and Flexible Specialization in Developing Countries", en *Labour and Society*, vol. 15, núm. 3, 1990, quien denomina a este tipo de asociación como federación.

peña un papel específico en el proceso de transformación, de modo que se convierte en una unidad productora o consumidora de bienes o servicios que otras requieren o suministran. El conjunto se comporta como una gran empresa, en términos del aprovechamiento de economías de escala, pero conserva la flexibilidad derivada de la independencia de cada una de las unidades que la integran. La elección de la actividad productiva y del tipo de bienes y servicios se basa en los conocimientos técnicos disponibles en cada localidad, para aprovechar las especializaciones artesanales, el bajo costo de la mano de obra y la posibilidad de subdividir el proceso productivo entre las empresas. Por otra parte, las PMI refuerzan el uso de la estructura económica preexistente, como casas, establos y galpones, y el aprovechamiento de inversiones antiguas (maquinaria y equipo), desechadas por otras empresas en proceso de modernización. Por último, a la división del trabajo entre las PMI se suma la integración de éstas y las empresas productoras de servicios para la industria en lo tocante a crédito, administración y similares.⁶

Este modelo se aplicó principalmente en las regiones central y noroeste (Tercera Italia), donde el peso de las PMI en la estructura industrial es mayor y han demostrado gran capacidad innovadora con una permanente presencia en los mercados internacionales. En la región norte de Italia se dio un patrón de subcontratación y en la sur las PMI lograron desarrollarse gracias a la ayuda estatal y a la evasión fiscal. El modelo de área-sistema se ilustra en la gráfica 3.

GRÁFICA 3

Modelo de área-sistema

Tanto en Japón como en Italia hubo un marco institucional de apoyo al surgimiento de la PMI. En el primer caso se crearon instituciones encargadas de respaldar su desarrollo con un marco legal que asegura su funcionamiento eficiente (la ley básica de la pequeña y mediana industrias, de 1963). Las medidas de apoyo son las siguientes:⁷

A. Medidas para la modernización y el cambio estructural

- Integración de negocios
- Conversión de negocios
- Promoción regional de las PMI

6. *Ibid.*, pp. 136-137.

7. Véase SMEA-MITI, *Outline of the Small and Medium Enterprise Policies of the Japanese Government*, marzo de 1990.

- Promoción de la subcontratación
- Internacionalización

B. Medidas para fortalecer la infraestructura administrativa

- Apoyo financiero a las PMI
- Suplementos crediticios
- Reducciones tributarias
- Fomento de cooperativas
- Entrenamiento de personal
- Desarrollo de sistemas de información
- Fomento de desarrollo tecnológico
- Prevención de quiebras
- Apoyo para obtener oportunidad de negocios con las entidades gubernamentales

En el modelo japonés el punto clave para la innovación tecnológica está en la subcontratación. A partir de ésta se genera un proceso de simbiosis tecnológica entre la empresa grande y la pequeña, pues la primera proporciona patrones y troqueles industriales a la segunda, que los rediseña y mejora; se crea así un auge de innovaciones mutuamente benéficas.

En Italia el proceso de innovación es diferente. En los años sesenta se produjo un movimiento huelguístico al que los empresarios respondieron con un proceso de descentralización, creándose talleres de baja calidad y empresas con tecnología rudimentaria que compitieron a base de reducir precios.⁸ Sin embargo, este grupo de talleres empezó a innovar y se formaron redes de pequeñas empresas que aprovecharon la oferta de mano de obra local, la capacidad de ahorro y las destrezas empresariales heredadas de la época preindustrial. No hubo ningún apoyo público especial, salvo en las áreas subdesarrolladas del sur. Sin embargo, en el proceso fueron cruciales la homogeneidad social y cultural y la organización de apoyo en torno a los municipios, lo que permitió crear un sistema de ahorro cooperativo que financió a las PMI.

Si se comparan ambos modelos se observa que el japonés es un sistema de promoción centralizado en la gran empresa, mientras que el italiano es uno descentralizado, producto de una larga herencia cultural de innovación que, al rescatarse en la formación industrial, permitió el surgimiento de pequeñas y medianas empresas de alto contenido tecnológico. Ambos ejemplos han servido para moldear la política económica en varios países en desarrollo, que en algunos casos han permitido avances como los que se describen en el siguiente apartado.

Casos exitosos en los países en desarrollo*Taiwan*

Entre los países que han promovido con más éxito la participación de las PMI en el desarrollo empresarial se encuentra Taiwan. El aporte de estas empresas a la generación de valor agregado en el sector industrial se ha elevado en forma consistente en los últimos 20 años, de alrededor de 27% en 1971 a 48% en

8. Véase H. Schmitz, *op. cit.*, p. 260.

1984. De igual forma, la proporción de establecimientos pequeños y medianos se elevó de 95% del total en 1971 a 99% en 1984. En este año la PMI absorbió 56.1% del empleo total y 62% del industrial. Si se analiza el peso específico de este tipo de empresas por ramas industriales se observa que en todos los casos es superior a 90% del total de establecimientos, con el porcentaje más bajo en la industria del petróleo y el carbón (92) y el más alto en la de productos metálicos (99.7).⁹

¿Cómo se logró ese desarrollo de la PMI en los últimos años?¹⁰ Para explicarlo es necesario dar antecedentes sobre el desarrollo empresarial en Taiwan. Después de la revolución china un grupo importante de empresarios emigró a la isla y ello permitió que de 1950 a 1970 se diera una expansión basada en la gran empresa (estatal, nacional y extranjera), por lo que al principio de los setenta su peso era mayor que en otros países en desarrollo. La gran empresa (la que tiene más de 500 trabajadores) absorbía 56.4% del valor agregado, frente a 36.6% en Brasil y 25.7% en Perú. Esta concentración fue alentada por las autoridades, con la perspectiva de que en las primeras fases del desarrollo industrial en los países de capitalismo tardío se requerían empresas grandes, capaces de enfrentar los rezagos productivos mediante economías de escala (como en el caso del procesamiento textil de fibras de algodón, de empresas relacionadas con el desarrollo de la infraestructura y de las empresas de la industria militar que requieren de economías de escala para operar eficientemente). Esta base empresarial permitió alcanzar en el período 1950-1970 un crecimiento promedio de casi 9% anual. Sin embargo, este modelo entró en crisis en los setenta al terminarse las relaciones diplomáticas de Taiwan con Japón y Estados Unidos.

Estos acontecimientos precipitaron el cambio estructural en la economía de Taiwan, pues fue preciso buscar una menor dependencia del exterior para mantener el crecimiento. Para ello el Gobierno propició las inversiones en maquinaria pesada y en ramas estratégicas donde se podían realizar innovaciones tecnológicas con ventaja comparativa, como en el caso del plástico. Aunque se mantuvo el sesgo en favor de la gran empresa, gran número de pequeñas y medianas empezaron a desarrollarse como parte de los grupos industriales, los cuales tendieron a estar más diversificados y menos concentrados que en otros países de Asia, como Corea.

Esta interrelación de la gran empresa y las PMI se dio por varios factores. El primero se derivó de que, como en todos los países en desarrollo, al sistema financiero tradicional no le gusta comprometerse en el crédito a los pequeños empresarios, lo que obliga a buscar mecanismos alternativos de financiamiento. En un modelo de subcontratación la gran empresa se puede convertir en pieza clave de este financiamiento. A lo anterior se suma la transferencia de tecnología que por diversos medios realizan las grandes empresas a las menores. Uno de ellos es la renuncia de fun-

cionarios para establecer su propia empresa aprovechando el *know-how* que adquirieron gracias al entrenamiento recibido en la gran empresa. Otro mecanismo de transferencia fue la decisión explícita del Gobierno de obligar a la gran empresa transnacional a que subcontrate internamente con el fin de que ésta incrementara sus compras en el país, lo que se logró con éxito, pues de 1972 a 1985 el contenido de compras internas de las empresas transnacionales se elevó de 36 a 50 por ciento.

De esta forma, la subcontratación permitió desarrollar un núcleo de empresas pequeñas y medianas con capacidad de innovación tecnológica. Con ello se dio lugar a lo que Piore y Sabel¹¹ denominan la "especialización flexible", que permite a estas empresas mantener bajos costos de transacción mediante programas de subcontratación con empresas de baja capitalización, en donde se puede decir que el capital es sumamente maleable. A lo anterior se suma el mantenimiento de inventarios reducidos para lograr cambios de línea de producción.

Entre otros factores que explican la expansión de las empresas pequeñas y medianas se encuentra la tradición cultural china que ha favorecido la dispersión y la regionalización. De esta forma, están descentralizadas regionalmente en toda la isla, en vez de concentrarse únicamente en Taipei. Además, la empresa taiwanesa está presente en todos los segmentos de la producción, con un amplio espacio dentro de la industria moderna, por lo que puede desarrollar su propia tecnología, y por ello es uno de los pilares de la dinámica económica.

Corea

En el caso de Corea del Sur las empresas pequeñas y medianas han tenido un bajo peso en la actividad económica por la concentración derivada de los chaebol, en donde sólo diez grupos industriales aportaban alrededor de 60% del PIB, en tanto en México este porcentaje es sólo de 14.7 y en Brasil de 10.5.¹² La pequeña empresa coreana ha seguido la especialización de los grandes consorcios, mediante la subcontratación alentada por medio de una ley de promoción de la subcontratación de la pequeña y mediana empresas. Ésta busca la especialización con el fin de lograr la acumulación de tecnología que permita elevar la productividad.¹³ Antes de 1970, el peso de la subcontratación era bajo, pero la presión social por una transición hacia la democracia provocó que las fuerzas corporativas aplicaran en los ochenta una estrategia de desarrollo de la PMI. Como resultado, el valor agregado de estas empresas en el producto manufacturero se elevó de 32% en 1975 a 39% en 1986¹⁴ (véase el cuadro 1).

11. M. Piore y C. Sabel C., *The Second Industrial Divide. Possibilities for Prosperity*, Basic Books, Nueva York, 1984.

12. Véase G. Gereffi, "Big Business and the State", en G. Gereffi y D.L. Wyman (eds.), *Manufacturing Miracles, Paths of Industrialization in Latin America and East Asia*.

13. Véase D. Soo Han, "Korea's Promotion Policies for Small and Medium Industry", ponencia presentada en el Policy Forum on "Private-Public Interaction Toward Economic Development", realizado en Seúl del 10 al 17 de abril de 1959 por el Korea Development Institute.

14. A. Amsden, *Asia's Next Giant, South Korea and Late Industrialization*, Oxford University Press, 1989.

9. Véase H. Wu y C. Tei-Chen, "Small and Medium Enterprises and Economic Development in Taiwan", en *Conference on Economic Development in the Republic of China on Taiwan* (22 a 27 de julio de 1987), Chung-Hua Institution for Economic Research.

10. Véanse A. Amsden, "The State and Taiwan's Economic Development", en P. Evans, D. Rueschmeyer y T. Skocopol (eds.), *Bringing the State Back In*, Cambridge, 1985; A. Amsden, "Big Business and Urban Congestion in Taiwan: The Origins of Small Enterprise and Regionally Decentralized Industry Respectively", en *World Development*, vol. 19, núm. 9, septiembre de 1991, pp. 1121-1135.

CUADRO 1

Corea: participación de la PMI en las manufacturas (Porcentaje del total)

	1975	1980	1986
Establecimientos	96.2	96.6	97.3
Empleo	45.7	49.6	57.6
Producción bruta	30.7	31.9	37.8
Valor agregado	31.7	35.2	39.0

Nota: Las PMI incluyen en este caso empresas de 5 a 300 trabajadores.

Al igual que en el caso de Taiwan, la activa política económica es un elemento fundamental del desarrollo de la PMI. En 1986 se decretó una ley de promoción para el inicio de negocios pequeños y medianos. Destacan tres puntos básicos:

a) Apoyo tributario a las PMI recién establecidas en áreas rurales y en las industrias intensivas en tecnología. Se les exenta del impuesto al ingreso durante los tres primeros años, y en los dos siguientes se les reduce 50%. También en los dos primeros años se les otorga una reducción de 50% en los impuestos al registro y de adquisiciones. Finalmente, se les disminuye 50% el impuesto a la propiedad, por cinco años desde la fecha de apertura del negocio.

b) Establecimiento de un fondo de capital de riesgo para estimular el inicio de operaciones de las PMI.

c) Drástica reducción de los trámites para iniciar un nuevo negocio.

Adicionalmente, estas empresas cuentan con mecanismos de apoyo financiero de diferentes fuentes, como se muestra en la gráfica 4. En Corea, el apoyo financiero se inscribe en un marco formal, en tanto que en Taiwan buena parte proviene de fuentes informales.

GRÁFICA 4

Corea: mecanismos de apoyo financiero a la pequeña y mediana empresas



Es importante considerar que en los dos modelos descritos la profundización industrial se dio a partir de la gran empresa, situación que se ha podido revertir en las últimas dos décadas, por

la decisión, desde arriba, de promover una política de apoyo a las empresas pequeñas y medianas.

Tailandia

El de Tailandia es otro caso en que las pequeñas y medianas empresas han logrado insertarse con éxito en una nueva dinámica tecnológica que le ha permitido al país alcanzar una alta tasa de crecimiento económico. A diferencia de los casos anteriores, el predominio de la PMI se da no sólo en el número de establecimientos sino también en la generación de empleos. Es un caso sui géneris, pues el desarrollo de este tipo de industria se ha basado en la subcontratación externa. Es decir, no es la gran empresa nacional o transnacional instalada en Tailandia la que define el patrón de la demanda; es la que proviene del exterior la que alienta la producción de la PMI. En este fenómeno fue grande la influencia de la guerra de Vietnam, que favoreció la demanda de productos de Tailandia para abastecer al ejército estadounidense. Otro elemento clave en el fuerte desarrollo industrial de los setenta y los ochenta fue la relocalización de instalaciones industriales de Japón y Taiwan que en los últimos años ochenta se convirtieron en los principales inversionistas.¹⁵ Como efecto de estos nuevos capitales, las PMI cambiaron su especialización productiva, que de concentrarse en la industria alimentaria y del vestido, aumentó su participación en productos metálicos, maquinaria y componentes e industria de la computación, dando un salto tecnológico que alentó un mayor desarrollo de las PMI. Este salto provino más de la reorganización industrial inducida por la relocalización de plantas industriales de empresas transnacionales, que de una decisión de política económica, puesto que el marco de promoción gubernamental fue muy débil.

Hong Kong

A diferencia de los otros países, en Hong Kong la producción se concentró en ciertas ramas industriales intensivas en mano de obra, como textiles, vestido, flores de plástico, juguetes, productos electrónicos y relojes de pulso. La especialización y el desarrollo de la subcontratación han sido elementos centrales para la proliferación de pequeñas empresas.¹⁶ En términos del salto tecnológico es interesante subrayar que la especialización en bienes intensivos en mano de obra tuvo una característica especial: atender mercados singulares que requieren diseños únicos que compitan en el mercado internacional. En este sentido Hong Kong indujo un brinco tecnológico basado en ramas tradicionales, como la industria del vestido.

Una reflexión importante en este caso es que Hong Kong pudo iniciar un proceso de innovación tecnológica a partir de la industria maquiladora, lo que no ha sido posible en otros países en desarrollo. A lo anterior se suma que la innovación se ha dado en las ramas tradicionales a fin de aprovechar las ventajas de la organización popular para inducir el cambio; esto es un punto importante que el mundo en desarrollo debe tomar en cuenta.

15. Véase ISEAS, *Southeast Asian Affairs 1989*.

16. Victor Shuen Sit Fung y Siu Wong Lun, *Changes in the Industrial Structure and the Role of Small and Medium Industries in Asian Countries: The Case of Hong Kong*, Institute of Developing Economies, febrero de 1988.

CUADRO 2

Hong Kong: producción manufacturera en 1985 (Porcentaje del total)

	Pequeñas ¹	Pequeñas/ medianas ²	Grandes/ medianas ³	Grandes ⁴
Empleo	43.0	30.4	13.9	12.7
Producción	32.6	32.8	17.0	17.6
Valor agregado	33.0	30.2	16.0	19.9

1. Hasta 49 personas.
2. De 50 a 199.
3. De 200 a 499.
4. Más de 500.

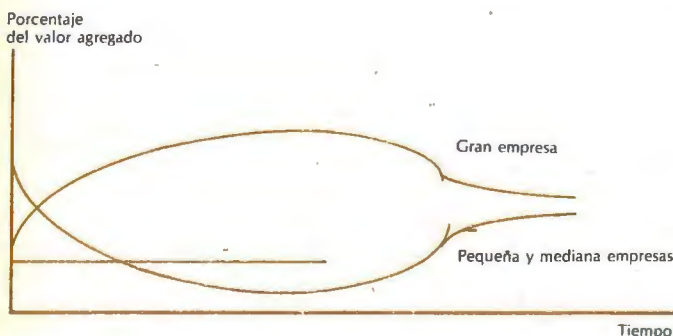
¿Qué lecciones se pueden extraer?

Es posible estructurar estrategias para impulsar el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas y a la vez generar procesos endógenos de innovación tecnológica. En los países en desarrollo estudiados, este último proceso estuvo ligado directamente a la subcontratación más que a modelos descentralizadores. En este caso la concentración inicial permitió inducir posteriormente la descentralización productiva. En esta última fase —“la de la reducción de la concentración”— dichas economías alcanzaron un mayor crecimiento gracias a la mayor innovación tecnológica. Esto rompió con el patrón tradicional de crecimiento industrial, que supone que la concentración aumenta con el tiempo. En los casos vistos se revirtió el proceso al iniciarse una etapa de convivencia innovadora entre la pequeña y la gran empresas, lo que alentó el crecimiento global de la economía (véase la gráfica 5).

Mediante la descentralización productiva estos países han entrado a lo que se podría denominar “especialización flexible”, útil para que las grandes empresas mantengan su competitividad internacional al reducir el tamaño de sus plantas y generar procesos de subcontratación de primero, segundo y tercer niveles, a fin de enfrentar los cambios en la demanda. La causa de esta orientación estriba en que normalmente las grandes empresas tie-

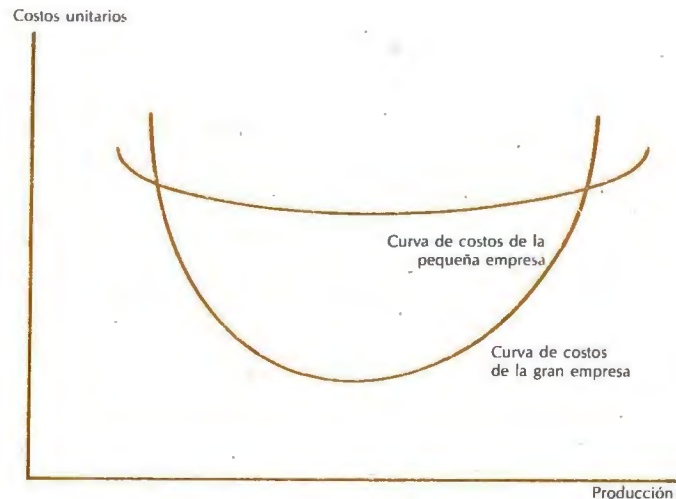
GRÁFICA 5

Desarrollo industrial en el tiempo y participación de las empresas pequeñas y medianas



GRÁFICA 6

Costos diferenciales y especialización flexible



nen una curva de costos en forma de U pronunciada, lo que las lleva a optimizar su producción mediante economías de escala. Sin embargo, una vez que llegan al punto óptimo de producción difícilmente pueden reducirla porque sus costos se elevan de manera considerable y generan pérdidas, tal como se observa en la gráfica 6. En cambio, en las empresas pequeñas dicha curva no es tan pronunciada, lo que les permite reducir su producción sin elevar mucho sus costos.¹⁷ Por ello, en su búsqueda de una combinación óptima de producción, la gran empresa mantiene grandes plantas para los procesos indivisibles que requieren de economías de escala, y subroga el resto a empresas medianas, pequeñas y micro, lo que da origen a un nuevo perfil de producción industrial más eficiente por la vía de la especialización flexible.

Así, se puede afirmar que a finales del siglo no existe un patrón homogéneo de organización industrial; por el contrario, la especialización flexible abre el camino a la convivencia de varios modelos de organización. Esto da mayores opciones a los países en desarrollo en su búsqueda de un mosaico empresarial más amplio. Al respecto, resulta muy ilustrativo el caso de Taiwan, que logró consolidar un núcleo de pequeñas y medianas empresas modernas a partir de formas de subcontratación que se convirtieron en eje de crecimiento, lo que generó mayores empleos y una distribución del ingreso. De esta forma, la organización industrial no sólo define el perfil de competitividad internacional; también incide en el bienestar social, puesto que finalmente acaba constituyendo el circuito del ingreso y la forma en que se distribuye. En este sentido, los responsables de la política industrial y de desarrollo tecnológico en los países en desarrollo deben buscar que la organización industrial que se seleccione para promover la micro, pequeña y mediana empresas no sólo garantice el crecimiento de este tipo de formaciones empresariales, sino también su desarrollo tecnológico. Esta selección determinará también el grado de bienestar global de las economías. □

17. Un tratamiento más amplio al respecto se encuentra en C. Pratten, *The Competitiveness of Small Firms*, Cambridge University Press, 1991.