

# La pequeña empresa como sujeto de estudio: Consideraciones teóricas, metodológicas y prácticas

---

Tirso Suárez-Núñez\*



## RESUMEN

Hoy en día nadie pone en duda la importancia económica y social de la pequeña empresa, sin embargo el que sea un tipo de empresa diferente a la grande y que tenga bondades que vale la pena conservar, es algo que no es fácilmente aceptado por lo que implica para la teoría y práctica en la economía y la gestión de empresas, sesgada en su mayor parte hacia la gran empresa. Intentando contribuir al debate que ha surgido sobre el tema, este trabajo, a partir de reconocer la especificidad en formas y estilos de gestión de la pequeña empresa, inicia proponiendo fórmulas para su definición cualitativa indicando al mismo tiempo la diversidad de tipos de pequeña empresa que han surgido a la fecha. Introduce la discusión de qué hacer con la pequeña empresa: si impulsar su crecimiento y por tanto que deje de ser pequeña, o buscar su fortalecimiento conservando su forma y dimensión.

Se culmina señalando las opciones metodológicas para el estudio de la pequeña empresa, así como los instrumentos más adecuados y sus consecuencias prácticas, buscando con ello conciliar una investigación de calidad con el logro de una vinculación efectiva de la universidad con las pequeñas empresas.

---

\*Profesor-investigador Universidad Autónoma de Yucatán. [snunez@tunku.uady.mx](mailto:snunez@tunku.uady.mx) y [tsuarez@prodigy.net.mx](mailto:tsuarez@prodigy.net.mx)

## ABSTRACT

Nowadays, no person doubts about Small Firm's economic and social relevance. However, as different as it is from large enterprise and worthed assets as it has to keep, there is something not so easy to be accepted for whatever it means to economic and management theory and practice, as biased it is to big enterprise.

This paper's intent is to contribute to such debate as it recognizes management form and style specificities to Small Firm.

It proposes formules to a qualitative definition and signals a diversity on Small Enterprise types to date. Introduces a discuccion about if impulse or strength it to keep or change its forms and dimensions.

It also signals methodical options to Small firm study and most fitted instruments to practical consequences, as an intent to concile quality researching as a goal to link University to Small Firms.

---

Palabras clave: Pequeña empresa, teoría, metodología  
Keywords: Small firm, theory, methodology

## LA PEQUEÑA EMPRESA COMO SUJETO DE ESTUDIO:

### Consideraciones teóricas, metodológicas y prácticas.

La importancia de la pequeña empresa (PE de aquí en adelante) en las economías de muchos países ha quedado evidenciado por varios indicadores, en cuanto a población: el 90% de las empresas son de una dimensión reducida; en materia de empleos: el 50 % de los empleos son proporcionados por la PE; y en cuanto a dinamismo: la elevada tasa de creación neta de pequeñas empresas se encarga de mantener prácticamente invariables las dos primeras magnitudes incluso en épocas de crisis.

Sin embargo, el reconocimiento de los rasgos específicos que caracterizan la organización y gestión de la PE ha sido lento y complejo. Por ejemplo, que son más innovadoras y flexibles, que proporcionan mejores empleos y mayores oportunidades de desarrollo o que son más “inteligentes”, todo ello con respecto a las grandes, son magnitudes de orden cualitativo, difíciles de comprobar, y por ello, aún están en discusión.

Sobre esto, dos posiciones sostienen el debate: una de ellas parte de que las empresas pequeñas son empresas sub-desarrolladas cuyo progreso se enfrenta a un problema de índole pedagógico, es decir, cómo transmitir el moderno conocimiento acerca de la economía, organización y gestión a dirigentes de pequeñas empresas que por su escasa formación suponen tienen problemas para asimilarlo. Según el otro grupo, la PE posee especificidades y complejidades que las vuelven cualitativamente diferentes del caso de las

grandes empresas. Ello necesariamente obliga a repensar los modelos teóricos, los métodos de investigación y las formas de intervención, evidentemente concebidos en función de empresas de mayor tamaño (Aldrich, 1999).

Buscando contribuir al debate, este trabajo tiene como propósito presentar algunas reflexiones sobre el estudio de la organización y gestión de la PE, en sus aspectos teóricos, metodológicos y prácticos y con ello promover la investigación, enseñanza y aplicación de modelos apropiados, buscando con ello contribuir a la modernización y fortalecimiento de este importante grupo de empresas cuyo desarrollo se considera crucial para la economía de cualquier país.

### CUESTIONES TEÓRICAS

El concepto de PE se deriva de clasificar a las organizaciones mercantiles en función a su tamaño porque se considera que esta característica tiene efectos muy importantes sobre las otras dimensiones de la empresa, pero en su aplicación surge un problema: ¿Qué indicador de tamaño usar y cual es el límite entre lo pequeño y lo grande? Hasta ahora los indicadores de tamaño comúnmente usados son el número de trabajadores y el monto de las ventas o de activos, pero no hay acuerdo en lo que se considera los límites entre la pequeña y gran empresa, prácticamente cada país tiene su propia definición de lo que es pequeña y gran empresa, incluso en un mismo país las definiciones de pequeña, mediana y grande varían según el sector. En México, por ejemplo, la clasificación oficial por tamaño de empresas es como se muestra en el cuadro siguiente:

**Cuadro 1**

ESTRATIFICACION DE EMPRESAS, PUBLICADA EN EL DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION 1999			
30 DE MARZO DE 1999		SECTOR	
CLASIFICACION POR NUMERO DE EMPLEADOS			
TAMAÑO	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS
<b>MICROEMPRESA</b>	0-30	0-5	0-20
<b>PEQUEÑA EMPRESA</b>	31-100	6-20	21-50
<b>MEDIANA EMPRESA</b>	101-500	21-100	51-100
<b>GRAN EMPRESA</b>	501 EN ADELANTE	101 EN ADELANTE	101 EN ADELANTE

VEASE ANEXO D

Fuente: Censos Económicos de 1999, INEGI.

Mientras tanto en Brasil, la clasificación del Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas (SEBRAE) es como se muestra en el cuadro siguiente:

**Cuadro 2**

Clasificación de tamaño de empresa por número de empleados, de acuerdo con el sector de actividad (criterio SEBRAE)				
Tamaño	Industria	Construcción civil	Comercio	Servicios
Micro	0 a 19	0 a 19	0 a 9	0 a 9
Pequeña	20 a 99	20 a 99	10 a 49	10 a 49
Mediana	100 a 449	100 a 499	50 a 99	50 a 99
Grande	500 o más	501 o más	100 o más	101 o más

Fuente: Bacic, M.; AF Souza, M.C. 2002

Finalmente en Argentina se considera microempresa aquella que emplea hasta cinco personas, pequeña y mediana hasta 100 personas para comercio y servicios y entre 6 y 150 para manufacturas (Kantis, H.; Gatto, F.; Angelli, P.J.; 2002)

Frente a las discrepancias cuantitativas no hay una solución al problema del tamaño de la empresa y sus límites (Robertson y Monkhouse, 1994), lo cual lleva a ciertos

autores a proponer definiciones multicriterio como la de Julien (1998) que consiste en definir lo siguiente:

- 1) Tamaño, medido por número de trabajadores en una escala que va de más de 1 hasta más de 500.
- 2) Tipo de sector o industria, que va de maduro con productos estándares hasta moderno con productos innovadores.
- 3) Tipo de mercado, que va desde mercado local y protegido hasta internacional y abierto.
- 4) Poder al interior, que va desde la centralización hasta la descentralización en varios niveles.
- 5) Dependencia, que va desde la alta independencia hasta la dependencia total de la firma como satélite o filial.
- 6) Estrategia, que va desde la intuitiva y de bajo riesgo hasta la estrategia formalizada y de elevado riesgo.
- 7) Tecnología, que va desde la madura, poco innovadora o de surgimiento espontáneo o de mejora gradual, hasta la "high technology", la radical etcétera.

En función a lo anterior, las pequeñas empresas tenderán hacia el lado izquierdo del continuo y las grandes se inclinarán hacia el lado derecho.

Sin embargo, como apunta Penrose (1995) los intentos por definir la PE debe estar guiada por el supuesto de que ella es radicalmente diferente de la grande, en consecuencia una buena definición debe ser capaz de capturar esta diferencia y en cuanto a organización y gestión es Torres (1999) quien mejor capta la esencia de la gestión de la PE cuando llama la atención a lo denomina la gestión por proximidad, es decir, la escasa distancia física o emotiva que separa al que dirige y toma las decisiones, de las personas bajo su dirección, al respecto existen las siguientes clases de proximidad:

**La proximidad jerárquica y física:** se trata de una característica central de la gestión de la PE que proviene del tamaño del grupo humano en cuestión, y del hecho de que directivos y trabajadores compartan el mismo lugar físico de trabajo.

**La proximidad funcional:** la gestión de la PE difícilmente puede ser dividida y abordada por funciones como ventas producción, finanzas, etcétera. Los problemas se abordan de una manera integral, pues las especialidades o funciones están imbricadas.

**La proximidad informacional:** la preferencia por los sistemas de información informales, suaves y directos son una constante en la gestión de la PE.

**La proximidad temporal:** el horizonte temporal de la PE es el corto plazo y por ello los comportamientos estratégicos son más reactivos que anticipativos.

**La proximidad del capital:** Los capitales normalmente provienen de los fondos personales del dirigente propietario en el momento de crear la empresa, y posteriormente de la familia o los amigos.

**La proximidad de la clientela y del territorio:** normalmente las operaciones mercantiles de la PE se realizan a una escala local o cuando mucho regional, pues la proximidad permite al dirigente tejer relaciones personalizadas con sus clientes y proveedores; de allí que se prefiera el término clientela y no-mercado para describir sus relaciones de intercambio comercial.

Y así sucesivamente se pueden enumerar otras definiciones cualitativas muy completas que cuando se enfrentan a la necesidad de aplicarlas plantean el regreso a los criterios cuantitativos. Una forma más sencilla y cualitativa para clasificar a la PE es la del Comité Bolton de Gran Bretaña (Curran y Blackburn; 2001) que consiste en

lo siguientes criterios:

1. En términos económicos, posee una parte relativamente pequeña de su mercado.
2. En términos de control de la propiedad, esta dirigida por sus propietarios de una manera personalizada, es decir, sin la mediación de profesionales.
3. Es independiente en el sentido de que no forma parte de un consorcio, de manera que los propietarios son completamente responsables de su desarrollo.

Muy similar a la anterior definición es la que postula Bridge, O'Neill, & Cromie (1998) para quienes una PE es aquella que cumple con al menos dos de las siguientes cuatro características:

- 1) La dirección de la empresa es independiente y los directivos son los propietarios.
- 2) El capital y propiedad son suministrados por un individuo o un pequeño grupo.
- 3) Las áreas de operación son principalmente locales y los trabajadores y los propietarios viven en la misma región, sin embargo el mercado que atienden no necesariamente es local.
- 4) El tamaño relativo de la empresa dentro de la industria es pequeño comparado con la unidad mas grande del sector. La comparación puede ser en términos de volumen de ventas, numero de empleados u otras medidas significativas.

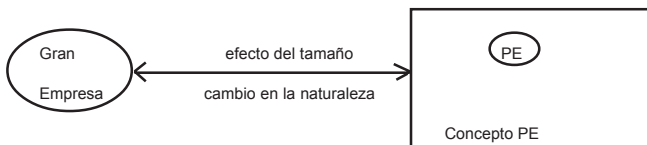
Para autores como Bianchi, P., & Miller, L., (1999) y Julien (1998) la esencia de la pequeñez se manifiesta en:

- b)** la flexibilidad de la estructura,
- c)** la centralización del poder en el directivo, y
- d)** la dependencia extrema frente al medio ambiente

indicando de paso, que tales rasgos estructurales son la fuerza y la debilidad de la PE, fuerza porque le facilitan la innovación y una ágil respuesta a los cambios y debilidad porque su trayectoria depende las decisiones de una sola persona.

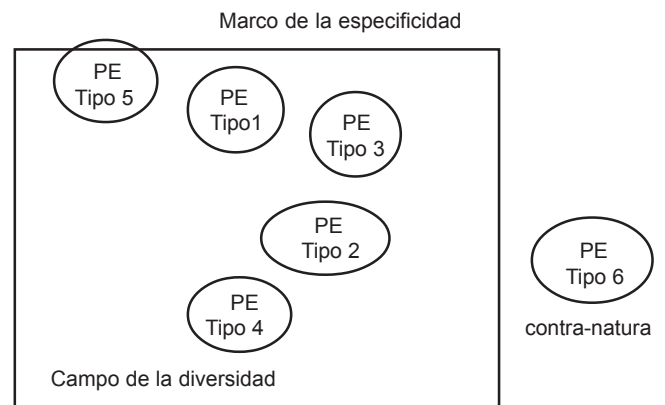
Por las reflexiones anteriores parece claro que se ha pasado de una definición de la PE como una empresa grande en ciernes, hacia una consideración de que la PE es un tipo específico de empresa, diferente de la grande como se muestra en la figura siguiente:

**Figura 1.** La especificidad de la PE



Más adelante, con el surgimiento de diversos tipos de PE ha sido necesario ampliar el marco conceptual para dar cabida a estos nuevos tipos como serían las empresas pequeñas descentralizadas, las empresas pequeñas con una posición hegemónica en el mercado, los grupos de pequeñas empresas, las empresas en red e incluso la empresa pequeña franquiciada, estos nuevos tipos representan variaciones en la proximidad, flexibilidad, centralización, y dependencia que caracterizan a la PE típica. La diversidad de pequeñas empresas lleva a la necesidad de definir un marco de especificidad que señale las fronteras y ayude a distinguir lo que es y lo que no es PE, como se aprecia en la figura siguiente:

**Figura 2.** La Diversidad de pequeñas empresas



Fuente: Torrés, 1998.

PE tipo 1: pequeña empresa con autoridad y poder descentralizado.

PE tipo 2: pequeña empresa composición hegemónica en el mercado.

PE tipo 3: pequeña empresa trabajando en red

PE tipo 4: pequeña empresa integrante de un grupo de PE (hipogrupo)

PE tipo 5: pequeña empresa como modo de empleo (micro)

PE tipo 6: pequeña empresa franquiciada.

Un caso límite de PE que hay que manejar con cuidado es el de la micro-empresa, la imprecisión de los censos las toman como unidades económicas cuando son mas bien auto-empleos o familias que trabajan, es decir muchas de ellas no son empresas en el sentido convencional del término y sus formas de gestión son patrimoniales más que racionales, de esta manera los marcos explicativos más adecuados para la micro empresa son la sociología y la antropología, difícilmente la economía y la teoría de la

organización por el estado de su desarrollo actual pueden aportar mucho para su explicación y comprensión.

Otro caso límite de PE es la empresa que pertenece a una red de empresas y por ello el directivo ve disminuido su autonomía y flexibilidad, el caso extremo o contranatura, es la empresa franquiciada porque no obstante su dimensión reducida, prácticamente no conserva lo que se considera la esencia de la PE, es decir, autonomía, flexibilidad, independencia, etc.

Vale la pena en este punto referirse a la empresa familiar un término que últimamente se ha venido difundiendo como sinónimo de PE. El concepto empresa familiar surge de clasificar y estudiar las empresas privilegiando el control sobre la propiedad y las decisiones, por ende una empresa familiar es aquella cuya propiedad se concentra en los miembros de una familia, quienes la operan o controlan para beneficio actual y futuro de al menos un miembro de la misma familia. En la empresa familiar, adicionalmente, una importante proporción de los puestos directivos son ocupados por personas que provienen de la misma familia (Bridge, O'Neill, & Cromie, 1998, 129-130).

Como la empresa familiar no implica una forma particular de estructura legal, como SA o Soc. Coop., su condición es difícil de captar, se cree que la mayor parte de las empresas pequeñas son familiares, pero no todas las familiares son pequeñas, quizás su identificación es más fácil a partir de lo opuesto a la empresa familiar que es la empresa profesional. Pero lo más importante es concretar los temas que valen la pena estudiar cuando se clasifica la empresa como familiar, esto es: la sucesión y la transmisión de la propiedad, el familismo, la centralización, etc.

Un último punto en esta sección se refiere a ¿Qué hacer con la empresa pequeña? la respuesta es muy importante tanto para el ámbito académico como para el diseño de las políticas públicas, al respecto algunos teóricos piensan que la empresa grande por diseño es más eficiente que la pequeña, por lo tanto hay que pugnar para que las empresas pequeñas dejen de serlo (Williamson, 1989). Otros señalan que la nueva tecnología nulifica las economías de escala como ventaja a favor de las grandes, la proliferación de las pequeñas es la mejor prueba de ello (Piore, 1990);

Un tercer grupo de autores señala que las ventajas de las pequeñas empresas no son tanto económicas sino políticas y sociales sobre todo si se agrupan y forman redes que propician la confianza entre propietarios y empleados y entre los propietarios de las empresas asociadas; y adicionalmente, se incrementa con ello la integración de la industria y el desarrollo regional debido a que la red disuelve y no reproduce los cuatro jinetes de la burocracia: centralización, jerarquía, formalización y estandarización e impulsa la mejor distribución de la riqueza y una fuerte asociación y compromiso con las instituciones locales (Perrow, 1992).

La polémica sobre este punto es aún incipiente y es muy importante para muchos países como el nuestro pobladas de empresas pequeñas constituidas como modos de empleo y defensa de las tradiciones, las cuales por si solas difícilmente pueden superar a la grande, sin embargo asociadas con otras empresas representan una opción económica, menores riesgos políticos y mayores posibilidades de lograr un desarrollo regional equilibrado, en todo caso buscar su desarrollo competitivo es una salida al dilema.

## CUESTIONES METODOLÓGICAS

Este tema se refiere a qué instrumentos usar para observar, medir y acopiar información relativa al comportamiento de la PE, sus estructuras, estrategias y procesos. El gran número de pequeñas empresas y su diversidad, la falta de registros escritos en el seno de las mismas, el escepticismo de sus directivos hacia la investigación académica y su consecuente resistencia a ser entrevistados o entrevistar a sus trabajadores, hacen que la tarea no sea cosa sencilla.

Una primera opción se deriva del deseo del investigador de lograr que los resultados del estudio tengan cierto grado de generalización estadística, en este caso es aconsejable conformar una muestra representativa por cuotas o clases de pequeñas empresas. La primera dificultad para lograr lo anterior radica en que no es fácil encontrar un listado actualizado de pequeñas empresas, con los elementos de información necesarios para la integración de la muestra representativa por cuotas.

No obstante, si el estudio se reduce a una región, entidad o sector, es probable que el obstáculo de la lista de empresas se subsane ya que es muy factible que a este nivel sí se pueda contar con el listado requerido. Por otra parte, los estudios que buscan cierto grado de generalización estadística tienen que ser extensivos y por ende el instrumento por excelencia es la encuesta por cuestionario, aquí el problema radica en la baja tasa de respuesta que generalmente logran, la cual en alguna medida se puede elevar si se usan los modernos medios electrónicos como Internet y correo electrónico y se complementan con presiones sutiles como recordatorios por teléfono.

La investigación extensiva mediante cuestionario es ideal cuando se busca encontrar respuestas a preguntas del

estilo ¿cuál fue el efecto de una baja del IVA en las operaciones de la PE? ¿Cómo percibe el directivo de la PE los incentivos fiscales a la exportación? Pero en otras ocasiones se pretende conocer y comprender los cambios en los procesos y las estructuras de las pequeñas empresas y ello amerita cierto grado de profundidad, por ejemplo: ¿Qué impacto tiene en su estrategia el encadenamiento de la pequeña a una empresa grande? ¿En que medida la certificación modifica la estructura organizacional de la PE? Tales preguntas requieren una observación detenida en el interior de la empresa para obtener una respuesta adecuada y por ello el estudio tiene que ser con base en estudios de caso.

Los estudios de caso cada vez tienen mayor aceptación como estrategias de investigación en ciencias sociales, están concebidos para el estudio de fenómenos contemporáneos en su contexto real y son apropiados cuando las fronteras entre el fenómeno y el contexto no son tan evidentes. Los estudios de caso se adaptan bien a situaciones en las que hay más variables de interés que datos, y para ello se apoyan en múltiples fuentes de evidencia, como las entrevistas, las encuestas y el análisis documental (Yin, 1994).

Por otra parte, una crítica muy usual que se plantea al método de casos concierne a su escasa capacidad de generalización científica. La respuesta que se da a tal crítica es que los estudios de caso, como los experimentos, son generalizables a las proposiciones teóricas y no a poblaciones o universos de cosas. El estudio de caso se hace para verificar la teoría, no para hacer generalización estadística y en general puede decirse que sus fortalezas superan sus debilidades (Chetty, 1996).



Por todo lo anterior, los estudios de caso se han vuelto una interesante opción para el estudio de la PE y normalmente se combinan con otras técnicas de investigación como son: la observación participante y la investigación-acción. En la observación participante, el investigador está inmerso en la empresa, algunas veces como empleado, lo que le da una posición privilegiada en cuanto a conocimiento al detalle del caso, pero también puede introducir sesgos en sus apreciaciones. La otra técnica es la investigación-acción, que se acerca mucho a la consultoría porque a partir de la resolución de un problema en la empresa se pretende al mismo tiempo hacer investigación, es decir encontrar una relación causal que pueda ser generalizable para otras empresas-casos.

En investigación-acción el investigador planea su intervención (la solución a un problema) y hace mediciones antes y después de la misma, para estar seguro de sus efectos. En la sección siguiente se abundará sobre la viabilidad práctica de los estudios de caso, la investigación-acción y la observación participante en el estudio de la PE.

## ASPECTOS PRÁCTICOS

Una de las mayores dificultades para el estudio de la PE se refiere a lograr el acceso a ella, existen tres razones (Curran y Blackburn; 2001):

- 1) Como antes se mencionó, generalmente no existen listados completos y actualizados de pequeñas empresas de los cuales se puedan derivar muestras representativas.
- 2) los directivos de las pequeñas empresas son gente muy ocupada y no siempre responden positivamente a las peticiones de entrevista que les hacen los investigadores.

- 3) los directivos de PE normalmente son escépticos respecto a la relevancia de la investigación, especialmente la académica.

Otro inconveniente se deriva del tema de la investigación, los directivos de las pequeñas empresas e incluso los de las grandes, son muy reacios a la investigación sobre temas financieros-contables, también rehuyen a los temas relativos al clima laboral, argumentando que las encuestas sobre satisfacción laboral despiertan en los trabajadores la expectativa de que los problemas van a resolverse.

Estos obstáculos hacen difícil la investigación en la PE y que la tasa de respuesta de cuestionarios sea muy baja o la participación de la empresa como caso de estudio sea escasa, lo que vuelve muy vulnerable la representatividad de los resultados de cualquier muestra.

Para hacer frente a estos obstáculos se tiene que hacer atractiva la investigación a la PE, la consultoría con el enfoque de investigación-acción es una alternativa viable para los centros universitarios, ya que permite lograr simultáneamente objetivos de investigación y de asesoría. Los estudios de caso con el enfoque de observación participante, es otra alternativa muy viable en los programas de posgrado en las que se requiere tesis como requisito de egreso, especialmente cuando los estudiantes son directivos de empresas que tienen acceso a la información de sus empresas, en este caso las tesis son planteadas como estudios de caso.

Otra alternativa más coercitiva para lograr el acceso a la PE para fines de estudio consiste en establecer como requisito para obtener un crédito o subsidio, el que la empresa solicitante tenga que someterse a un diagnóstico

en un centro de investigación o desarrollo previamente determinado; la acumulación de los diagnósticos bajo un método definido puede dar lugar a conocimientos válidos sobre la PE.

Seguramente en otras latitudes existen otras alternativas que logren lo mismo, es decir, el acercamiento y enriquecimiento mutuo de dos mundos vecinos y distantes: el académico y el empresarial.

24

## CONCLUSIONES

Afortunadamente, la percepción sobre el papel de la pequeña empresa en el desarrollo ha cambiado, ya no se considera síntoma de subdesarrollo, más aún, hoy muchos países saben la importancia que tiene la contribución de las pequeñas empresas a la economía y están conscientes que las grandes y establecidas ya no constituyen la fuente principal del crecimiento y desarrollo económico.

Paralelamente ha surgido una vigorosa corriente de autores que está tratando de demostrar que la PE es un tema de estudio por derecho propio cuya esencia y bondad radica en la gestión por proximidad y está haciendo esfuerzos por definirla de manera cualitativa evitando así las imprecisiones que surgen cuando se usan criterios cuantitativos como número de trabajadores o monto de las ventas, los cuales son más útiles como criterios para asignar recursos públicos más que para fines de investigación y estudio de la PE.

Definir la pequeña empresa en términos de sus rasgos

en materia de organización y gestión ha permitido también identificar la variedad de tipos de pequeñas empresas que han surgido y con ello la necesidad de delimitar un campo para dar cabida a sus distintas especies y en consecuencia marcar los límites a partir de los cuales la esencia se diluye, como en los casos de la micro-empresa y la empresa en red y en todo caso tener claro las fronteras con otras clasificaciones como la empresa familiar.

Un punto crucial se refiere a qué hacer con la empresa pequeña: impulsar su crecimiento para que deje de ser pequeña o buscar su desarrollo competitivo preservando su identidad. Para muchos países por razones económicas, sociales y políticas, la alternativa es impulsar el desarrollo competitivo de sus empresas pequeñas.

Desde la óptica metodológica si bien los métodos de encuesta son válidos, ante la heterogeneidad de las PE, los estudios de caso surgen como una verdadera opción para su estudio y desde el punto de vista práctico su combinación con la investigación-acción y la observación participante promete formas de vincular a la empresa con los Centros Universitarios y beneficios para la PE, contribuyendo así a disminuir la tradicional resistencia de sus directivos a ser sujetos de estudio, lo que a su vez permite ampliar el conocimiento que se tiene sobre ella logrando así un círculo virtuoso.

Pero romper la inercia de los empresarios y del gobierno para impulsar la investigación en pequeña empresa no es fácil, son pocos los ejemplos a imitar y son más los casos fallidos de los cuales tenemos que aprender.

## REFERENCIAS

- Aldrich, H., E. (1999). *Organizations Evolving*. London: Sage
- Bacic, M.; AF Souza, M.C. (2002) La dinámica empresarial y la importancia de las Mipymes en Brasil. en: Ruiz-Duran, C. *Desarrollo Empresarial en América Latina* (57-107). México, NAFI-UNAM.
- Bianchi, P., & Miller, L. (1999). *Innovación y Territorio, políticas para las pequeñas y medianas empresas*. México: Jus.
- Bridge, S., O'Neill, K., & Cromie, S. (1998). *Understanding Enterprise, Entrepreneurship and Small Business*. London: Macmillan.
- Curran, J., & Blackburn, R. (2001). *Researching the Small Enterprise*. United Kingdom: Sage.
- Chetty, S. (1996). The case study method for research in small-and medium-sized firms. *International Small Business Journal*, 15(1), 73-85.
- Julien, Pierre-André (1998) *The State of the Art in Small Business and Entrepreneurship*. Gran Bretaña: Ashgate.
- Kantis, H.; Gatto, F.; Angelli, P. J. (2002) Evaluación del sector de las pequeñas y medianas empresas en Argentina, en: Ruiz-Duran, C. *Desarrollo Empresarial en América Latina* (35-56). México, NAFI-UNAM.
- Penrose, Edith. (1995). *The theory of the growth of the firm* (Third). Great Britain: Oxford University Press.
- Perrow, C. (1992) *Small-Firm Networks*. en N. Nohria, R. Eccles, *Networks and Organizations* (445-470). Boston, Ma.: Harvard Business School Press.
- Piore, M. (1990). *Unites States of America*. en Sengerberger, W.; Loveman, G.; Piore, M., *The re-emergence of small enterprisess* (261-308). Geneva: International Institute for Labor Studies.
- Robertson, M., & Monkhouse, E. (1994). La promesa de las PYMES. en Clarke, T.; Monkhouse, E., *Replantearse la Empresa* (289-315). España: Folio.
- Torrés, O. (1999). *Les PME*. France: Flammarion.
- Torrés, O. (1998). *Vingt-cinq ans de Recherche en PME: une discipline entre courants et contre-courants*. In Torres, Olivier, *PME, de nouvelles approches* (17-53). Paris: Economica.
- Williamson, O. E. (1989). *Las instituciones económicas del capitalismo*. Mexico: Fondo de Cultura Económica.
- Yin, R. K. (1994). *Case Study Research, Design and Methods* (Applied Social Research Methods, 2nd). USA: Sage.