

Reconsideraciones de dos actores claves del desarrollo económico.

La pequeña empresa y el emprendedor

Raúl Conde Hernández *
Ma. Magdalena Saleme Aguilar**



RESUMEN

El presente trabajo plantea las razones teóricas y empíricas del renovado interés por el estudio de la pequeña empresa y el emprendedor en los últimos años. Enseguida, expone la necesidad de estudiar a la pequeña empresa en forma interdisciplinaria, dada su complejidad, y se subraya la noción de emprendedor y su función, como el objeto de estudio que da la base para el análisis interdisciplinario. Por último, presenta un conjunto de elementos que pueden orientar el desarrollo de líneas de investigación sobre pequeña empresa y emprendedor.

A manera de conclusiones se establece la necesidad de elaborar una teoría de la pequeña empresa que debe incluir, como elemento fundamental, el estudio del emprendedor ya que es éste quien define el comportamiento y el desarrollo de la pequeña empresa.

Respecto a la pequeña empresa, dado el alto grado de heterogeneidad que existe en este grupo de empresas, se sugiere que su estudio se realice considerando una subclasificación de pequeñas empresas utilizando criterios como los siguientes: sector económico en que están ubicadas, tecnología que utilizan, ámbito de mercado que atienden, región donde desarrollan su actividad. Esto permitirá establecer un ambiente más homogéneo en las investigaciones y por lo tanto hacer una generalización más aceptable de los resultados de las mismas.

* Profesor-Investigador del Departamento de Economía, UAM-Iztapalapa

** Profesora-Investigadora del Departamento de Producción Económica, UAM-Xochimilco.

ABSTRACT

This paper sets forth the empirical as well as theoretical justification for the recent interest in studying the small enterprise and its entrepreneur.

Due to its complexity it requires an interdisciplinary approach and the need to study the entrepreneur as the main actor in regard to the small enterprise.

Last but not least, we discuss a set of elements for developing research lines on these themes.

It is concluded that it is necessary to elaborate a General Theory of the Small Enterprise having the entrepreneur as the main actor defining the behaviour and development of the firm.

Due to the heterogeneity of these firms it is suggested to subclassify them along different criteria such as economic sector, type of technology used, market sector being served, geographic location, aiming to reach valid and general conclusions.

Palabras clave: Pequeña empresa, emprendedor
Key words: Small firm, entrepreneur

INTRODUCCIÓN

La importancia del papel que juegan las pequeñas empresas y su correlativo, el emprendedor, es hoy reconocida por investigadores de numerosas universidades y centros de investigación tanto en países en vías de desarrollo como en las economías más industrializadas. Al principio esta importancia tuvo que ver con la constatación, después de poco más de veinte años, del creciente peso económico de la pequeña empresa en las economías más desarrolladas en términos de su participación en el empleo, en el PIB e incluso en las exportaciones. Más adelante se reconoció el papel de las pequeñas empresas como un lugar privilegiado para el desarrollo de las capacidades innovadoras y la renovación de la planta productiva. Recientemente los empresarios de las pequeñas empresas son vistos como los actores que pueden jugar un papel fundamental en la renovación del tejido social regional y, a través de ello, del desarrollo regional.

Estas afirmaciones sobre la pequeña empresa se derivan básicamente de la experiencia de las economías más dinámicas en las dos últimas décadas como Japón, Alemania e Italia, pero también es el caso de economías como la inglesa y la estadounidense.

En cuanto a las economías en desarrollo, en particular la mexicana, el interés en las pequeñas empresas comienza a ser un tema dominante a inicios de la década de los años noventa. Este interés parecía provenir de la constatación de la resistencia de estas empresas frente a la situación económica crítica de esos años, y frente a los procesos de apertura económica, de los que se esperaban graves daños a la planta productiva, en especial al segmento de las Pymes. Sin embargo, si nos referimos al número de

establecimientos, esos daños fueron localizados y se manifestaron más bien en el incremento del peso de los estratos más frágiles de los distintos rangos de las Pymes. Esto dejaba pensar en una fortaleza inherente a ese tipo de empresas. De aquí se pensó que era posible que en México se pudiera tener experiencias exitosas de desarrollo de pequeñas empresas, al igual que en otras economías más industrializadas. La capacidad de sobrevivencia de esas empresas y un creciente consenso entre el empresariado, trabajadores y gobierno de una visión más pragmática en cuanto a las medidas neoliberales, propició nuevas políticas de apoyo al parque industrial y condujo al replanteamiento de una política industrial con estímulos para la pequeña y mediana empresa, dado su predominio en la planta industrial en cuanto al número de establecimientos. También se señalaba con insistencia que era la pequeña empresa la que contaba con mayor capacidad para absorber el desempleo creciente en comparación a las tendencias contrarias que en este terreno presentaban las grandes empresas. Por otro lado desde hacía una década se había desplegado un nuevo paradigma industrial de competitividad, el de la flexibilidad productiva y organizacional, característica que se ha atribuido a la pequeña empresa y que la convierte, al menos potencialmente, en el vector privilegiado de crecimiento industrial de las economías que cuentan en gran número con este tipo de empresas.

Hoy día el interés por la pequeña empresa ha dejado de tener un mero carácter coyuntural. Su importancia se manifiesta de varias maneras en el ámbito académico como un objeto de estudio relevante. La creación de varias revistas científicas especializadas sobre el tema; la oferta tanto de cursos universitarios sobre emprendedores como de

programas especiales dirigidos a empresarios de pequeña empresa; la organización de conferencias y congresos en años recientes como la Conferencia Anual del Babson College en Estados Unidos, la Semana de Pequeña Empresa en St. Gall, Suiza y el Congreso Internacional de Pequeña Empresa que organiza anualmente el Consejo Internacional de Pequeña Empresa en Londres, Inglaterra, son muestra del interés por estudiar a este grupo de empresas. El estudio de la pequeña empresa ha construido ya su espacio dentro de los grandes temas de estudio e investigación que abordan las disciplinas económico-administrativas

Es precisamente esta multiplicación de estudios sobre las Pymes lo que permite desarrollar el tema principal del presente artículo: analizar el carácter interdisciplinario de la problemática de la pequeña empresa, problemática que rebasa la esfera estricta de la economía o bien la de la administración tradicional. Con este análisis se busca demostrar que los elementos que conforman el enfoque interdisciplinario de la pequeña empresa encuentran necesariamente un espacio de convergencia en la noción de emprendedor

La argumentación de este trabajo se divide en cinco partes: En una primera se destacan los elementos que explican el renovado interés por el estudio de la pequeña empresa y el emprendedor, y como este interés encuentra sus primeras bases teóricas en el debate económico del primer tercio del siglo XX. En la segunda parte se exponen los aspectos que conforman la propuesta para un enfoque inter-disciplinario para el estudio de la pequeña empresa. En la tercera parte el análisis se centra en la construcción de la noción de emprendedor y de su función. En la cuarta sección destaca un conjunto de elementos que pueden

servir de marco general para desarrollar líneas de investigación sobre la pequeña empresa, en los que el hilo conductor es la noción de emprendedor y el emprendizaje (entrepreneurship). Las conclusiones conforman la última parte.

RAZONES DEL AUGE DEL INTERÉS EN EL ESTUDIO DE LA PEQUEÑA EMPRESA Y EL EMPRENDEDOR

1.- La pequeña empresa y la teoría económica

La investigación sobre pequeña empresa, en tanto objeto de estudio, es relativamente nueva y ha reclamado un espacio de análisis propio con un marco conceptual específico. Esta afirmación chocaría con la idea de que dentro del discurso de la economía la pequeña empresa parece haber estado siempre presente. Recordemos que la economía clásica se construye a partir del concepto de productores aislados que se socializan en el mercado, productores que uno podría suponer pequeños en tanto que ninguno es capaz de influir en los precios. Esta imagen, según cierta interpretación histórica, se correspondía con una realidad de la época de Adam Smith donde parecía que la teoría económica construía sus razonamientos y validaba sus predicciones presuponiendo la existencia de una miríada de pequeños productores. Los supuestos de la teoría y una cierta realidad histórica parecían coincidir, dándole a la teoría una gran solidez.

Sin embargo, cuando esa realidad cambia y la economía se ve dominada por los grandes monopolios y consorcios desde las postrimerías del siglo XIX augurando

la lenta desaparición de la pequeña empresa, la teoría tradicional se vio fuertemente cuestionada ya que parecía que los agentes económicos, las pequeñas empresas, “price-takers” que garantizaban la asignación óptima de los recursos perdían importancia en el funcionamiento de la economía. La teoría económica se ve obligada entonces a precisar que su supuesto teórico de “price-takers”, no se identificaba propiamente con el funcionamiento de la pequeña empresa, sino que ésta aparecía como un ejemplo, quizá no el más afortunado, de algunos requisitos teóricos que más bien conciernen a la construcción del concepto de racionalidad de los agentes del mercado y del mercado mismo.

En efecto el interés de los economistas se enfocaba a la construcción de una racionalidad económica de los agentes, entre ellos la empresa, los cuales debían comportarse con la misma racionalidad que cualquier otro agente del mercado. Estos agentes son individuos que se definen por su racionalidad económica: maximizar sus utilidades respectivas. Para algunos de esos “individuos”, las empresas, corresponde maximizar la ganancia, pero comparten la misma racionalidad y se comportan de la misma forma, por ello

“La firma es así reducida a una caja negra que transforma recursos, bienes intermedios, equipo y trabajo, en bienes y servicios para el mercado, dicho de otro modo, una función de producción, que se adapta mecánicamente a su entorno” (Coriat y Weinstein, 1995:12).

Cabe abundar que la adaptación al entorno, dentro del enfoque en cuestión, se lleva a cabo siempre de manera eficiente puesto que se presupone que las empresas cuentan

con el conocimiento y control de todas las técnicas disponibles en el mercado. Desde luego esto significaba que el emprendedor, ya sea como actor innovador o como agente que debe tomar decisiones en un entorno incierto y cambiante, no aparece.

Este enfoque será cuestionado desde el primer tercio del siglo XX a partir de los desarreglos económicos y sociales derivados de la Primera Guerra Mundial, agudizados por la gran crisis económica iniciada en 1929, pero sobretodo, como ya mencionamos, por la consolidación de una estructura industrial monopólica que introduce cambios significativos en el funcionamiento del mercado, de acuerdo a los teóricos de la “competencia imperfecta” (Joan Robinson) o de la “competencia monopolística” (Chamberlain). Se constituye un entorno socioeconómico que hará que los teóricos de la economía insistan sobre la incertidumbre como su principal característica. Esta incertidumbre se alimentaba de los procesos acelerados de innovación de las empresas. Frente a esta incertidumbre se levantaba, en lo que fue llamada la Unión Soviética, un sistema socioeconómico que comenzó a registrar grandes éxitos en el terreno productivo. Este sistema oponía a la descentralización en la asignación de los recursos, el mercado, la centralización de los procesos de asignación de recursos, la planificación centralizada. Esto conllevó necesariamente a la comparación de ambos sistemas y a interrogarse sobre la eficiencia del mercado y sobre la posibilidad de mecanismos alternativos de asignación de recursos. De todo ese cuestionamiento, interesa aquí el que condujo al análisis de esa “caja negra” que era la empresa. El “laboratorio secreto del capitalista”, en palabras de Marx.

Desde los años 30 es muy clara la aparición del

empresario como entidad de análisis privilegiada. J. M. Keynes en su propósito de explicar el comportamiento de los inversionistas frente a las señales del mercado habla de los empresarios caracterizándolos como “animal spirits”, semejante denominación era algo más que una broma pues sintetizaba algunos de los argumentos de la teoría keynesiana que se contraponían a la concepción del empresario como un agente de mercado racional que *sólo debe prestar atención a las señales de los precios de los factores productivos*.

En esta época aparece Ronald Coase que sentaría las bases de un análisis alternativo al dominante, al preguntarse cuál era la “verdadera” naturaleza de la empresa. Con esto se fundaba una escuela de pensamiento que consideraba a la empresa como un mecanismo de asignación de recursos alternativo al mercado, y aún más, como el mecanismo que permitía corregir al mercado en cuanto a los crecientes costos de transacción. Esta escuela florecería 30 años después con corrientes que van desde la racionalidad limitada de H. Simon hasta el neoinstitucionalismo de Douglas North. De este modo la teoría económica ampliaba sus límites teóricos. Sin embargo la pequeña empresa no aparecía explícitamente, seguía siendo considerada como un resabio de tiempos pasados y el empresario tampoco ocupaba su lugar en el análisis teórico. Fue la propia historia la que debería reclamar un lugar para la pequeña empresa, al darse un auge de su papel económico, a partir de la década de los 70.

2.- El auge de la pequeña empresa y el reconocimiento de su especificidad

El auge de la pequeña empresa, según Pierre A. Julien

(1998), se debe a diferentes causas, algunas de las más importantes son las siguientes:

- La tendencia hacia la segmentación de los mercados, segmentación que es resultado de los altos ingresos que perciben los individuos que permiten que cada vez más consumidores satisfagan su “necesidad de variedad de productos” y por lo tanto su diferenciación como lo explica Thorstein Veblen. Esto lleva a la multiplicación de modas y de grupos pequeños de consumidores. La segmentación del mercado favorece la producción por lotes. Adicionalmente la demanda por pequeñas corridas de producción se acentúa por una nueva conducta de distribución que fuerza a los vendedores a minimizar el tiempo entre la orden de producción y la venta. Es así que una economía basada en miles de pequeñas empresas se adaptará mejor a la creciente “personalización” de los mercados.
- El desarrollo de nuevas tecnologías computacionales que se ajustan mejor que antes a los requerimientos de las pequeñas empresas y al sistema de producción por lotes. Las pequeñas empresas aparecen como una solución de las limitaciones que enfrentan las grandes corporaciones. Investigaciones recientes han identificado ciertos límites a las economías de escala que a menudo se acompañan por des-economías de escala tanto en el nivel administrativo como en el de producción.
- Los cambios que se han dado en el mercado laboral, donde algunos de los más importantes son: a) el ingreso masivo de gente joven que hace que ésta cree su propio empleo cuando no encuentra lo que quiere en las grandes empresas; b) la alta tasa de desempleo que

obliga a muchos trabajadores desempleados a transformarse en empresarios; c) el aumento de mujeres que necesitan trabajar en forma remunerada. En muchos casos las pequeñas empresas, especialmente en el sector servicios, proporcionan a las mujeres la flexibilidad de horario que necesitan para coordinar su trabajo con su papel maternal (Evans y Leighton, 1989).

- Algunas políticas gubernamentales, como la de desregulación, aplicadas en muchos mercados, eliminando las barreras de entrada de nuevas empresas a esos mercados. Otra política que ha favorecido el crecimiento del sector de pequeña empresa es la descentralización de toma de decisión hacia autoridades regionales y territoriales lo cual ha hecho que se diversifiquen grandes contratos en función de las necesidades de las regiones y su entorno.
- El apoyo que los gobiernos han empezado a brindar a las pequeñas empresas en diferentes niveles como: el desarrollo de información tecnológica o de centros de transferencia, subsidios directos, exención de impuestos, asesorías en diversas áreas de la empresa, ayudas para exportación, entre otros.

Además la literatura ofrece cuatro argumentos que apoyan el hecho de que este auge no es coyuntural sino que es un fenómeno con mayor grado de permanencia. Esos argumentos son los siguientes:

- El papel del emprendedor en la dinámica económica
- La presencia de nichos de mercado
- En un entorno de creciente incertidumbre, la tradicional aversión al riesgo de los empresarios lejos de

inmovilizarlos, parece ocupar un lugar menor en las consideraciones del emprendedor

- La nueva necesidad de flexibilidad en la producción.

Explicemos con mayor detalle cada una de estas teorías.

2.1 Papel del emprendedor en el desarrollo económico.

Una de las explicaciones más antiguas del papel específico del dinamismo de la pequeña empresa en el desarrollo del capitalismo la dio Joseph Schumpeter quién explica los cambios en las economías capitalistas a partir de la renovación sistemática del **emprendizaje (entrepreneurship)***. Pero al mismo tiempo este autor anticipa que este sistema desaparecería gradualmente dado que el número de nuevos emprendedores declinaría en una economía dominada cada vez más por grandes conglomerados. Para Schumpeter los efectos burocráticos de la concentración de grandes empresas estaban exterminando el espíritu emprendedor que garantizaba la renovación automática de las estructuras industriales. Parece que Schumpeter se equivoca sobre la desaparición de la pequeña empresa y la aceleración de cambio en nuestras economías aún sigue asociada a la emergencia del emprendizaje como una fuerza impulsora del desarrollo económico.

No es entonces un accidente que los emprendedores se hayan vuelto un tema de moda en la investigación económica. La emergencia del emprendizaje es evidente en la creación de muchas pequeñas empresas, y su

* Traducción propuesta por los autores.

renovación solamente tiene paralelo con la de la investigación sobre pequeña empresa. Sin embargo, la investigación económica ha perpetuado el error que han cometido la mayoría de los economistas tradicionales al considerar a la pequeña empresa como una fase preliminar de la gran empresa, cuando las evidencias demuestran que la mayoría de las pequeñas empresas no sólo permanecen pequeñas sino que sus dueños-administradores buscan a propósito que sus empresas no crezcan (Tirso Suárez, 2002).

2.2 Presencia de nichos de mercado

Para explicar la permanencia de un número significativo de pequeñas empresas Edith Penrose (1959) sugirió que la economía genera diferentes espacios en el mercado, algunos de los cuales no son atractivos para la producción a gran escala. Estos pequeños espacios de mercado o nichos, pueden ser creados por clientes locales mediante requerimientos de lujo, usos altamente especializados o consideraciones geográficas. La multiplicación actual de nichos de mercado se agudiza también por la segmentación de mercados como el deseo de variedad o cambio.

2.3 Cambio, incertidumbre y economías de riesgo

La multiplicación de nichos dentro de la economía se asocia a la velocidad de los cambios económicos y a la mayor dificultad que enfrentan las empresas para reducir la incertidumbre, especialmente a través de la concentración industrial. Los nichos también existen en sectores donde las economías de escala son inexistentes o insignificantes. Por otro lado muchas economías de escala se cancelan por

des-economías de escala que se desarrollan casi al mismo tiempo.

De hecho la creencia en los beneficios inherentes al gran tamaño se basa en un razonamiento circular que desemboca en la noción de que las grandes corporaciones tienden a ser cada vez más grandes. Sin embargo, es posible ofrecer una explicación no económica de este fenómeno basada en el concepto de aversión al riesgo muy conocido entre los especialistas en administración. El riesgo puede minimizarse por medio de algunos mecanismos que administra la competencia gracias a la intervención gubernamental en la economía y a las innovaciones de la competencia.

Las grandes corporaciones enfrentan la incertidumbre minimizando el riesgo a través de aumentar su tamaño o indirectamente integrando carteles o adoptando posiciones monopolísticas u oligopolísticas en mercados nacionales o internacionales.

Por otro lado, la reciente dificultad para enfrentar la incertidumbre económica puede obligar a las empresas - grandes y pequeñas - a operar en grupos o constelaciones de empresas. Al agruparse aprovechan la ventaja de la información y la innovación que tienen los miembros del grupo para administrar el riesgo y al mismo tiempo favorecer el cambio.

La idea de áreas industriales es para minimizar costos de transacción creando un "espacio de transacción" administrado por líderes de pequeña empresa y basado en relaciones de confianza sistemática entre los socios, reduciendo así los efectos de los factores del árbol de Williamson: incertidumbre, complejidad y número de socios (Marchesnay y Julien, 1990)

2.4 Necesidad de flexibilidad

La necesidad de un espacio de transacción para reducir el riesgo y favorecer el cambio se expresa a través del logro de la flexibilidad. Flexibilidad significa la posibilidad de que la tecnología y la administración interna de las empresas se adapten rápidamente a los cambios externos. Requiere la compatibilidad del negocio con el cambio, la divisibilidad y reversibilidad de la producción. En la práctica se logra por un intercambio entre el tiempo de la administración y el costo de adaptación.

La pequeña empresa, como lo explicó Minzberg(1990), tiene una estructura orgánica, es decir plana, que utiliza equipos multifuncionales, con baja formalización, una amplia red de información que hace uso de la comunicación lateral ascendente y descendente e involucra una alta participación en la toma de decisiones (Courtright y Fairhurst 1989), en contraposición a una estructura mecánica o jerárquica; esto la hace mucho más flexible que la gran empresa. Esta flexibilidad se debe, entre otras cosas, a una mayor adaptabilidad de la mano de obra y a un menor nivel de especialización en varios factores de la producción (Scott, 1988) así como a cambios tecnológicos que permiten a las empresas producir lotes de producción a menor costo.

Carlsson (1989) demostró que las pequeñas empresas compensan la ausencia de economías de escala con su mayor flexibilidad especialmente en períodos de cambio rápido.

Por otra parte una forma en que la gran empresa puede lograr flexibilidad es utilizando los servicios de pequeñas empresas para compensar sus efectos inerciales

en una economía que cambia rápidamente. Esto lo logra a través de la subcontratación o el “outsourcing”, principalmente para servicios, pero también para diferentes segmentos del proceso productivo que inicialmente realizaba aquella empresa.

Esta característica de flexibilidad también es responsable de la creación de servicios y de redes de pequeñas empresas productoras y por lo tanto del desarrollo regional.

En síntesis lo que estamos observando es el desarrollo de un nuevo equilibrio entre pequeñas y grandes empresas que se estabilizará en el siglo XXI siempre y cuando las pequeñas empresas sean capaces de mantener o mejorar su competitividad en un mercado cada vez más competitivo.

Desde luego esto pasa por dejar atrás la idea de que la pequeña empresa es como “una gran empresa en pequeño”, lo que significa que la pequeña empresa tiene - en “embrión” - las mismas características de la grande, por lo que se pueden aplicar los mismos conceptos y teorías que se aplican a la gran empresa. La vieja concepción considera que las pequeñas empresas merecen atención sólo porque están en el proceso de ser grandes. En efecto, se supone de entrada que sólo las grandes empresas, especialmente multinacionales, son capaces de guiar y condicionar la economía en particular debido a la teoría de economías de escala, por ello a su juicio el papel de las pequeñas empresas es irrelevante en el sentido de que solamente siguen el liderazgo de las grandes. Sin embargo la mayor parte de las empresas que existen actualmente son pequeñas y muchas de ellas lo seguirán siendo toda su vida. Por otro lado la mayoría de los nuevos empleos son

creados por las pequeñas empresas.

Por todas estas razones la pequeña empresa debe ser estudiada como una área especializada de investigación. Incluso algunos temas de investigación que han vuelto a resurgir como el del desarrollo regional, lo han hecho de la mano del resurgimiento de la pequeña empresa. Por lo tanto conocer mejor sus características específicas y su comportamiento resulta clave para las políticas de desarrollo regional. En muchas regiones la pequeña empresa es la única fuente de empleo y de renovación económica. El desarrollo de emprendedores locales y de pequeñas empresas, sean formales o informales, a menudo se visualiza como una respuesta a los "descuidos" del mercado interno por parte de los inversionistas demasiado orientados a la exportación hacia los países más industrializados.

Las unidades más pequeñas tienden a tejer una red económica básica y a generar intercambio comercial a lo largo del territorio nacional y por lo tanto a estimular la economía. Esto empieza a ser reconocido por organismos internacionales como el Banco Mundial y el Fondo para el Desarrollo Americano. La OECD pronto creará un Instituto Internacional de Investigación sobre la Pequeña Empresa y acaba de firmar un convenio con la Oficina de Estadísticas de la Comunidad Económica Europea (EUROSTAT) para la creación de un banco de datos sobre el desarrollo de pequeñas empresas en el mundo industrializado con el fin de posibilitar la comparación de datos específicos entre países. En el mundo de habla francesa la Agencia de Cooperación Cultural y Técnica ha definido como una de sus prioridades el entrenamiento de grupos de investigación sobre pequeña empresa en países en vías de desarrollo.

Por su parte el Instituto Internacional de Estudios

Sociales de la OIT (Ginebra, Suiza) ha elaborado una serie de reportes sobre el surgimiento de pequeñas empresas y su impacto, tanto en la generación de empleos como en el desarrollo regional.

ELEMENTOS PARA UNA TEORÍA DE LA PEQUEÑA EMPRESA

1.- Pequeña empresa y emprendedor

Las restricciones propias de los enfoques teóricos tradicionales - tanto el económico como el administrativo - son insuficientes para captar la compleja naturaleza de la pequeña empresa, por ello para definirla es necesario adoptar un enfoque interdisciplinario.

Los trabajos pioneros de Sabel y Piore (1984) ponían de relieve una serie de ventajas de la pequeña sobre la gran empresa. Esas ventajas surgían de la flexibilidad propia de la pequeña empresa para adaptarse a condiciones de mercado sumamente cambiantes y muy segmentadas. La capacidad para producir en pequeños lotes orientados a demandas muy específicas que mantenían altos niveles de calidad, estaba fuera del alcance de la gran empresa caracterizada por la producción en serie y estandarizada en la que la calidad no era lo más importante. Por otro lado los años setenta son una época de crisis que propiciarán que ciertas producciones sean abandonadas por las grandes empresas, asumiendo las pequeñas empresas parte de esas producciones pero en condiciones precarias de trabajo y de rentabilidad. La crisis propició la expansión de la subcontratación como una forma de trasladar a las pequeñas empresas la tarea de bajar costos y controlar las

reivindicaciones laborales. El desarrollo tecnológico de la época, fundamentalmente en el manejo de información por medios electrónicos, posibilitó la segmentación de los procesos de producción y de esta suerte la subcontratación. De este modo observamos que no existe propiamente una oposición entre la pequeña y la gran empresa en términos de que una sea la alternativa de la otra en los procesos de crecimiento económico. Por el contrario, la experiencia reciente de las economías más desarrolladas, así como la lógica económica subyacente, muestra que en el mediano y largo plazo el auge de las pequeñas empresas se encuentra ligado a la expansión de las grandes empresas. No se trata propiamente de una declinación de la gran empresa a favor de la pequeña, más bien se trata del reconocimiento de sus limitaciones por parte de las grandes empresas, limitaciones que se derivan del tamaño de la planta y de las llamadas des-economías de escala, tanto en el aspecto organizativo como en el concerniente al de producción. Las relaciones entre cada tamaño de empresa se han establecido como procesos de adaptación de ambos tipos de empresa frente a las nuevas condiciones tecnológicas, laborales y en especial de la segmentación de los mercados, que van a la par con el fortalecimiento de la competencia mundial.

En cuanto a los factores que podemos calificar como socioculturales, ellos juegan un papel determinante, no sólo en la explicación del dinamismo de la pequeña empresa sino también con relación a la permanencia del auge de la pequeña empresa. Nos encontramos aquí con elementos que nos permitirán construir una serie de explicaciones sobre si el dinamismo de la pequeña empresa obedece a causas coyunturales como la crisis económica, o de carácter más permanente como la segmentación de los mercados o

la agudización de la competencia. Pero ambos serían *elementos externos* que facilitan la mayor o menor utilización de la pequeña empresa aprovechando su flexibilidad, sea sólo para reducir costos en el terreno laboral o para hacer recaer los costos del ciclo industrial cuando las empresas manejan alta tecnología, o bien aprovechar una flexibilidad de calidad para llevar a cabo una producción “personalizada” cuando se trata de empresas que están dotadas de alta tecnología.

Los factores que hemos llamado socioculturales nos hablan de los *elementos internos* de las empresas y, en ese sentido, constituyen características que otorgan un carácter estructural a la importante dinámica adquirida por la pequeña empresa. Algunos de esos factores son los siguientes:

- a) El papel que juegan los emprendedores en los procesos de renovación productiva; capacidad empresarial que puede desplegarse plenamente en la creación de empresas pequeñas fuera de la burocracia de los grandes consorcios. “Para Shumpeter los efectos burocráticos de la concentración de los grandes negocios, estaban aniquilando el espíritu empresarial que garantizaba la renovación sistemática de las estructuras industriales” (Julien, 1998).
- b) La existencia de nichos especialmente adaptados al perfil de la pequeña empresa. Se trata de espacios que se renuevan constantemente por la propia diversidad y velocidad del cambio económico y que ofrecen un espacio natural para el desarrollo del emprendedor.
- c) El contexto de creciente riesgo e incertidumbre, ya antes mencionado, en que se desenvuelve la actividad productiva hace que las características del emprendedor

adquieran mayor importancia

- d) Finalmente es importante mencionar las distintas habilidades de los empresarios que encuentran una valorización precisamente en un ámbito local, que puede corresponder a una región y que sólo puede manifestarse en la pequeña empresa.

2.- La construcción de tipologías de la pequeña empresa

Si se atiende a la anterior propuesta de subrayar los factores internos y socioculturales de la empresa es posible entonces elaborar tipologías basadas en esos criterios. Pero antes, una breve observación sobre los criterios llamados cuantitativos.

Lo pequeño, en términos cuantitativos, se determina en la mayoría de los países en función del número de empleados que laboran en la empresa. Esta cifra difiere de país a país y aún dentro de un mismo país.

Las tipologías cuantitativas están asociadas al enfoque económico tradicional que deja fuera la "caja negra" y utiliza solamente el elemento más evidente. La clasificación por número de empleados, uno de los criterios más socorridos, genera algunos problemas como los siguientes: la definición de lo que es un empleado; las diferencias de sector económico, pues no es lo mismo una pequeña empresa en el sector industrial que en el sector servicios o en el manufacturero; la diferencia entre empresas intensivas en capital o intensivas en mano de obra; la diferencia entre industrias en crecimiento o industrias estancadas; la diferencia entre empresas que atienden mercados locales, regionales o nacionales, aunque sea pequeño el segmento de mercado atendido.

Otros criterios cuantitativos utilizados han sido: monto de ventas, el cual se ve afectado por el contexto económico o bien puede variar si se trata de ventas estacionales; valor agregado, el cual puede ser difícil de evaluar; segmento de mercado que atiende la empresa, dado que por lo general una pequeña empresa no puede controlar un segmento de mercado amplio.

En síntesis *las tipologías cuantitativas*, aunque son fáciles de usar, también pueden acarrear problemas para definir la complejidad del fenómeno de pequeña empresa. *Por lo tanto deben utilizarse solamente como un acercamiento preliminar.*

Intentar ir más allá de estas tipologías básicas significa adentrarse en la "caja negra", considerando al mismo tiempo la relación de la empresa con su entorno, bajo acercamientos más administrativos y organizacionales. Estos acercamientos son los siguientes:

- Los que utilizan estrategias u objetivos administrativos
- Los que están fincados en la etapa de desarrollo de la organización
- Los que consideran el sector o tipo de mercado en el que opera la empresa

ESTRATEGIAS U OBJETIVOS ADMINISTRATIVOS

En este grupo se consideran los intereses del dueño-administrador. Se incluyen los elementos de estrategia utilizados por el dueño-administrador así como el potencial de la empresa. Marchesnay (1988) relaciona la estrategia al deseo de independencia del emprendedor y al impacto del crecimiento o la estabilidad del mercado.

ETAPA DE DESARROLLO DE LA EMPRESA

En este grupo existen varios subgrupos. El primero surge directamente de la idea del ciclo de vida de la empresa descrita en detalle por Edith Penrose. Este enfoque está relacionado con un enfoque positivista, lineal, que señala que todas las empresas siguen más o menos una misma trayectoria de desarrollo; nacen pequeñas y pasan por diferentes etapas de crecimiento hasta llegar a transformarse en grandes empresas o mueren en el camino. Desde luego, esta visión se enfrenta a varios hechos que la contradicen: el primero es que la mayoría de las pequeñas empresas permanecen pequeñas aún después de muchos años de creadas, en cambio otras nacen grandes. El segundo hecho es que las trayectorias de desarrollo de las empresas pueden diferir considerablemente dependiendo de la industria o el mercado en que se encuentren y dependiendo del contexto económico en que están inmersas.

SECTOR O TIPO DE MERCADO EN EL QUE OPERAN

En este grupo se consideran elementos como el tipo de mercado y de oportunidades de mercado en que operan las empresas. El énfasis se da en la relación entre elementos como: a) La conducta del dueño-administrador (conservadora, profesional o innovadora); b) el tipo de industria o mercado (tradicional o maduro, moderno, nuevo, local, nacional o internacional); c) los productos que se ofrecen (únicos o de nicho; competitivos vía precio o por características, primarias o secundarias del producto); d) la tecnología utilizada (madura, moderna, alta tecnología); e) las relaciones con otras empresas (pequeñas

empresas independientes, subcontratistas, satélites, negocios de nicho).

Muchas de estas tipologías se obtuvieron como resultado de investigaciones empíricas y otras fueron resultado de investigaciones aplicadas pero la mayoría de los elementos para tipificar se encontraron en pequeñas empresas industriales. Falta encontrar elementos para tipificar a las pequeñas empresas comerciales o de servicio pues en este campo se ha avanzado muy poco.

57

EMPRENDEDOR Y EMPRENDIZAJE (ENTREPRENEURSHIP)

1.- *Emprendedor*

El emprendedor y con él la función emprendedora aparecerá, como ya mencionamos al principio de este trabajo, en ocasión de la crisis económica de los años treinta, cuando la situación productiva e intelectual favorecían reflexiones fuera de los patrones tradicionales. Es con los trabajos de Joseph Schumpeter cuando se comienza a ver en la actividad empresarial algo más que la capacidad administrativa encaminada a ajustarse a los precios del mercado; aparece el empresario que toma riesgos, que innova...y que destruye. Pero con todo, la pequeña empresa no aparecía en forma explícita. Schumpeter solía hablar de dos espacios productivos, el espacio burocratizado de las grandes empresas y aquél en donde por oposición al primero, se consideraba como no burocratizado y por lo tanto permitiría que ocurrieran formaciones innovadoras. Podría pensarse que éste era el espacio de las pequeñas empresas, sólo que esto no es explícito.

El estudio de los emprendedores se ubica dentro de un tema más amplio que es el estudio del *emprendizaje* (*entrepreneurship*). En la década de los 80 este tema logró un gran auge y se difundió en las disciplinas administrativas. La transición estuvo marcada por dos eventos: la publicación de la primera enciclopedia que describía el estado del arte en el campo (Kent, Sexton, et al, 1982) y la celebración de la primera conferencia anual dedicada a la investigación en este nuevo campo: la Conferencia Babson en E. U. A. cuyos trabajos se publican anualmente en *Frontiers of Entrepreneurship Research*. También contribuyó a este auge el surgimiento del Internacional Council for Small Business en Inglaterra el cual también organiza una conferencia anual.

Es interesante resaltar que el desarrollo de la disciplina sobre *emprendizaje* no siguió el mismo modelo de otras disciplinas. De hecho muchos investigadores empezaron a mostrar interés en este campo y en el de la pequeña empresa, utilizando cada uno la cultura, lógica y metodología de su campo disciplinario.

En los 80 se graduaron los primeros doctores en *emprendizaje*, sin embargo la mayoría de los interesados en el tema eran de diferentes disciplinas y el estudio del *emprendizaje* no era su principal campo de interés. En cambio en la actualidad cada vez hay más personas que dedican su tiempo y esfuerzo exclusivamente a este campo de estudio.

A menudo se dice que reina confusión en este campo porque no existe consenso sobre la definición de emprendedor y sobre los límites del paradigma. Sin embargo, también puede ser cierto lo opuesto, el *emprendizaje* es uno de esos temas raros que atrae a especialistas de muchas disciplinas que los lleva a discutir

y a observar lo que están haciendo los especialistas de otras disciplinas y también se preguntan como lo están haciendo. De hecho la confusión parece ser más grande si comparamos las definiciones de emprendedor entre las diferentes disciplinas (Filión, 1987, 1988), pero por otro lado si comparamos las definiciones propuestas por especialistas en el mismo campo de conocimiento encontramos consensos extraordinarios.

La economía estaría de acuerdo en asociar al emprendedor con la innovación y en que los emprendedores son actores importantes del desarrollo económico. Los conductistas señalan como características del emprendedor la creatividad, la persistencia, el sitio de control y el liderazgo. Los ingenieros y especialistas de la administración de operaciones los visualizan como buenos distribuidores y coordinadores de recursos. Los especialistas en finanzas los definen como personas que tienen la capacidad de medir el riesgo, en cambio para los administradores son organizadores, son personas que desarrollan visiones alrededor de las cuales organizan sus actividades y además saben utilizar los recursos. Los mercadólogos los definen como gente que identifica oportunidades y tienen una orientación al cliente. En síntesis, el campo del *emprendizaje* presenta interés para una amplia gama de especialistas. Esta aparente confusión refleja la lógica y la cultura de las diferentes disciplinas. Parecería que en la siguiente década el campo de estudio del *emprendizaje* será un punto de reunión de esas especialidades

Para cada pequeña empresa que existe hay un emprendedor que la crea. En el campo del *emprendizaje* se ha llegado a un punto en el que la gente está clamando

por una teoría basada en axiomas universales. La teoría estaría fundamentada en rigurosos modelos cuantitativos que se obtendrían vía investigaciones cuantitativas de amplio alcance que probarían la naturaleza del emprendedor, de la actividad emprendedora y sus efectos en el desarrollo económico. Al mismo tiempo miles de profesores se enfrentan diariamente con la necesidad de elaborar material para entrenar emprendedores para la práctica emprendedora, para lograrlo utilizan métodos cualitativos para desarrollar modelos y herramientas que ayuden a los emprendedores - actuales y potenciales - a practicar la profesión en forma competente. Esta tensión entre académicos que escriben para otros académicos por un lado y académicos que escriben para profesionales por el otro, es suficientemente fuerte para llamar la atención.

2.- *Emprendizaje*

Se han hecho muchos intentos por hacer teoría en este terreno, Wortman y Birkenholz (1991) sintetizaron e intentaron clasificar muchos de estos estudios. Cuando se analizan todos estos esfuerzos para crear teoría en el campo del *emprendizaje* se hace claro, como lo señala Mulholland (1994), que la relación establecida por Schumpeter (1928, 1934) entre el emprendedor y la innovación ha permanecido como un aspecto dominante de la disciplina, especialmente entre los economistas.

Otros autores han hecho propuestas para analizar el tema; Béchar (1996) sugirió tres enfoques: el praxiológico, el disciplinario y el epistemológico. Cunningham y Lischeron (1991) sugirieron que se estructurara alrededor de seis escuelas: la del "gran hombre", la de las

características psicológicas, la clásica o de innovación, la de la administración, la del liderazgo y la del intraemprendizaje.

Blawatt (1995), utilizando éstas y otras características, propone que el modelo conceptual de *emprendizaje* debería incluir el criterio del desempeño, pues observó que la mayoría de los modelos son generalmente estáticos, coincide con autores que han estudiado a los emprendedores en el campo y observó que éstos trabajan en un contexto que evoluciona donde las actividades y los roles cambian gradualmente.

Los emprendedores aprenden de lo que hacen (Collins y Moore, 1970; Fillion 1988, 1989 a y b, 1990 a y b, 1991 a y b) y dado que cambia la naturaleza de lo que hacen ellos deben cambiar, por lo tanto tienen que aprender a representar diferentes papeles en función de la evolución de su empresa.

Dos de los artículos más interesantes en teoría emprendedora fueron escritos por un especialista en el campo - con doctorado en física y también en *emprendizaje* - que ha trabajado como científico y como emprendedor, nos referimos a Bygrave quien mostró primero que el *emprendizaje* debe separarse del paradigma de la física y del enfoque cuantitativo y encontrar su propia lógica. Sugirió que lo que más se necesita es investigación cualitativa para entender lo que hace el emprendedor (1989a). Propuso la teoría del caos como una base interesante para una teoría del *emprendizaje*, sin embargo advirtió que el caos "no es más que una metáfora matemática porque la exactitud de las medidas... no puede obtenerse en el proceso" (1993).

Déry y Toulouse (1994) señalan que el *emprendizaje* está aún en el paradigma del desarrollo donde no se ha

alcanzado ningún consenso respecto a la construcción teórica de la disciplina, esto puede deberse a que el campo del *emprendizaje* ha sido estructurado teóricamente en forma diferente a las otras ciencias blandas pues tiene sus raíces tanto en las ciencias blandas como en las ciencias administrativas.

Lo que queda claro es que quienes decidan aceptar el reto de desarrollar este campo, deben ser personas imaginativas y no deben limitarse a una perspectiva unidimensional como ha sido el caso en muchos campos científicos. Es necesario señalar que las ciencias blandas están compuestas principalmente de modelos interpretativos flexibles y que cualquier teoría sobre emprendizaje debe ser flexible y multidimensional a fin de que refleje sus raíces interdisciplinarias.

En los 80 el campo del *emprendizaje* logró un gran auge y se extendió a varias disciplinas. Las organizaciones y las sociedades se vieron forzadas a buscar nuevos enfoques para incorporar en su dinámica el rápido cambio tecnológico.

Fukuyama (1994) sugiere que la prosperidad y su fuerza motora - el *emprendizaje* - es el resultado de un estado de confianza entre los miembros individuales de una sociedad. Vesper (1985, 1993) señala que no sólo se extendió la investigación sobre *emprendizaje* hacia la mayoría de las disciplinas sino que se duplicó en una década tanto el número de instituciones ofreciendo cursos para emprendedores como el número de cursos.

La sociedad emprendedora actual parece estar logrando una transformación donde el *emprendizaje* se expresa fundamentalmente en pequeñas empresas, éstas surgen en los años 20 y se vuelven el tema central del

emprendizaje en los años 70. Desde principios de los 90 cada vez un mayor número de emprendedores elige la forma de auto empleo (Filion, 1996b). De todas las formas de *emprendizaje* pueden distinguirse dos categorías: los emprendedores voluntarios y los involuntarios (Filion, 1996b). De hecho esta última categoría es producto de los años 90 y está compuesta principalmente de nuevos graduados y de las personas que quedaron sin empleo a raíz del cierre o reestructuración de las grandes corporaciones quienes no pudieron emplearse de nuevo y fueron forzados a crear su propio empleo. El entrenamiento y preparación que este grupo necesita es muy diferente del que requiere el grupo de emprendedores voluntarios. Los emprendedores involuntarios tienden a auto-emplearse pero en realidad no son emprendedores. Ellos crean una actividad de negocio pero no los impulsa el aspecto de innovación. Las palabras clave que definen al emprendedor son innovación y crecimiento, las que definen al auto-empleado son ecología personal y un estilo de vida equilibrado.

Otro fenómeno que relaciona fuertemente la expresión emprendedora y las formas de organización pequeñas es el significado de la noción de éxito. Filion (1996b) lo define como un criterio intrínseco de autorrealización de emprendedores jóvenes y mejor educados más que extrínseco relacionado al desempeño y al estatus.

Además en la medida en que se acelera el cambio las grandes corporaciones se vuelven más difíciles de administrar. El *aprendizaje* y su implementación creativa deben ser más rápidos que el cambio si los individuos, las organizaciones o la sociedad quieren adaptarse y mantenerse al ritmo de los cambios del entorno. Se ha

Llegado al punto donde la velocidad de los cambios tecnológicos está relacionada directamente a la habilidad de los individuos y de las organizaciones de reaccionar rápidamente y en forma creativa, es decir, en forma emprendedora.

Mientras más grande sea una organización requerirá más tiempo para aprender y para cambiar, a partir de cierto tamaño de empresa el tiempo que requiere el cambio interno es mayor que la velocidad del cambio externo.

Por todo esto puede esperarse que en el futuro próximo florecerá el *emprendizaje*, sin embargo mientras mayor sea el aumento en la velocidad del cambio tecnológico es más probable que el *emprendizaje* se presente en pequeñas empresas. Numerosas discusiones se producirán, una en particular ya está teniendo lugar: ¿Cuál será el tipo de pequeña empresa que será exitosa? ¿Será aquella que utilice ampliamente la subcontratación y las diferentes formas de franquicia, o aquella que asocie su destino al desarrollo de las regiones y comunidades en las que se insertan? También se discute cuál es el alcance de las nuevas formas de emprendizaje, por ejemplo auto empleo en redes complementarias de pares (Filion, 1996b).

ALGUNOS CRITERIOS PARA DESARROLLAR POSIBLES LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

Una de las dificultades para teorizar sobre la pequeña empresa es su diversidad. De ahí la importancia de los estudios particulares sobre el universo de la pequeña empresa que incluye subcategorías como la de micro empresa y la de taller artesanal, que en México adquieren gran importancia en relación a la creación de empleo. Esa

diversidad está también en función de los mercados, del tipo de producción, de la psicología y los objetivos del emprendedor.

La pequeña empresa difiere de la empresa mediana y de la gran corporación en términos de la administración y de su forma de organizar las diferentes funciones así como de su relación con el entorno en que está inmersa. Para entender lo que es una pequeña empresa es necesario penetrar a la “caja negra” de su administración así como de su organización.

La pequeña empresa, a pesar de su tamaño, está inmersa en un complejo sistema de intercambios económicos, financieros, de información y socio-psicológicos. Al considerar estos diferentes niveles de intercambio estaremos en una mejor posición para construir una teoría que refleje la verdadera naturaleza de la pequeña empresa y de su conducta en el mercado.

La conducta de la pequeña empresa está muy influenciada por la psicología del grupo de personas que la administra el cual opera en una relación muy cercana con su entorno y su mercado, a los cuales afecta y al mismo tiempo es afectada por ellos.

Ahora bien, aún cuando el comportamiento de la pequeña empresa se da en economías turbulentas, locales y nacionales, se puede ir más allá de la contingencia básica para identificar generalizaciones que se orienten hacia una teoría analítica o predecible para explicar el renacimiento de la pequeña empresa en las economías occidentales, de manera más precisa, que explique la creación sistemática y el desarrollo de pequeñas empresas, así como la desaparición de muchas de ellas.

CONCLUSIONES

Hasta aquí se ha buscado fundamentar que la elaboración de una teoría de la pequeña empresa debe estudiar en primer lugar y ante todo al principal actor de las pequeñas empresas: el emprendedor, pues es quien define su comportamiento y desarrollo. Debe considerarse su habilidad, no sólo para aprovechar oportunidades en ambientes inestables sino para crear inestabilidad a través de interferencias en curso, en producción o distribución.

La nueva teoría debe reconocer que los emprendedores son actores psicosociales que actúan antes que nada a favor de su propio interés y quienes "emprenden" tratando de controlar todas las variables al mismo tiempo. Lo que emprenden es una aventura para ellos. Los emprendedores tienden a utilizar estrategias basadas primero en intuición y a posteriori en cálculos combinando una práctica de corto plazo con una visión de largo alcance (Filion, 1989).

Los emprendedores son como el jugador de fútbol de Bourdieu, quien junto con sus "costumbres adquiridas" compuestas de habilidades adquiridas por experiencia, es capaz de inventar constantemente adaptándose a una infinita variedad de situaciones que nunca son idénticas (Bourdieu, 1987).

Los emprendedores por un lado son productores de inestabilidad y por otro se benefician de ella, operando en un sistema que es abierto y cerrado (con barreras de entrada), compuesto de información que está controlada y que se hace obsoleta muy rápidamente y que continuamente buscan sus propios intereses psicosociológicos dentro de las restricciones económicas.

La inestabilidad es causada por los emprendedores, afecta el comportamiento de sus empresas y los orienta a buscar la flexibilidad. La inestabilidad explica muchas de las situaciones observadas en las funciones empresariales: en mercadotecnia las pequeñas empresas prefieren informalidad en sus relaciones con mercados presentes y futuros; en producción utilizan las tecnologías más flexibles ó aquellas que trabajan con un equipo sencillo; en finanzas tienden a preferir independencia excepto las pequeñas empresas en crecimiento que encuentran un hueco en la oferta de financiamiento disponible de largo plazo, lo cual les impide pasar a la etapa de madurez. Sus sistemas de información tienden a ser altamente flexibles combinando medidas formales con medidas intuitivas. El más alto nivel de informalidad está en el área de recursos humanos lo cual tiende a favorecer la flexibilidad que no puede lograr la gran empresa.

Mientras que es necesario analizar a la pequeña empresa desde una perspectiva contingencial debido a su extrema heterogeneidad, pueden identificarse comportamientos comunes en su flexibilidad y cuando se enfrentan con la inestabilidad del sistema. La inestabilidad es una forma de satisfacer las necesidades de una economía que cambia rápidamente y que estimula el cambio. El dinamismo de la pequeña empresa puede explicarse en parte por la gran capacidad para sobrevivir y desarrollarse en un ambiente inestable y turbulento.

Aunque la teoría económica ha avanzado, al considerar primero el problema de tamaño de las empresas y después al incorporar la noción de espacio con las nociones de economías regionales, locales y redes, le falta aún considerar el papel de la conducta de los actores y la

noción de tiempo real en la economía industrial. Esto tendrá que hacerse tarde o temprano pero un mejor conocimiento de la pequeña empresa y su comportamiento en la economía ayudaría en la búsqueda de una nueva teoría económica.

Por todo lo expuesto anteriormente a continuación se proponen algunos criterios para desarrollar líneas de investigación sobre los temas abordados.

Respecto a pequeña empresa algunos de estos criterios pueden ser los siguientes:

- Estudiar la “caja negra” de la pequeña empresa, es decir, lo que sucede en su interior: la forma en que está organizada, cómo toma sus decisiones, cómo planea, cómo controla sus recursos
- Definir lo que podría entenderse como pequeña empresa con criterios que consideren los aspectos cualitativos
- Estudiar a la pequeña empresa por sector económico diferenciando industrias en crecimiento e industrias estancadas y comparar los resultados
- Analizar las diferencias entre pequeña empresa intensiva en capital e intensiva en mano de obra
- Analizar varios elementos como: el tipo de estrategias que utilizan; el tipo de industria o mercado en que están ubicadas; los productos que ofrecen; la tecnología que utilizan; la relación que tienen con otras empresas

- La pequeña empresa en el desarrollo regional y en particular su relación con el paradigma de desarrollo sustentable

Respecto al emprendedor algunos criterios pueden ser:

- Establecer una definición que lo diferencie del dueño-administrador y del auto-empleado
- Ubicar el estudio del emprendedor dentro del estudio del emprendizaje
- Analizar la visión que tienen del emprendedor los diferentes profesionistas que lo han estudiado
- Analizar el papel que el emprendedor juega en los procesos de renovación productiva

En conjunto el desarrollo de las líneas de investigación propuestas:

- Deben adoptar un enfoque interdisciplinario con el fin de que se pueda captar la complejidad de la pequeña empresa
- Deben considerar los factores socio culturales para explicar tanto el dinamismo de la pequeña empresa como la permanencia del auge que ha tenido últimamente
- Pueden aportar elementos para crear un nuevo marco conceptual sobre pequeña empresa y una teoría sobre *emprendizaje* con dos características básicas: flexibilidad y multidimensionalidad

BIBLIOGRAFÍA

- Béchar, J. P. (1996), Comprendre le champ d l'entrepreneurship, Research Paper 96-01-01, Maclean Hunter Chair of Entrepreneurship, HEC, University of Montreal Business School
- Birch, D. L. (1983), The Contribution of Small Enterprise to Growth and Employment, Cambridge, Mass
- Blawatt, K. (1995), "Defining the entrepreneurs: A conceptual model of entrepreneurship", Proceedings of the 12th Annual Conference of the Canadian Council for Small Business and Entrepreneurship, Thunder Bay, Ontario, October pp. 17-37
- Bourdieu, P. (1987), Choses Dites, Le Sens Commun, Paris, Les Editions de Minuit
- Bygrave, W. D., (1989a), "The entrepreneurship paradigm (I): A philosophical look at its research methodologies", *Entrepreneurship Theory & Practice*, Autoum, pp 7-26
- Bygrave, W. D., (1993) "Theory building in the entrepreneurship paradigm", *Journal of Business Venturing*, Vol. 8, No. 3, pp 255-280
- Carlsson B. (1989), "The evolution of manufacturing technology and its impact on industrial structure: An international study", *Small Business Economics*, Vol. I, No. 1, pp 21-37
- Collins, O. F. and D. G. Moore (1970), The Organization Makers: A Behavioral Study of Independent Entrepreneurs, New York, Appleton- Century- Crofts (Meredith Corporation)
- Coriat, Benjamin et Oliver, Weinstain, (1995), Les Nouvelles Theories de L'entreprise, Le Livre de Poche, Paris
- Courtrigt, J.A., G.T., Fairhurst and L.E., Rogers, "Interaction patterns in organic and mechanistic systems", *Academy of Management Journal*, December 1989, pp 773-802
- Cunningham, J. B, and J. C., Lischeron (1991), "Defining Entrepreneurship", *Journal of Small Business Management*, Vol. 29, No. 1, pp. 45-67
- Dery, R, and J. M. Toulouse, (1994), La Structuration Sociale du Champ de L'entrepreneurship: Le Cas du Journal of Business Venturing, Research Paper No. 94-06-02, Maclean Hunter Chair of Entrepreneurship, HEC, University of Montreal Business School
- Evans, D. S. and L. Leighton (1989), "The Determinants of Change in U. S. self-employment", *Small Business Economics*, Vol. I, No. 2
- Fillion, L. J. 1987, Entrepreneurship: Bibliographie Choisie et une Revue de la Documentation Essentielle sur le Sujet, Research Paper No. 87-03, Groupe de Recherché en Économie et Gestion des Petites et Moyennes

Organizations et de leur Environnement (GREPME), Université du Québec à Trois-Rivières (UQTR).

- Fillion, L. J., 1988, *The Strategy of Successful Entrepreneurs in Small Business: Vision, Relationships and Anticipatory Learning*, PhD Thesis, University of Lancaster, Great Britain (UMI 8919064) (Volume I: 695 pp, Volume 2: 665 p)

- Fillion, L. J., (1989a), "The design of your entrepreneurial learning system: Identify a vision and asses your relations system", *Third Canadian Conference on Entrepreneurial Studies*, University of Calgary Sept 28-30, 1989, *Proceedings of the Third Canadian Conference on Entrepreneurial Studies*, pp. 77-90

- Fillion, L. J., (1989b), "Le développement d'une vision: Un outil strategique a maitriser", *Gestion: Revue Internationale de Gestion*, Vol. 14, No. 3, September pp 24-34

- Fillion, L. J., (1990a), "Vision and relations: Elements for an entrepreneurial metamodel", *Tenth Annual Babson Entrepreneurship Research Conference*, Babson College, M. A., April 4-6 1990, Published in Churchill, N. C. and Bygrave, W. C. (eds.) (1990) *Frontiers of Entrepreneurship Research*

- Fillion, L. J., (1991b), *Vision et Relations: Clefs du Succès de L'entrepreneur*, Montreal Qc. Editions de L'Entrepreneur, 272 p

- Fillion, L. J.,(1996b), "A marketing system for micro-enterprises", *UIC/AMA Research Symposium on Marketing and Entrepreneurship*, Stokholm, Sweden, June 14 – 15, 1996, Vol.2, pp 150 - 166

- Fukuyama, F., (1994), *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York, The Free Press

- Julien, Pierre A., (1998), *The State of the Art in Small Business and Entrepreneurship*, Ashgate Publishing Limited, England, 479 pags.

- Kent, C. A., D. L. Sexton and K. H. Vesper (eds) *Encyclopedia of Entrepreneurship*, Englewood Cliffs, N. J., Prentice Hall.

- Marchesnay, M. and P. A. Julien, P. A. (1990), "Small business as a transaction space", *Entrepreneurship and Regional Development*, 2,3, pp. 267-277

- Mills, D. E. and L. Schumann (1985), "Industry structure with fluctuating demand", *American Economic Review*, Vol. 75, No. 4, pp 758-767

- Minzberg, H. (1990), *Minzberg on Management. Inside our Strange World of Organization*, New York, Free Press

- Mulholland, R. (1994), *Approaches to Entrepreneurship Research in Mount, J. (ed.) Proceedings of the 11th Annual Conference*, Canadian Council of Small Business and Entrepreneurship

- Penrose, Edith (1959), *The Theory of the Growth of the Firm*, Oxford, Basil Blackwell
- Peterson, R. (1977), *Small Business: Balanced Economy*, Erin, Ontario, Press Porcepic
- Piore, M. and Ch. F., Sabel (1984), *La segunda ruptura industrial*, Alianza Editorial, Madrid, 455 Págs.
- Schumpeter, Joseph A. (1928), "Der Unternehmer", in Ludwin Elster et al (eds.) (1928), *Handwörterbuch der Staatswissens Chaften* 4th Edition, Jena 1928,
- Schumpeter, J. A., (1934), *The Theory of Economic Development*, Published in German (1912) Ist edition in English, Cambridge, Mass., Harvard Economic Studies, Volume 46, London, Oxford University Press
- Scott, J. A. (1988), "Flexible Production Systems and Regional Development: The rise of New Industrial Spaces in North America and Western Europe" *International Journal of Urban and Regional Research*, Vol. 12, No. 2, pp 171-186
- Veblen Thorstein (1899), *The Theory of Leisure Class*, New York, Macmillan
- Vesper, K. H. (ed) (1985), *Entrepreneurship Education 1985*, Wellesley, Mass., Babson College, Center for Entrepreneurial Studies
- Vesper, K. H. (ed) (1993), *Entrepreneurship Education 1993*, Los Angeles, Ca, The Anderson School, University of California
- Wortman, M. and W. Birkenholz, (1991), "Entrepreneurship research on a global basis: An empirically based model", 36th Annual World Conference ICSB, Vienna, Proceedings Volume I, pp 67-77