

LAS PYME EN AMÉRICA LATINA, JAPÓN, LA UNIÓN EUROPEA, ESTADOS UNIDOS Y LOS CLÚSTER EN COLOMBIA

Ángel Emilio Muñoz Cardona^a
María Patricia Mayor López^b

Autores

a. *Profesional en Economía Política de la Universidad Autónoma Latinoamericana. Especialista en Economía del Sector Público de la Universidad Autónoma Latinoamericana. Magíster en Filosofía Política y Ética por la Universidad de Antioquia. Doble titulación doctoral, Magna Cum Laude: la primera como Ph. D. en Filosofía Civil y Política de la Universidad Pontificia Bolivariana y Doctor Canónico en Filosofía de la Santa Sede del Vaticano-Roma. Postdoctor Public Economics de la Vrije Universiteit Amsterdam, Netberlands. Docente titular de mérito de la Escuela Superior de Administración Pública (ESAP).*

Correo electrónico: angel@esap.gov.co
Dirección postal: Calle 57 N. 45-83 Teléfono: 444 80 25 ext. 152.

b. *Directora Comercial de Procolombia. Estudiante de Administración Pública de la Escuela Superior de Administración Pública (ESAP).*

Correo electrónico: granhambiente1@hotmail.com
Dirección postal: Calle 57 N. 45-83. Teléfono: 444 80 25 ext. 152.

Fecha de recepción: 20.05.2015
Fecha de aprobación: 05.06.2016

JEL: L15, L14, L19, F41, M21, L25.

Cómo citar este artículo

Muñoz Cardona, Á., & Mayor López, M. (2015). Las pyme en América Latina, Japón, la Unión Europea, Estados Unidos y los clúster en Colombia. *Administración y Desarrollo*, 45(1), pp. 7-24. Recuperado de <http://esapvirtual.esap.edu.co/ojs/index.php/a/article/view/1>

Financiación: ninguna

Conflicto de interés: ninguno

Resumen

Uno de los principales retos de las industrias latinoamericanas es adecuar sus procesos de producción y de prestación de servicios a los que demanda la economía internacional en sus acuerdos comerciales de integración; pero, ¿es la mediana y pequeña empresa (MPYME) de América Latina competitiva frente a la japonesa, europea o norteamericana? O mejor, ¿poseen las industrias de América Latina y de Colombia las mismas capacidades tecnológicas de competitividad que la industria de los países con los que han firmado tratados de libre comercio (TLC)? Es decir, ¿poseen los países del mundo la misma clasificación de MPYME?, si no es así, ¿qué implicaciones y efectos económicos se pueden generar para la industria nacional?, ¿cómo se afecta la competitividad entre los países al usarse una clasificación o caracterización de la industria distinta?, ¿quién pierde o quién gana más?

Para dar respuesta a estas inquietudes de investigación se comenzará por averiguar qué es la PYME y cómo se clasifica en Latinoamérica, Japón, Estados Unidos y la Unión Europea. La metodología seguida es la del rastreo bibliográfico disponible en las fuentes de cámaras de comercio nacionales e internacionales. Después se analizará la política empresarial de los clúster como estrategia de competitividad de las PYME nacionales. La metodología seguida fue la entrevista con expertos en clúster de Bogotá, Atlántico, Pereira y Medellín. Para concluir, se responderá la pregunta: ¿cómo pueden las microempresas agrícolas ser competitivas sin perder la propiedad del suelo, ni los recursos internos para hacer empresa a partir de sus ventajas comparativas en mercados internacionales? Una respuesta posible es que pueden lograrlo a través de la conformación, organización y gerencia de clústeres comunitarios, lo que demanda una amplia participación política comunitaria.

Palabras clave: PYME, iniciativa clúster, redes empresariales, área metropolitana, microempresa.

The SMES in Latin America, Japan, the United States and the clusters in Colombia

Abstract

One of the main challenges for Latin American industries is to adapt their production processes and services delivery to the ones demanded by the international economy in trade integration agreements. But, is Latin American's SME competitive before those of Japan, Europe and North America? Or even better, do the industries in Latin America and Colombia have the same technological capabilities and industry competitiveness of countries that have signed the (FTA)?, in other words, do the countries around the world have the same classification of SME? If not, what implications and economic effects can arise in the domestic industry? How competition between countries is affected when a different classification or characterization of the industry is used? Who wins and who loses the most?

To respond to these concerns, research will begin by finding out what the SMES is and how it ranks in Latin America, Japan, United States and European Union. The methodology used is that of tracing bibliography available from the sources of national and international Chambers of Commerce. After, the business policy of the cluster as a strategy for competitiveness of domestic SMES will be discussed. The methodology used was the interview with cluster experts of Bogota, Atlantic, Pereira and Medellin. To conclude, the question: How can agricultural microenterprises be competitive without losing land ownership nor the internal resources to do business based on its comparative advantages in international markets? Will have a possible solution, namely, they could achieve it through the shaping, organization and management of community clusters, which demands political and community participation.

Keywords: SMES, cluster initiative, networks, metropolitan area, microenterprise.

As PME na América Latina, no Japão, na União Europeia, nos Estados Unidos e as aglomerações na Colômbia

Resumo

Um dos principais desafios das indústrias latino-americanas é adequar seus processos de produção e de prestação de serviços aos que demanda a economia internacional em seus acordos comerciais de integração, mas é a pequena e média empresa (PME) na América Latina competitiva frente às firmas japonesas, europeias ou americanas? Ou melhor as indústrias na América Latina e na Colômbia têm as mesmas capacidades tecnológicas de competitividade que a indústria dos países que assinaram acordos de livre comércio (TLC)? Ou seja, os países do mundo têm a mesma classificação de PME? Se não, quais são as implicações e efeitos econômicos para a indústria nacional? Como a competitividade entre os países afeta-se quando a caracterização da indústria é diferente? Quem perde ou quem ganha mais?

Para responder ditas preocupações da investigação vai começar por descobrir o que é PME na América Latina, no Japão, Estados Unidos e na União Europeia. A metodologia utilizada é a revisão de fontes bibliográficas disponíveis nas câmaras nacionais e internacionais de comércio. Após a política de negócios do cluster será analisada como uma estratégia para a competitividade das PME nacionais. Logo uma metodologia qualitativa foi utilizada com entrevista aos especialistas das aglomerações de Bogotá, Atlântico, Pereira e Medellín. Para concluir, o estudo vai responder à pergunta: como as microempresas agrícolas podem ser competitivas sem perder a propriedade da terra ou dos recursos internos para fazer negócios a partir de sua vantagem comparativa nos mercados internacionais? Uma resposta possível é que as firmas podem alcançá-la através da criação, organização e gestão conjunta das aglomerações, o que exige uma grande participação política da comunidade.

Palavras-chave: PME, clúster, redes empresariais, área metropolitana, microempresas.

La idea de investigación nace a raíz de los 14 tratados de libre comercio (TLC) que Colombia firmó entre el año 2000 y el 2014. En ella se intenta responder a dos preguntas: ¿son las organizaciones empresariales colombianas y de América Latina igualmente competitivas frente a las europeas y norteamericanas?, ¿qué deben hacer las instituciones locales para estimular nuevas alternativas de desarrollo empresarial?

A&D

“En las Islas Solomón sus nativos tienen una forma extraña para cultivar, ellos no cortan los árboles. Cuando necesitan cultivar y un árbol se los impide, se paran frente a él y empiezan a gritarle y a danzar maldiciéndole, por espacio de algunos días, el árbol se pone débil y se muere solo”.

Film cinematográfico *Todos los niños son especiales*, “*Taare Zameen Par*”. Aamir Khan.

Introducción

Según un informe del Centro Regional para la Promoción de la Pequeña y Mediana Empresa de Centroamérica (Cenpromype), institución que cuenta con la asesoría del Centro de Estudios Económicos para América Latina y el Caribe (CEPAL) y la Cooperación Técnica Alemana (GTZ), no existe una definición homogénea de clasificación para la micro, pequeña y mediana empresa en América Latina y Europa (CEPAL, Cenpromype & GTZ, 2009, p. 7). Por lo tanto, urge, en aras de una buena integración comercial que beneficie y proteja a las empresas de los países de la integración, unificar los criterios de clasificación, de tal manera que se facilite la unidad contable y fiscal en temas de impuestos, subsidios, asistencia internacional, ayudas económicas y transferencias.

La cooperación internacional, las transferencias tecnológicas y el acompañamiento empresarial podrían ser más efectivos si la clasificación de la PYME realizada por los diferentes países de la unión es homogénea. Incluso, a los organismos de control internacional, tales como la Organización Mundial del Comercio (OMC) y la Organización Mundial de la Salud (OMS), se les facilitaría el control de

prácticas desleales de exportación con fines monopólicos (Banco Mundial, 1994).

Significado de la micro, pequeña y mediana empresa

En los diferentes países de América Latina, Europa y Norteamérica se entiende por las siglas SME, MSMES, MPYME, MIPYME, MYPE, PYMI o PYME a la clasificación que cada país tiene de sus empresas nacionales en micro, pequeña y mediana empresa. Ello puede depender del número de los trabajadores, las ventas anuales totales, la utilidad anual, el patrimonio, los activos, el capital suscrito, el consumo de kilovatios de energía o la vocación exportadora (Castañeda, 2008). Es decir, las diferentes siglas dan a entender que se trata de una unidad de explotación económica con fines de ganancia corporativa o personal, realizada por personas naturales o jurídicas en actividades comerciales, de distribución, de producción o de servicios de intermediación, tanto rurales como urbanas¹.

La CEPAL (2008) y el Banco Mundial (1994) afirman que en América Latina las microempresas son fuente de subsistencia para las familias y son grandes generadoras de empleo familiar. Es decir, producen bienestar social y económico en el producto interno bruto (PIB) de la región. De allí que, desde un punto de vista macroeconómico, los estudios sobre las pequeñas firmas (*small enterprises*) no deban basarse en el exclusivo aporte individual que hace cada

1 Artículo 2 de la Ley 590 (2000), y Ley 905 (2004), modificada recientemente como Ley 1151 de 2007, Gaceta Oficial n.º 46.700 de 25 de julio de 2007. <http://www.secretariassenado.gov.co/leyes/L0590000.HTM>

una de esas empresas al PIB industrial, sino en el aporte conjunto que todas ellas realizan al bienestar laboral y al desarrollo económico y social de las familias en la región (Holliday, & Letherby, 1993, p. 60).

Si una microempresa del sector informal representa, por ejemplo, una solución económica que beneficia exclusivamente a su dueño y a su familia, no debe racionalizarse de la misma manera como se hace en el caso de una gran empresa, porque perdería su importancia local y regional (Hernández, 2007). Para entender la importancia económica y social de la microempresa en la generación de empleo, servicios e ingresos de las regiones y localidades, debe analizarse en su totalidad macroeconómica, no en su individualidad o particularidad microeconómica (Holliday, 1995). Por ejemplo, muchos de los municipios de Colombia dependen política, social y económicamente de la microempresa en más de un 97 %.

En América Latina, un buen número de microempresas familiares de ingreso mixto, como las tiendas de barrio y las ventas ambulantes, no llevan una contabilidad propiamente dicha. Incluso, muchas microempresas informales, como las ventas callejeras, son consecuencia de las crisis económicas y de los subempleos existentes en el momento. De allí que la CEPAL afirme que:

Es necesario hacer una separación entre la MPYME y la gran empresa, ya que, muchas de las microempresas de economías hogareñas no separan la contabilidad de la empresa de las cuentas del hogar, incluso los microempresarios manejan sus unidades de negocio con criterios más emocionales que propiamente dichos de una racionalidad económica-empresarial. (CEPAL, 2008, p. 11)

Otra de las dificultades para medir con la misma racionalidad la mediana y la gran empresa respecto a la microempresa en América Latina es que las primeras no poseen la misma libre movilidad en el mercado para entrar y salir, en contraste con la segunda, bien por tamaño de planta, responsabilidad financiera y comercial o por falta de registro (Ayyagari, Beck, & Demirgüç-Kunt, 2007, p. 418). De igual manera, muchos microempresarios bajan costos de producción y de servicios al no asumir a plenitud los costos salariales y de seguridad social de sus empleados, más aún cuando son del núcleo familiar primario (Holliday, & Letherby, 1993, p. 59).

He ahí la importancia de unificar criterios internacionales para la clasificación de las MPYME con fines de control y de política pública comúnmente aceptada para la competitividad. Como afirma la CEPAL, “el desarrollo de la microempresa en todas las economías de América Latina

pende, principalmente, de las redes empresariales y de los *clúster*” (1988, p. 10), de los tejidos empresariales privados y públicos que puedan formarse entre ellas mismas; de los impulsos comerciales y de subsidios que los Gobiernos les brindan; de las políticas públicas encaminadas al fomento y la solidaridad empresarial; de los subsidios para el fomento del empresarismo y de los impulsos dados al emprendimiento por parte del gobierno nacional, regional y local (Schmitz, 1993).

Lo anterior significa aprovechar las capacidades de integración empresarial local y regional que poseen los países vecinos de América Latina, como afirma Carlos Dávila Ladrón de Guevara (Calderón, & Castaño, 2005, pp. 58-59), “Pensar como bloque y actuar como bloque económico de integración”. Así también lo estipula la ley colombiana de áreas metropolitanas (Ley 1625 del 2013)².

Composición de la MPYME en América Latina

El modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), seguido en América Latina desde principios de los cincuenta por recomendaciones del Centro de Estudios Económicos para América Latina y el Caribe (CEPAL), marcó una era de crecimiento industrial dentro de la región, basada en los principios de una política industrial proteccionista a través de subsidios, aranceles a las importaciones, devaluación de la tasa de cambio y estímulos a la producción (Vidal Villa, 2004, p. 89)³.

Desde los años cincuenta, el modelo ISI se implementó en la región sin una participación de instituciones de investigación encaminadas al mejoramiento tecnológico de la explotación del producto y de la producción. Al respecto, Yoguel afirma que la industria latina se presentaba altamente protegida, con una baja competencia y una alta

2 La finalidad de la ley es impulsar el desarrollo económico y empresarial en la región por medio de la integración económica entre municipios vecinos. El artículo 319 de la Constitución Política colombiana establece como funciones de las áreas metropolitanas las de: 1) Formular el Plan de Desarrollo del Área Metropolitana. 2) Elaborar un Plan Estratégico para el crecimiento y desarrollo del área. 3) Plan de Transporte Público que mejore los sistemas de comunicación y de movilidad poblacional. 4) Mejorar y coordinar las ofertas de vivienda, principalmente de interés prioritario y social. 5) Adelantar un Programa de Saneamiento Ambiental y de Ordenamiento Territorial. 6) Adelantar programas de salud.

3 El profesor Jesús María Vidal afirma que si bien los países del modelo ISI lograron una relativa industrialización, tenían el problema de que, para poder producir bienes finales nacionales, tenían que importar maquinaria, tecnología, bienes y equipos, lo cual redundó en mayor déficit de la balanza comercial y mayor dependencia de importaciones tecnológicas de países desarrollados.

Tabla 1. Porcentaje de la MPYME en 13 países de América Latina

País	Micro %	Pequeñas %	Medianas %	Grande %	Clasificación de la MPYME
Argentina	95.13	4.04	0.58	0.25	Ventas
Bolivia	99.69	0.2	0.06	0.047	
Brasil	96.78	2.6	0.49	0.127	Ventas, n.º de empleados
Chile	80.77	16.1	2.24	1	Ventas, n.º de empleados
Colombia	94.96	4.24	0.78	0.53	Ventas, n.º de empleados, activos
Costa Rica	96	2.5	1.45	1.8	Ventas, n.º de empleados, inversión en maquinaria y equipo
El Salvador	96.71	2.81	0.29	0.18	
Guatemala	76.64	16.7	5.56	1.38	Ventas, n.º de empleados, activos
México	95.1	3.9	0.9	0.2	Ventas, n.º de empleados, activos
Panamá	81.13	13.76	2.8	2.93	Ventas, n.º de empleados, activos
Perú	95.81	2.05	2.13	0.84	Ventas, n.º de empleados, activos
Uruguay	78.13	18.52	2.94	0.51	Ventas, n.º de empleados, activos
Venezuela	97.2	1.46	1.305	0.035	Ventas, n.º de empleados, activos
Total MPYMES	11 700 317		100 %	11.24 %	

FUENTE: Cámara de Comercio de Medellín, 2013. Los datos de composición industrial en Venezuela fueron tomados del informe del presidente de Coindustria, Carlos Larrazábal, en el 2014.

incertidumbre económica que respondía al esquema de industrialización por sustitución de importaciones (Yoguel, 1998), lo cual retrasó su crecimiento y la hizo altamente vulnerable en los procesos de globalización económica de la década del noventa.

Por su parte, Granda y Hamann señalan que en América Latina las empresas son poco competitivas porque no existe una relación entre el sector industrial y la investigación en desarrollo tecnológico, y entre el sector empresarial y la universidad, de manera tal que se fortalezcan mutuamente y se mejore la producción y la creación de nuevos productos con valor agregado. En América Latina la investigación empresarial es escasa, lo que muestra debilidad competitiva de la empresa como consecuencia de los bajos niveles de calidad en la educación (Granda, & Hamann, 2015).

En América Latina las universidades poseen una muy baja producción de patentes en comparación con universidades de Europa, Asia y Norteamérica, según el índice de Shanghai *Academic Ranking Universities*. Para el 2014, las primeras universidades latinoamericanas en aparecer en el *ranking* de las 500 mejores en el ámbito mundial eran: Universidad de Sao Paulo, Brasil (101-150), Universidad de Buenos Aires, Argentina (151-200), Universidad Autónoma de México (201-300), y la Universidad de Chile (401-500)⁴.

De acuerdo con la tabla 1, más del 90 % del total de la MPYME latinoamericana es microempresa sin vocación exportadora (CEPAL, 2008). La microempresa no logra suficiente capital para la inversión en innovación, diseño

⁴ Para mayor claridad, visitar la página web: <http://www.shanghai ranking.com/es/ARWU2014.html>, Shanghai "Academic Ranking Universities", consultada el 2 de mayo de 2014.

y desarrollo de nuevos productos (p. 15). Incluso, hay países de América Latina que carecen de puertos marítimos internacionales. Colombia, por ejemplo, no posee gran desarrollo en las ciudades costeras. Son las ciudades ubicadas en zonas montañosas y en las mesetas las que poseen el mayor desarrollo empresarial (Granda, & Hamann, 2015).

Según la tabla 1, solo Costa Rica hace una clasificación de MPYME por inversión en maquinaria y equipo. Los demás países basan su clasificación en ventas totales, número de empleados y activos. De igual manera, Guatemala es el único país que hace una clasificación de la MPYME por número de empleados de 1 a 60 y los demás países la hacen de 1 a 200 empleados. Eso explica su sorprendente composición industrial⁵.

En Chile, Costa Rica y Panamá, la gran industria representa el 1 % o más. En las demás economías de América Latina, menos del 1 %, como se muestra en la tabla 1 (Crespo Armengol, Constanzo, & Sarudianzky, 2007). Según estudios de la CEPAL, efectuados por Iván Silva Lira, en América Latina, Uruguay es el país con mejor distribución de riqueza territorial, es decir, con menos concentración de pobreza, indicador que puede ser visible en la distribución laboral por microempresa: del 44.4 %: Brasil, del 51.7 %, Chile, del 64.2 %; Colombia, del 66 %, Salvador, del 75.2 % y Perú del 88.2 % (Silva Lira, 2015).

Sorprende la desindustrialización de Venezuela, por la alta inestabilidad política y los altos niveles de inflación por encima del 43%, ocho veces superior al promedio de toda América Latina⁶ (Portafolio, 2015). Según el presidente de Conindustria, Venezuela pasó de tener 11 000 establecimientos industriales registrados en 1998 a 7 000 en el 2013, lo que representa 40 años de retroceso.

La principal característica de las empresas de América Latina es la de ser grandes empleadoras de mano de obra poco calificada; de allí que las MPYME representen entre el 80 % y el 90 % del empleo total (CEPAL, 2008, pp. 14-30)⁷. Las medianas empresas de vocación exportadora

5 Según el Instituto Nacional de Estadística y Estudios Económicos de Francia (INSEE) y el Small Business Administration (SBA) de Estados Unidos, entre los criterios de caracterización más comunes de clasificación para las MPYME en América Latina están: número de trabajadores, ventas anuales de la empresa y activos. Otras de las formas complementarias en el momento de dirimir un conflicto en la clasificación industrial son: capital de la empresa, tipo de producto (manufacturero o tecnológico), vocación exportadora de la organización y consumo de kilovatios de energía.

6 Periódico Portafolio de marzo 10 de 2015.

7 De igual manera, la CEPAL advierte la imposibilidad de lograr mejores estadísticas de las microempresas en América Latina por su alto nivel de informalidad. Muchas de ellas son ambulantes y no poseen local propio, por lo que el recaudo

representan menos del 3 % del total de la MPYME (Milesi, & Aggio, 2008). Las economías latinoamericanas son en su gran mayoría agrícolas y no cuentan, de manera general, con infraestructura vial y marítima para el comercio internacional a gran escala (CEPAL, 2008; Castro, 2013, p. 9).

En resumen, las diferencias no radican tan sólo en las cifras absolutas de capital humano, inversión en innovación y mano de obra formal en la economía. Más allá de estos factores, también existen diferencias estructurales que determinan el bajo desempeño de la economía colombiana al compararla con la región o con los casos de éxito internacionales. (Castro, 2013, p. 13)

Clasificación de la MPYME en Estados Unidos

A grandes rasgos, en los Estados Unidos, las *Small and Medium Enterprises* (SME) con vocación exportadora conforman de manera estratégica un clúster⁸. Es decir, son un conjunto de empresas que, apoyadas por Gobiernos locales, se integran con el fin de responder a las demandas de volúmenes de producto que impone el comercio exterior⁹.

La característica de las SME estadounidenses es que son medianas empresas. Si bien existen microempresas familiares con baja proyección de crecimiento, también es cierto que hay empresas con alta proyección de crecimiento, *gazelles*, que buscan el apoyo gubernamental para su desarrollo. De igual manera, son medianas empresas que se escinden de la gran empresa, formando una unidad de negocio independiente, lo que facilita el manejo estratégico, el control de

de información es más difícil (CEPAL, 2008, p. 17). Las pequeñas y medianas empresas sí son más fáciles de registrar y es posible obtener de ellas información para su clasificación, afirma López (2005) en su estudio estadístico sobre la PYME latinoamericana.

8 The *Cluster Mapping Project* es un estudio elaborado entre *Monitor Group* y la Universidad de *Harvard Business School* en el 2001, en el cual se afirma que en Estados Unidos se pueden identificar más de cuarenta tipos de clúster diferentes en el ámbito regional. En el mismo sentido, la *European Commission* afirmaba en el 2007 que en Europa hay más de 2 000 clúster repartidos en 258 regiones (Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, 2011, p. 2).

9 El *ranking* de las mejores ciudades de Estados Unidos para abrir una nueva SME no se basa en el crecimiento económico de la firma, sino en los factores que predicen la participación de la comunidad y el acceso a los recursos. En Dallas, por ejemplo, es posible encontrar divisiones de grandes empresas de tecnología como SAP y Oracle. Dentro de esa comunidad hay pequeñas firmas de soporte de tecnología de la información, reclutadoras y desarrolladoras de aplicaciones, consultoras de servicios web y otros. De esta manera, ciudades como Dallas se convierten en una opción cada vez más atractiva para los emprendedores. <http://t.noticias.prodigy.msn.com/negocios/forbes/emprendedores/clusters-la-clave-del-%c3%a9xito-para-las-pymes>. Información tomada el día 27 de marzo de 2014.

costos, los márgenes de utilidad, la especialización y, sobre todo, la información financiera para un mayor desarrollo (Small Business Act 85-536, 2013).

El *Center for Business Research* de la Universidad de Cambridge afirma que todas las SME responden a las necesidades de crecimiento de un país. Para el caso estadounidense, dicha necesidad es la de ser competitivo en los mercados externos a través de la innovación; de allí que la investigación sea una de las condiciones necesarias. Esas son las industrias “gacela” que buscan ser *elephant* o grandes industrias. Las medianas empresas estadounidenses son, por tanto, grandes generadoras de empleo a una tasa de generación total casi igual a la de las grandes empresas (Muller, Gagliardi, Caliandro, Unlu Bohn, & Klitou, 2014).

Otra de las principales estrategias de financiación de la MPYME estadounidense para nuevas inversiones y necesidades de crecimiento es el mercado bursátil. La Bolsa de Valores de Nueva York ofrece, por ejemplo, índices bursátiles especializados en las SME, tales como el Nasdaq y el Dow Jones, para más de 7000 empresas de pequeña y mediana capitalización.

Dicha acción es complementada con la oferta de los fondos de inversiones, *investment fund*, e inmobiliarios como el *Money Market Mutual Fund*. Formas de apalancamiento financiero que junto con la universidad proveedora de investigación, diseño y desarrollo para nuevos productos, le facilitan a las SME alcanzar costos de oportunidad y marginales de producción competitivos.

Estos son mecanismos de apalancamiento financiero prácticamente inexistentes para las MPYME de América Latina, ya que no existen índices bursátiles especializados que las integren y mercadeen en capital. La MPYME de América Latina financia sus inversiones principalmente dentro del mercado financiero intermediado, con tasas de interés de intermediación altas (Muñoz Cardona, 2009, pp. 199-200).

Clasificación de la MPYME en Japón

Japón clasifica las SME por ventas y capital reportado. Dicha clasificación está regulada por la Ley Básica de Pequeñas y Medianas Empresas (1999). En el artículo 2 afirma que las SME se deben clasificar por capital y ventas, separando las ventas mayoristas de las minoristas, de acuerdo con el sector económico.

El artículo 5 de la Ley Básica se refiere al término pequeñas empresas para denotar aquellas cuyos empleados no superan las 20 personas. Respecto a la mediana empresa señala que tiene hasta 300 empleados (Subrahmanya, 2009, p. 107). La pequeña empresa se conforma principalmente para

complementar la mediana y gran industria, no para competir con ella, afirma Akihiro Tsukamoto de la Agencia de Cooperación Internacional del Japón (JICA). Se agrupa en clústeres estratégicos de integración horizontal y vertical (Subrahmanya, 2009)¹⁰.

Después de la Segunda Guerra Mundial, una de las políticas públicas japonesas de reconstrucción y desarrollo económico fue la integración y promoción de las MPYME alrededor de las empresas más grandes. Estrategia de fortalecimiento económico empresarial que hizo de Japón, desde los años sesenta, la segunda economía del mundo en cuanto a su producto interno bruto (PIB) (Subrahmanya, 2009).

Según la Agencia JICA, el coeficiente de especialización de las empresas diversifica el riesgo y fortalece el crecimiento económico interno del empleo. Para el 2013, la MPYME japonesa representaba el 97.6% y generaba el 70 % del empleo. Se trataba de empresas de enclave que fortalecían la capacidad competitiva de las grandes empresas como Nissan, Toyota, Rico, Toshiba, Nitendo, Sony, Aiwa, jvc, Kawasaki, Honda y Canon¹¹.

Otra de las principales estrategias del Gobierno japonés para el fortalecimiento y la promoción de la PYME es la de la infraestructura intelectual por actividades industriales. Ello significa que además de la infraestructura física es necesaria una infraestructura intelectual para apoyar los negocios, los cuales se consolidan a través de las universidades y centros de formación tecnológica (Subrahmanya, 2009). De esta manera, el Gobierno de Japón impulsa el desarrollo local y regional de las SME, la estabilización social y la generación de nuevo empleo con agencias de *outsourcing* empresarial.

La mediana empresa japonesa, al igual que la de los tigres asiáticos de Taiwán y Corea del Sur, es principalmente exportadora. Ellas contribuyen con el 60 % del total de las exportaciones industriales de Corea y con el 80 % en Taiwán, lo que muestra un sector empresarial exportador con poder innovador y tecnológico de producción (Subrahmanya, 2009).

10 Según Akihiro Tsukamoto, los clústeres en Japón fueron una estrategia de política pública que coadyuvó al país a salir de la crisis económica y social después de la Segunda Guerra Mundial y lo llevó a desarrollarse económicamente. Ver además http://www.chusho.meti.go.jp/sme_english/outline/04/20131007.pdf

11 Ver página web <http://www.chusho.meti.go.jp/sme.pdf> Consultada en abril 10 de 2015.

Tabla 2. SME European Union. Employment and Value add

EU 28 countries	Micro	Small	Medium	SMEs	Large %
Number of Enterprises					
Number	19.969.338	1.378.374	223.648	21.571.360	43.517
%	92.4	6.4	1.0	99.8	0.2
Employment					
Number	138.629.012	27.353.660	22.860.792	88.843.464	44.053.576
%	29.1	20.6	17.2	66.9	33.1
Value added at factor					
Million Euro	1.362.336	1.147.885	1.156.558	3.666.779	2.643.795
%	21.6	18.2	18.3	58.1	41.9
Percentage Valued add for some countries and size of enterprises					
Country	Micro %	Small %	Medium %	SMEs %	Large %
Germany	19.3	21.4	19.5	60.2	39.8
Austria	14.4	17.8	18.6	50.9	49.1
Spain	20.3	17.5	17.5	55.3	44.7
Finland	18.4	14.2	11.7	44.3	55.7
France	17.7	14.5	13.5	45.8	54.2
Italy	32.1	23.8	15.5	71.4	28.6
Ireland	6.5	10.9	15.6	33.0	67.0
Portugal	23.5	22.4	20.9	66.8	33.2
UK	8.5	12.7	17.3	38.4	61.6
EU-15	17.4	17.2	17.1	51.7	48.3

FUENTE: National Statics Offices. Annual Report on European SMEs 2013/2014. Observatory European. Small and Medium Enterprises. www.ipyme.org

Clasificación de la MPYME en Europa

La guía para la conformación de una SME en los 28 países miembros de la Unión Europea (UE) establecen, de manera global, que la microempresa es aquella organización que posee un balance general positivo no superior a los 2 500 000 euros al año y ocupa menos de 10 trabajadores. La pequeña empresa es aquella que reporta un balance general positivo entre los 2 501 000 y los 10 500 000 euros al año y ocupa entre 10 y 49 trabajadores. La mediana empresa posee balances positivos entre los 10 501 000 y los 43 500 000 euros al año y ocupa entre 50 y 249 trabajadores (Farvaque, & Voss, 2009, pp. 9-10)¹².

12 Enlaces web sobre la SME: Definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas: <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figu->

La tabla 2 muestra que los países de menor participación en el diseño de productos con valor agregado, como Italia, Portugal y España, tienen menor composición de gran industria, y por tanto, menor desarrollo económico y menor generación de empleo. Por el contrario, los países de mayor composición en el valor agregado de la gran empresa, como Irlanda, Reino Unido, Finlandia y Francia, muestran mayor desarrollo social, crecimiento económico y de empleo (Comisión Europea, 2008).

En conformidad con los datos de la tabla 2, las grandes empresas son las mayores generadoras de valor agregado.

res-analysis/sme-definition/index_en.htm. Portal europeo para las PYME: http://ec.europa.eu/small-business/index_es.htm. Estadísticas sobre PYME en Europa: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>

A principios de la primera década del siglo xx el tamaño de la empresa fue determinante para el crecimiento industrial en los países desarrollados¹³, y en el siglo xxi sigue siéndolo, pero se mide a través del mecanismo de las redes empresariales y de los clúster. Para mayor información ver informes de la Comisión Europea (2005) y (2008).

Según la tabla 2, las SME de España, Italia y Portugal son grandes generadoras de empleo, y la microempresa es la mayor aportante. Por el contrario, en Alemania, Finlandia y el Reino Unido, la gran empresa es, a la par con las SME, generadora de valor agregado y de empleo. Figueroa Santamaría (2009) afirma que en Austria, Francia e Irlanda el valor agregado de la gran empresa representa más del 60 % y brinda el 33.3 %, del empleo nacional, como lo corroboran Farvaque, & Voss (2009, p. 11).

Ante la crisis financiera que vivieron algunos países europeos en el 2013, Rana Foroohar se pregunta: “*Why Germany must save the euro?*”. La autora responde que ello se debe al papel que juega la investigación en la estructura de las grandes compañías alemanas, ventaja competitiva que permite la existencia de altos salarios y, por tanto, de mayor capacidad de ahorro de sus nacionales para el bienestar futuro. Dicha cultura empresarial se ha convertido en denominador común en todas las empresas exportadoras *mittelstand*, es decir, de propiedad familiar (Foroohar, 2013).

Para lograr unas SME competitivas, la Unión Europea, además de usar el apalancamiento financiero en mercados no intermediados e intermediados, faculta a las universidades y demás centros de formación superior a participar en su creación y consolidación a través de aportes de capital de trabajo, investigación, innovación y diseño de nuevos productos. Como lo afirma Figueroa de Santamaría (2008, 2009), tanto las universidades como las autoridades regionales pueden ser socios de una empresa con porcentajes de participación no superiores al 25 % (Comisión Europea, 2005, p. 10¹⁴; 2008). Lo que crea fuertes compromisos ins-

13 El estadounidense Henry Ford promovió el desarrollo industrial bajo los principios de la producción en serie, la maquinización, los altos salarios de los trabajadores especializados y los bajos costos de producción, es decir, el alto desarrollo de la división del trabajo, lo que se conoció como el fordismo (CEPAL, 1988). El fordismo debe entenderse como un sistema de producción en serie que facilita la existencia de economías de escala a través de la especialización del trabajo, la reducción de costos de producción, el mejoramiento tecnológico, la reducción de precios y las altas demandas de consumo. El fordismo ve en la gran empresa el futuro económico y social de una nación y de una sociedad por la alta generación de empleo con altos niveles de salarios, lo que facilita el consumo y la producción cada vez más ampliada.

14 Según el artículo 3, apartado 1, p. 35, una empresa es autónoma si ninguno de los socios tiene una participación mayor al 25 % del capital. Ser empresa autónoma significa que no es ni empresa asociada ni vinculada a otra empresa.

titucionales en el excelente desempeño de la investigación, el asesoramiento y el acompañamiento¹⁵.

Algunas razones fundamentales que explican el desarrollo industrial

Una primera razón es visible en países como Estados Unidos, Japón y en la Unión Europea, donde los centros de educación universitaria son impulsores del desarrollo tecnológico empresarial, pues son instituciones que tienen como indicador de alta calidad la creación, el diseño, la innovación y la venta de patentes, lo que les facilita a las empresas nacionales la competitividad en mercados internacionales, sin dejar a la deriva la seguridad económica (Castañeda, 2008, p. 103; Acemoglu, & Robinson, 2012, pp. 107-108).

Otra de las razones de crecimiento industrial, sobre todo para las SME, es la capacidad de trabajar unidas para financiarse, hacer investigación y crecer en mercados internacionales (Moori-Koenig, Milesi, & Yoguel, 2001). En países desarrollados, las SME no actúan separadas; por el contrario, trabajan integradas en redes empresariales y en clúster para poder ser competitivas.

Dicha estrategia valida el paradigma dominante de principios del siglo xix en el que se asume el tamaño de la empresa como símbolo de crecimiento y prosperidad económica entre las regiones y los países (Muller et al., 2014).

En las SME de países de la Unión Europea y en Japón, la estrategia clúster se convierte en el mecanismo de supervivencia (Putman, Leonardi, & Nanetti, 1993). Los países de economías avanzadas mantienen la creencia de que el desarrollo y la sustentabilidad económica solo son alcanzables a través de la industrialización a gran escala, el fomento de redes empresariales y la conformación de grandes empresas (Moori-Koenig, & Yoguel, 1998).

Por el contrario, el colombiano Ricardo Dávila Ladrón de Guevara ve en la conformación de cooperativas locales el motor de impulso a la generación de nuevas ideas empresariales y, por ende, al desarrollo económico regional.

15 En diciembre del 2014, el Consejo de Competitividad Europeo ratificó la continuidad de ayudas financieras para el fomento de la SME y el espíritu empresarial entre el 2015 y el 2020. Los países de la Unión Europea buscan mejorar sus economías y el desarrollo social a través de: 1) Facilitar el acceso de la SME a la financiación. 2) Facilitar el acceso a los mercados internacionales. 3) Reducir la carga administrativa. 4) Superar la escasez de trabajadores cualificados con el apoyo de la universidad. 5) Impulsar el autoempleo en la población joven, es decir, a través del emprendimiento (http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/small-business-act/index_en.htm).

No son la conformación de grandes empresas ni los acuerdos de integración empresarial los que jalonan el desarrollo económico de las regiones, sino la asociación cooperativa empresarial local y regional (Dávila, 2004, p. 126).

Las cooperativas estudiadas mostraron ser un ejemplo organizacional y empresarial donde la ayuda mutua, la preocupación por los otros y el deseo de satisfacer las necesidades fundamentales que propician un mejor nivel de vida son elementos centrales que orientan todo el quehacer empresarial y que caracterizan al modelo. (Dávila, 2004, p. 129)

Para el autor, las cooperativas poseen la capacidad de organizar y de acercar a los diferentes actores que se encuentran en la localidad municipal, sobre todo a la población joven ávida de desarrollar riquezas y potencialidades del municipio (Dávila, 2004, p. 127), porque es su hábitat, el lugar que ellos conocen y en el que siempre han vivido (p. 128).

En línea con Dávila Ladrón de Guevara, el economista chileno Iván Silva Lira afirma que el desarrollo local está marcado por las redes empresariales impulsadas por los Gobiernos como estrategias de desarrollo endógeno –de abajo hacia arriba–, es decir, desde lo local hasta lo nacional, no al contrario. De igual manera, afirma que es una manera de equilibrar el desarrollo desigual entre las regiones de un mismo país o de internalizar las externalidades que generan las economías de la aglomeración. En otras palabras, un desarrollo económico más incluyente entre las regiones (Silva Lira, 2015).

Para el periodista argentino Andrés Oppenheimer, el desarrollo regional depende principalmente de la capacidad creativa e innovadora y del grado de desarrollo de las instituciones de educación, es decir, de la “calidad de la educación impartida y de la asociación empresa-universidad” (Oppenheimer, 2010, p. 55). Para el argentino, es un error creer que todos los problemas de la sociedad se resuelven con crecimiento económico. “El crecimiento no resuelve la pobreza, la pobreza la resuelve la educación” (Oppenheimer, 2010, p. 58).

En la misma línea de Oppenheimer, pero sin incluir al Gobierno con sus políticas públicas, Yoguel, & Boscherini (2001) afirman que el éxito de las MPYME no está en su tamaño, como lo asegura el fordismo, sino en el uso intensivo de la información y el conocimiento; esto es, de la racionalidad de la habilidad gerencial. Desde este punto de vista se deduce que la falta de desarrollo en el manejo de la información y la carencia de conocimiento académico en investigación con fines empresariales crea, de manera real,

la diferencia entre los países menos y más desarrollados (Putman, Leonardi, & Nanetti, 1993).

Hirsch, & Adar (1974) argumentan la necesidad de adoptar políticas que alienten la formación de grandes empresas mediante fusiones o asociaciones, de tal manera que se logren economías de escala en los mercados externos. Una de las características de las SME de Estados Unidos y europeas es que buscan crecer por asociación, lo que facilita la innovación, la investigación y el diseño. Es decir, tanto el tamaño de la empresa como el manejo de la información y del conocimiento definen la capacidad competitiva de las empresas (Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, 2011). De allí que las SME de las naciones desarrolladas puedan medirse por su vocación exportadora o por el total de ventas anuales.

Las grandes empresas pueden asumir mayores riesgos que las pequeñas; además, los riesgos que las grandes empresas corren al hacer operaciones en el exterior son menores que los de las pequeñas empresas, pues se benefician de economías de escala en el proceso de comercialización externa. (Hirsch, & Adar, 1974, p. 41)

Las grandes empresas dominan los flujos de manufacturas por sus avances de investigación e innovación en el producto. Ellas dinamizan el orden tradicional de producción. Anteriormente, el comercio era cosa de países; hoy la mayor parte del comercio internacional se realiza mediante contratos de grandes empresas (Ospina, & Velázquez, 2007, p. 13). Las pequeñas empresas están limitadas por la variedad de los productos, la capacidad de innovación de los productos, el volumen de producción que les permita reducir costos de transporte y la baja capacidad de infraestructura y de gerencia que les facilite el *know how* para competir en mercados internacionales.

De allí que si se crean asociaciones de PYME o si se diseñan políticas de clúster que las integren, sobrevivan en mercados globales (Hirsch, & Adar, 1974). De lo contrario, fracasarían en su intento de conquistar otros mercados internacionales (Castro, 2013).

Podemos concluir afirmando que los países con menor desarrollo económico poseen más composición en microempresas y menor composición en grandes y medianas empresas. Por el contrario, los países con mayor desarrollo económico poseen más composición en grandes y medianas empresas y menor composición en microempresas.

La iniciativa clúster y el área metropolitana en Colombia

El empresario antioqueño Ph.D. Nicanor Restrepo Santamaría (2011, p. 266) señala que “si la empresa colombiana desea competir con empresas europeas, asiáticas o norteamericanas sin estar articuladas o fortalecidas con empresas de la región, pronto se perderá la propiedad nacional de la empresa”. La falta de capacidad competitiva y el bajo *know how* de la empresa colombiana para competir en igualdad de condiciones con multinacionales apoyadas por centros de investigación universitaria marcan el fracaso de la PYME nacional. Por ello, las empresas de la región deben trabajar con los centros de formación profesional, ganando experiencia y capacidad logística de mercado.

De acuerdo con el autor, y con el Centro de Estudios para América Latina y el Caribe (CEPAL), el futuro de la MPYME colombiana y de América Latina está en la integración horizontal y vertical de las empresas, en la capacidad de hacer clústeres y de integrarse para ser competitivas, conservando la propiedad empresarial (Restrepo, 2011, p. 266). De allí el deber y la obligación que tiene la universidad colombiana y latinoamericana de apoyar con estudios la unidad y el crecimiento empresarial de la región. Es decir, el desarrollo de la ciudad y la integración regional empresarial, como lo plantean Figueroa (2008), Iván Silva Lira y Carlos Dávila Ladrón de Guevara (Calderón, & Castaño, 2005, pp. 58-59).

Las redes empresariales y las iniciativas para el desarrollo de la competitividad del *clúster* o del territorio permiten desarrollar factores competitivos distintos y complementarios: las redes generan beneficios apropiables por un número limitado de empresas; las actividades asociadas impulsadas por los proyectos *clúster* o territoriales apuntan a generar bienes colectivos casi públicos. (Dini, Ferrero, & Gasaly, 2007, pág. 19)

Las redes de unión empresarial nacen como respuesta a los procesos de globalización de las economías de los países con el fin de generar lazos comerciales, de ayuda mutua financiera y de producción (Devlin, & Moguillansky, 2009). También nacen de la necesidad de equilibrar el PIB per cápita entre las regiones (Silva Lira, 2015), por ejemplo, entre localidades tan disímiles como Quibdó y Bogotá.

La internacionalización de las empresas obliga a los países y regiones a alcanzar niveles de desarrollo acordes a estándares internacionales. Esto significa, ante todo, desarrollo regional, lo que debe traducirse para las regiones en más y mejor investigación en el aprovechamiento de recursos productivos, en más y mejor calidad de vida, es decir, en

más y en mejores empleos, en más productos y mayor calidad de la producción (Plan Regional de Competitividad, 2009, p. 5)¹⁶.

La integración de los países y los 14 acuerdos comerciales firmados por Colombia entre el 2000 y el 2014 no solo amplían la oferta de nuevos productos de exportación y de transferencia tecnológica, sino que también abren los mercados locales a la competencia foránea y a la inversión extranjera directa (Ospina, & Velázquez, 2007, p. 5)¹⁷, hechos que obligan a pensar cómo trabajar juntos para ser competitivos. ¿Cómo construir una economía basada en la solidaridad empresarial, laboral y gubernamental, de tal manera que se preserve y expanda la industria regional?, ¿cómo ser competitivos y cooperantes a la vez, de tal manera que se preserven identidades culturales?

Los países y las regiones avanzan en la definición e implementación de políticas públicas que van más allá del estímulo al crecimiento de las exportaciones. El mundo globalizado así lo exige, al convertirse en un solo mercado. Las empresas participan activamente de los beneficios que ofrecen los mercados, sin importar los tamaños de los países y regiones; pues estos son atendidos desde centrales operativas de producción con distancias geográficas cada vez menores, dados los avances en las comunicaciones y la modernización de los medios de transporte e infraestructura en el mundo en general. (Ospina, & Velázquez, 2007, p. 6)

Esta es la importancia del diseño de políticas públicas locales encaminadas a la construcción conjunta de un plan de desarrollo para toda la región. Una visión conjunta de crecimiento económico y de ayuda. En otras palabras, una estrategia competitiva local orientada a: 1) Generar un

16 La Política Nacional de Competitividad (PNC) establece cinco pilares que deben procurar las Comisiones Regionales de Competitividad (CRC) para el desarrollo regional: 1) desarrollo de sectores o clúster de clase mundial, 2) salto en la productividad y el empleo, 3) formalización empresarial y laboral, 4) fomento a la ciencia, la tecnología y la innovación, y 5) estrategias transversales de promoción de la competencia y la inversión (Plan Regional de Competitividad, 2009, p. 5). Las Comisiones Regionales de Competitividad están integradas por agentes del sector público y privado. La CRC es la responsable de la ejecución y el seguimiento de los planes y proyectos acordados como estrategias de competitividad de la región.

17 Colombia en los últimos 14 años ha celebrado 14 tratados de libre comercio: Acuerdo AELC O EFTA (Suiza, Liechtenstein, Noruega e Islandia); TLC con México; TLC con El Salvador, Guatemala y Honduras; TLC con la CAN; TLC con Caricom, TLC con Mercosur; TLC con Chile; TLC con Panamá; TLC con Canadá; TLC con Estados Unidos; TLC con Cuba; TLC con China, y TLC parcial con Nicaragua y Venezuela. Con esta iniciativa el Gobierno nacional pretende generar economías de escala, crecimiento económico y bienestar social (www.mincit.gov.co/mincomercioexterior).

Tabla 3. Iniciativa clúster en Colombia

Región	Iniciativa clúster	Número de empresas	Año de creación	Participación en el PIB de la región %
Atlántico. Participación del 3.8 % en el total del PIB nacional	Ruta competitiva (muebles)	16	2013	0.15
	Muebles	29	2013	0.15
	Agroindustria	72	2012	0.35
	Salud	5	2011	0.31
	Caribe TIC	25	2013	0.21
	Lácteos	4800	2014	NA
	Turismo	34	2014	NA
Risaralda. Participación del 1.5 % en el total del PIB nacional	Ruta Competitiva (Mora)	13	2011	2.1
	Iniciativas Novita-KPO	40	2011	NA
	Network TIC	20	2012	NA
	Aeronáutica	40	2011	NA
	Energía	17	2013	NA
Bogotá. Participación del 24.5 % en el total del PIB nacional	TIC	327	2012	2.2
	Turismo	234	2013	2.19
	Gráficos	371	2013	1.58
	Joyería	10	2012	0.01
	Creativos y contenidos	145	2012	1.53
	Cuero y calzado	178	2013	0.40
	Cosméticos	89	2013	1.13
	Software	327	2012	2.2
	Prendas de vestir	495	2012	2.32
Antioquia. Participación del 15.5 % en el total del PIB nacional	Software	52	2004	0.87
	Medicina	20	2008	0.20
	TIC	52	2011	0.80
	Turismo	56	1999	0.36
	Energía	5	2006	0.11
	Textiles	578	2007	5.08
	Construcción	728	2007	7.6
	Café de Antioquia	8	2013	1.83
	Aeronáutica	40	2011	1.8

FUENTE: Cámaras de Comercio de cada región, 2014, Superintendencia de Sociedades, 2012. DANE, 2012, Innpulsa Colombia, 2014. Asoganorte.

marco estable de cooperación público-privado. 2) Atraer la inversión extranjera con distribuciones justas y equitativas entre el inversionista y los agentes locales. 3) Promover la I&D en el territorio a partir de la innovación y del emprendimiento (Ospina, & Velázquez, 2007, pp. 7-8).

Finalmente, la Ley 1625 de 2013 de Áreas Metropolitanas¹⁸, de Colombia, les facilita a los municipios la integración económica y política con el fin de potenciar el crecimiento económico y el desarrollo humano y sustentable; mejorar el ordenamiento básico territorial, y lograr una eficiente prestación de servicios públicos (Ley 1625, 2013, artículo 2). Algunas de las iniciativas clúster más importantes en Colombia están en Bogotá, Antioquia, Atlántico y Risaralda.

El clúster de Bogotá

La ciudad de Bogotá está conformada por 20 localidades y es la capital de la República de Colombia. Para el 2014 poseía una población de 7 862 277 personas y aportaba el 24.5 % del total del PIB nacional. Desde el año 2010, el Gobierno distrital contrató los servicios de *Global Entrepreneurship Monitor*, con el fin de analizar su estructura empresarial, sus ventajas comparativas regionales y competitivas industriales (Varela, Moreno, & Soler, 2013). Para el 2012, la Cámara de Comercio de Bogotá dio inicio al programa de desarrollo empresarial regional Iniciativa Clúster.

La Iniciativa Clúster de la ciudad de Bogotá se basa en los principios teóricos del economista Michael Porter para la creación y promoción de empresas globalmente competitivas (Ortiz. A., comunicación personal, 15 de marzo de 2015).

Según el vicepresidente de la Iniciativa Clúster de Bogotá, Alejandro Ortiz, en diez años los grupos empresariales dejarán de recibir ayudas económicas del Gobierno municipal y pasarán a ser una entidad autosostenible de carácter mixto. Los empresarios, después de entender los beneficios de trabajar unidos, continuarán mejorando las proyecciones de crecimiento de la red empresarial de manera autónoma (Ortiz. A., comunicación personal, 15 de marzo de 2015)¹⁹.

18 Las áreas metropolitanas son entidades administrativas de derecho público formadas por un conjunto de dos o más municipios integrados alrededor de un municipio núcleo, los cuales se unen por intereses territoriales, ambientales, económicos, sociales, demográficos, culturales y tecnológicos.

19 En el lenguaje de la economía, los conceptos de clúster y redes empresariales no son sinónimos. El concepto clúster denota iniciativas públicas en la conformación de grupos empresariales con fines de beneficio regional. Los clúster cuentan con el apoyo financiero estatal; por el contrario, el concepto de redes empresariales denota iniciativas privadas en la conformación de grupos empre-

La iniciativa clúster de mayor dinamismo en Bogotá es la de prendas de vestir, que participa con el 9 % del PIB regional e integraba a 495 empresas para el 2014. Le siguen los clúster TIC y *software*, que participan cada uno con el 8 % del PIB regional y reúnen 654 empresas (tabla 3). La iniciativa clúster de comunicación gráfica y de música contribuye con el 6.4 % del PIB regional e integra 371 empresas (tabla 3).

En el ámbito nacional los proyectos de emprendimiento con mayor composición tecnológica son generados en más de un 60 % en la ciudad de Bogotá, gracias a la dinámica de los clúster TIC y *software* (www.bogota.gov.co). Según el Departamento Administrativo de Ciencia, Tecnología e Innovación (Colciencias), el nuevo conocimiento que se da en Colombia se produce principalmente en Bogotá, con un 38.7 %; Antioquia, con un 21.1 %; Valle, con un 8.9 %; y Santander, con un 5.2 %. Estos hechos marcan desarrollos económicos y sociales desiguales entre las regiones (Colciencias, 2014).

Los clúster de Atlántico y Risaralda

De acuerdo con el *Clúster en Colombia* (comunicación personal, 9 de abril de 2015), el 70 % de la actividad económica del Atlántico se soporta en el sector primario de la economía, lo que explica el clúster lácteo, con 4800 unidades familiares agrícolas. El clúster de los lácteos posee baja tecnificación e industrialización, por lo que las cámaras de comercio colombianas lo ven como unidades agrícolas familiares (*Clúster en Colombia*, comunicación personal, 9 de abril de 2015). Lo anterior explica la ausencia de estadísticas del clúster en el PIB regional (tabla 3).

La iniciativa clúster más significativa en el departamento del Atlántico es la agroindustrial, que representa el 9.2 % del PIB de la región e integra 72 empresas. La iniciativa clúster de la salud representa el 8.1 % del total del PIB regional e integra 5 empresas especializadas en la atención a pacientes internacionales; como lo hace el clúster de medicina en Antioquia.

Las empresas que pertenecen a las iniciativas clúster innovadoras Novita-KPO y Network TIC, en el departamento de Risaralda, están dedicadas a la tercerización de servicios de logística, innovación y telecomunicaciones para empresas en proceso de crecimiento. Las iniciativas clúster Novitas-KPO y Network TIC reúnen 60 empresas.

sariales con fines privados de utilidad. Las redes empresariales cuentan con el apoyo financiero privado.

El clúster de Antioquia

En el departamento de Antioquia, a diferencia de otros municipios de Colombia, es válida la política pública del área metropolitana (Ley 1625 de 2013), que complementa y fortalece la política pública para el desarrollo local de clúster.

La gran ciudad del área metropolitana del Valle de Aburrá está integrada por 10 municipios. Medellín es la ciudad núcleo y es la capital del departamento de Antioquia. El área metropolitana posee 3 731 447 habitantes en un área de 1 152 km².

Las redes empresariales en Antioquia, como estrategia de crecimiento económico de la gran empresa, se conformaron desde 1979 con el Grupo Empresarial Antioqueño (GEA), pero las redes empresariales para las PYME comienzan desde el 2004, con el clúster del *software*, proceso que se fortaleció en el 2007 con el acuerdo de Comisión Tripartita entre la Gobernación de Antioquia, el área metropolitana y la Alcaldía de Medellín, que creó las comisiones regionales de competitividad (CRC).

Las políticas de internacionalización del Valle de Aburrá se sustentan en políticas de fomento y de acompañamiento a la PYME, en el desarrollo de la infraestructura de información, en la modernización tecnológica productiva, en las bajas tasas de interés para la inversión y en las políticas de gestión.

El área metropolitana es la encargada de desarrollar las obras de infraestructura y de ordenamiento territorial que demanda la región para el desarrollo del clúster y social. El área metropolitana financia sus proyectos de acuerdo con el avalúo catastral alcanzado. Si la región crece en el bienestar social y económico, entonces aumentan las sobretasas a los impuestos directos de: tasa de contribución, tasa de retribución al medio ambiente e impuesto de valorización predial y gasolina.

De esta manera, los municipios pueden cobrar la sobretasa ambiental en un 0.15 % (artículo 43 de la Ley 99 de 1993) y el 2 por mil de sobretasa de avalúo catastral, de obras y servicios públicos metropolitanos, entre otros (Ley 128 artículo 22, 1994, literal a).

Dos documentos determinantes fueron los informes Monitor Colombia y Monitor Medellín, realizados a principios de la década de 1990, en ellos se esclarecieron las bases sobre las que reposa el desarrollo del país, y se muestran los retos que debe afrontar la región para estar posicionada como un eje productivo y competitivo en el ámbito global. De igual manera, se desarrollaron estudios como: “La ventaja competitiva de la actividad empresarial

antioqueña hacia el siglo XXI” y “Antioquia avanza hacia nuevos esquemas de desarrollo empresarial”, entre otros, buscando el desarrollo productivo de la región de manera sostenible y dinámica frente a Colombia y el mundo. Es en todos estos estudios donde se empieza a vislumbrar y consolidar la iniciativa *clúster* como una potente estrategia de desarrollo que permite construir tejido empresarial por medio de la conformación de redes de negocios y la identificación de oportunidades de mercado. (Cámara de Comercio de Medellín, 2006, p. 5)

Gracias a la unión de las políticas públicas clúster y área metropolitana, los 10 municipios adelantan proyectos fundamentales que benefician al 80 % de la población antioqueña en desarrollo de la ciudad y movilidad, tales como: el metro y todo su sistema de transporte integrado desde el año 2004, Parques del Río desde el 2014, Red de Bicicletas Públicas desde el 2014, Cultura Ciudadana o Cultura Metro desde el 2004, Mi Río: recuperación y conservación del río Medellín y su alumbrado navideño desde el 2004, Plan Básico de Ordenamiento Territorial desde el 2006, control a las emisiones de gases y niveles de ruido, entre otros.

De acuerdo con la tabla 3, el clúster textil / confección, diseño y moda representa el 37.41 % del total del PIB regional e integra 578 empresas. Los municipios de Itagüí, Medellín y Envigado son líderes en el sector de confecciones dentro del área metropolitana (tabla 3) (Ospina, & Velázquez, 2007, p. 1).

El clúster de construcción es el más dinámico del área metropolitana; participa con el 49 % del PIB regional e integra 728 empresas (tabla 3). Es el sector con mayor demanda de empleo no calificado.

Conclusiones

Si nos preguntamos: ¿es la debilidad de la MPYME colombiana un problema generalizado en América Latina?, la respuesta es sí. Ello puede obedecer a dos razones fundamentales. Primero, es un problema estructural: la PYME latinoamericana es poco generadora de valor agregado con respecto a la SME europea, japonesa y norteamericana. La microempresa europea aporta en promedio el 25 % y la gran empresa más del 70 % (tabla 2).

En América Latina la microempresa no aporta valor agregado por su alto grado de informalidad, y la gran empresa es poco innovadora por el bajo nivel de investigación (Granda, & Hamann, 2015; Matarrita, 2009).

Segundo, la desigualdad entre las regiones de un mismo país lleva a que las localidades de mayor desarrollo sigan siendo más atractivas para la inversión, ya que cuentan con un alto nivel de aglomeración, con mejores niveles de infraestructura y mejores centros de educación (Silva Lira, 2015). En otras palabras, se profundiza la brecha de la desigualdad regional, que a su vez causa desequilibrios sociales y económicos altos en las ciudades destino de inmigración (Muñoz Cardona, 2009, pp. 123-4).

He allí la importancia de las políticas públicas de *clusterización* para el desarrollo de las capacidades competitivas locales. En otras palabras, del desarrollo endógeno de las localidades y de los mejoramientos del PIB per cápita.

Si aceptamos que la gran mayoría de las regiones de los países de América Latina y el Caribe es agrícola, entonces: ¿cómo pueden ser las unidades agrícolas familiares microempresas competitivas?, ¿cómo pueden crecer las regiones agrícolas colombianas sin perder la propiedad de la tierra?, ¿cómo lograr clústeres agrícolas competitivos?

La respuesta podría ser: a través de un liderazgo político regional capaz de unificar y homogeneizar formas de explotación agrícola local que faciliten la existencia de microempresas competitivas para mercados externos. Pero para lograr la unión comunitaria agrícola empresarial es necesaria la existencia de líderes transparentes y de universidades comprometidas con el crecimiento de la región.

Si cada unidad agrícola unifica sus criterios de producción para el comercio exterior, se preserva la propiedad campesina de la tierra, el rendimiento económico y el bienestar comunal de la región. Cada campesino que conserva su medio de producción es un microempresario cooperativo en la manufactura de un bien de exportación competitivo.

Si cada unidad agrícola desarrolla un mismo método de producción para bienes agrícolas de exportación, con las mismas técnicas y calidades que demanda el mercado externo, dicha unión corporativa significa la industrialización y, por ende, la valorización de la unidad productiva y el mejoramiento a gran escala de las ganancias. Es lo que John Stuart Mill defendió a finales del siglo XIX como alternativa de desarrollo local a través de la empresa social basada en la socialización de las utilidades y no en la concentración privada de las mismas (Mill, 1987, p. 789; 1993, p. 177).

De esta manera, la región y el municipio preservan la propiedad territorial tanto de la empresa como de las tierras agrícolas y de los recursos naturales. La tierra, la producción y el disfrute de los beneficios que genera la industria agrícola serán de los ciudadanos de la región y no de las multinacionales (FAO, 2002).

El nuevo modelo de organización para una economía regional funcionaría al igual que una democracia directa. La organización comunitaria formula la política de crecimiento social a seguir, elige los funcionarios administrativos por un periodo de tiempo determinado, autoriza el presupuesto de gastos y se convierte en veedora²⁰.

La comunidad, junto con la universidad, investigará cómo mejorar el producto de exportación, cómo innovar en su valor agregado, qué nuevas empresas se pueden crear alrededor de la industrialización del producto, que sirvan a la generación de empleo local y regional. El administrador del clúster comunitario deberá velar por la preservación del precio del producto de exportación evitando el fenómeno telaraña, por lo que deberá abrirle nuevos mercados al producto y a sus derivados. En otras palabras, mantener la seguridad y la ganancia económica regional o local.

De esta manera, los jóvenes aprenden la importancia de la solidaridad para el bienestar económico regional y el valor ciudadano de la política como eje del bienestar social. Asimismo, se rescatan los valores de la cultura regional y se brindan más oportunidades a los jóvenes para continuar sus estudios superiores. También se logra mayor pertinencia social al poder llevar a cabo sus propios proyectos de vida.

Referencias

- Acemoglu, D., & Robinson, J. A. (2012). *Por qué fracasan los países. Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza*. Colombia. Deusto, segunda edición.
- Alcaldía de Medellín. (2014). 8 años de consolidación de la estrategia de desarrollo y competitividad basada en Cluster de Medellín. Alcaldía de Medellín. Recuperado de http://www.camaramedellin.com.co/site/Portals/0/Documentos/2014/ResultadosCluster_Camara.pdf
- Ayyagari, M., Beck, T., & Demirgüç-Kunt, A. (2007). Small and Medium Enterprises across the Globe. *Small Business Economics* (29), 415-434.
- Banco Mundial. (1994). *Can Intervention Work? The Role of Government in SME Success*. Washington D. C.: World Bank Group.
- Calderón, F. G., & Castaño, G., A. (Comps.). (2005). Investigación en administración en América Latina. En: Dávila, Ladrón de Guevara, C. *Historia empresarial y dirección estratégica: vecinos aislados con potencial de interacción*. Manizales: Universidad Nacional, Facultad de Ciencias Administrativas, 55-65.

²⁰ Ver video a partir del minuto 7:20: https://www.youtube.com/watch?v=-8gXZN930hYM&feature=em-share_video_user

- Cámara de Comercio de Medellín. (2006). *Clúster una estrategia para crear ventaja competitiva*. Medellín: Taller de Edición, Cámara de Comercio de Medellín, Documentos Comunidad Clúster n.º 1.
- Cámara de Comercio de Medellín. (s. f.). Comunidad Cluster. Recuperado de <http://www.camaramedellin.com.co/site/Cluster-y-Competitividad/Comunidad-Cluster.aspx>
- Castañeda G., F. (2008). Pequeñas y medianas empresas: una breve revisión de la discusión. *Trend Management*, 10(3), abril-mayo, 102-106.
- Castro, F. (2013). 20 años de políticas de competitividad en Colombia. Bogotá: Fedesarrollo.
- CEPAL, Cenpromype & GTZ. (2009). Manual de la micro, pequeña y mediana empresa. *Una contribución a la mejora de los sistemas y el desarrollo de las políticas públicas*. San Salvador.
- CEPAL. (1988). *El proceso de desarrollo de la pequeña y mediana empresa y su papel en el sistema industrial: el caso de Italia*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- CEPAL. (2008). *Anuario Estadístico*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Clúster en Colombia. (Abril 09 de 2015). Comunicación personal, Cámaras de Comercio de Barranquilla y Pereira.
- Colciencias. (2014). *El estado de la ciencia en Colombia*. Bogotá: Plan de Desarrollo 2014-2018. "Todos por un nuevo país". <http://www.colciencias.gov.co/ebook/master/sources/index.htm>
- Comisión Europea. (2005). *The new SME definition. User guide and model declaration*. Recuperado de <http://www.eu-smecentre.org.cn/sites/default/files/files/news/SME%20Definition.pdf>
- Comisión Europea. (2008). *La PYME primero. Europa beneficia a la PYME, la PYME beneficia a Europa*. Empresa e Industria. Luxemburgo: Oficina de Publicaciones.
- Contraloría General de la República. (2015). Veedurías ciudadanas: caso de éxito. Contraloría General de la República. Recuperado de https://www.youtube.com/watch?v=8gX-ZN93OhYM&feature=em-share_video_user
- Crespo Armengol, E., Constanzó, G., & Sarudianzky, F. (2007). *Comparación del comportamiento exportador de las PYMES de Argentina, Chile, Colombia y Costa Rica*. Documento de Trabajo. Buenos Aires: FUNDES-BID.
- Dávila, Ladrón de Guevara, C. (2005). Historia empresarial y dirección estratégica: vecinos aislados con potencial de interacción. Calderón, F. G., & Castaño, German A. (Comps.). *Investigación en administración en América Latina*. Manizales: Universidad Nacional, Facultad de Ciencias Administrativas, 55-65.
- Dávila, Ladrón de Guevara, R. (2004). *Innovación y éxito en la gerencia cooperativa. Casos exitosos*. Bogotá: Universidad Javeriana.
- Devlin, R., & Moguillansky, G. (2009). Alianzas público-privadas como estrategias nacionales de desarrollo a largo plazo. *Revista de la CEPAL* (97), 97-116.
- Dini, M., Ferrero, C., & Gasaly, C. (2007). *PYMES y articulación productiva. Resultados y lecciones a partir de experiencias en América Latina*. Serie de Desarrollo Productivo n.º 180. Santiago de Chile: GTZ / Naciones Unidas.
- FAO. (2002). *Agricultura mundial hacia los años 2015 / 2030*. Roma: Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación.
- Farvaque, N., & Voss, E. (2009). *Guía para la formación en las pyme (2007-2013)*. Luxemburgo: Comisión Europea, Dirección General de Empleo, Asuntos Sociales e Inclusión, Oficina de Publicaciones Europeas. <http://ec.europa.eu/progress>
- Figuroa de Santamaría, I. (2008). La experiencia de las redes empresariales en Centroamérica. En sela, pymes: *una visión estratégica para el desarrollo económico y social*. Venezuela: aeci / segib / sela, 357-367.
- Figuroa de Santamaría, I. (2009). Estrategias para la inserción de las MIPYMES en el Acuerdo de Asociación de Centroamérica con la Unión Europea. En S. Heieck, R. Matarrita, & D. Polo-Cheva (Eds.). *Política comercial en Centroamérica. Perspectivas del acuerdo de asociación con la Unión Europea y retos para las pequeñas y medianas empresas*. Alajuela: INCAE Business School, 341-378.
- Foroohar, R. (2013, 12 de agosto). "Why Germany Must Save The Euro". *World Review Time*.
- Granda, C., & Hamann, F. (2015). *Informality, Saving and Wealth Inequality in Colombia*. United States: Interamerican Development Bank.
- Hernández Fernández, L. (2007). Competencias esenciales y PYMES familiares: un modelo para el éxito empresarial. *Revista de Ciencias Sociales*, XIII (2), 249-263.
- Hirsch, S., & Adar, Z. (1974). Firm Size and Export Performance, *World Development*, 2(7), julio de 1974, 41-46.
- Holliday, R., & Letherby, G. (1993). Happy Families or Poor Relations. An Exploration of Familial Analogies in the Small Firm. *International Small Business Journal* 11(2), 54-63.

- Holliday, R. (1995). *Investigating Small Firms: Nice Work?* Londres: Routledge.
- Hoyos Vieira, L. F. (2014). Presentación Política Pública de Desarrollo Empresarial y resultados proyecto: Más Mercados, Más Negocios Cluster. Alcaldía de Medellín. Recuperado de http://www.camamedellin.com.co/site/Portals/0/Documentos/2014/ResultadosCluster_Alcaldia.pdf
- Innpulsa Colombia. (s. f.). Programa Rutas Competitivas. Recuperado de http://www.innpulsa.com.co/sites/default/files/presentacion_rutas_competitivas_-_mayo_24_0.pdf
- JICA. (s. f.). Study Reports. Recuperado de http://jica-ri.jica.go.jp/IFIC_and_JBICI-Studies/english/publications/reports/study/
- Ley 128. (1994). Diario Oficial 41.236. Bogotá: Congreso de Colombia. <http://www.registraduria.gov.co/IMG/pdf/ley-128-de-23-febrero-1994.pdf>
- Ley 1625. (2013). Diario Oficial 48.776. Bogotá: Congreso de Colombia. http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1625_2013.html
- Ley 590. (2000). MiPyMe. Reglamentada parcialmente por el Decreto 2473 del 2010, Congreso de la República de Colombia, Bogotá. <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=12672>
- Ley 905. (2004). MiPyMe. Reglamentada parcialmente por el Decreto 3820 del 2008, Congreso de la República de Colombia, Bogotá. <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=14501>
- Ley Básica de Pequeñas y Medianas Empresas. (1999). Act. n.º 154 of 1963: Amended in 1999. Japan.
- Lipietz, A., & Leborgne, D. (1989). Después del fordismo y su espacio. *Ciencias Económicas*, IX (1 y 2), 21-42.
- López, H. (2005). *Pequeña corrupción. Impacto en la actividad económica de la MIPYME en El Salvador. Programa Fortalece*. San Salvador: GTZ.
- Madero Martínez, E. (s. f.). El nivel de la industria venezolana es similar al de 1973, según Carlos Larrazabal. Noticias 24. Recuperado de <http://economia.noticias24.com/noticia/106449/carlos-larrazabal-el-nivel-de-la-industria-venezolana-es-similar-al-de-1973/>
- Matarrita, R. (2009). Europa y Centroamérica: comercio actual y potencial: oportunidades para las PYMES en Centroamérica. En S. Heieck, R. Matarrita, & D. Polo-Cheva (Eds.), *Política comercial en Centroamérica. Perspectivas del acuerdo de asociación con la Unión Europea y retos para las pequeñas y medianas empresas*. Alajuela: INCAE Business School, 213-265.
- Milesi, D., & Aggio, C. (2008). *Éxito exportador, innovación e impacto social. Un estudio exploratorio de PYMES exportadoras latinoamericanas*. Working Paper: Fundes / Banco Interamericano de Desarrollo.
- Milesi, D., & Yoguel, G. (2001). *Comparación de las características de las PYMES exportadoras exitosas de la región metropolitana (RMBA) y el interior del país*. Distribución Restringida. Buenos Aires: Naciones Unidas.
- Mill, J. S. (1987). *Principles of Political Economy*. London: Longmans, 1909, reimpresión: Fairfield, A. M. Kelley.
- Mill, J. S. (1993). *Bentham*. Madrid: Tecnos. Obra publicada originalmente en la *London and Westminster Review* (1838). Estudio preliminar de Carlos Mellizo.
- Ministerio de Comercio Exterior, SENA. (s. f.). Regionalizar la oferta exportable. Recuperado de <http://www.banrepcultural.org/node/70121>
- Ministerio de Comercio Exterior, SENA. (s. f.). Regionalizar la oferta exportable. Recuperado de <http://www.banrepcultural.org/node/70121> Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. (2011). El Programa AEI en el marco de las políticas internacionales de apoyo a los *clúster*. Una valoración. Gobierno de España: Infyde iD. Agrupaciones Empresariales Innovadoras AIE. Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa www.ipyme.org Catálogo general de publicaciones oficiales <http://www.060.es>.
- Moori-Koenig, V., & Yoguel, G. (1998). Capacidades innovadoras en un medio de escaso desarrollo del sistema local de innovación. *Comercio Exterior*, XLVIII (8), 641-658.
- Moori-Koenig, V., Milesi, D., & Yoguel, G. (2001). *Las PYMES exportadoras argentinas exitosas: hacia la construcción de ventajas competitivas*. Buenos Aires: Miño y Dávila / Fundes.
- Muller, P; Gagliardi, D., Caliandro, Cecilia., Unlu Bohn, N., & Klitou, D. (2014). *Annual Report on European SMEs 2013/2014. A Partial and Fragile Recovery*. Final Report.
- Muñoz Cardona, Á. E. (2009). *Macroeconomía y desarrollo*. Medellín: Universidad de Antioquia, U de @.
- Oppenheimer, A. (2010). *¡Basta de historias! La obsesión latinoamericana con el pasado y las 12 claves del futuro*. México: Debate.

- Ortiz, R. A. (marzo 19 de 2015). Comunicación personal, vicepresidente iniciativa *clúster* Bogotá.
- Ospina, T. O. M., & Velásquez, J. A. (2007). Comisión tripartita: acuerdo de voluntades. Medellín: Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, Alcaldía de Medellín y Área Metropolitana del Valle de Aburrá. <http://www.camaramedellin.com.co/site/Portals/0/Documentos/Biblioteca/competitividad/estrategia-para-la-internacionalizacion-antioquia.pdf>
- Parra Escobar, E. (2000). *El impacto de la microempresa rural en la economía latinoamericana*. Bogotá: Promer/HICA/FIDA.
- Plan Regional de Competitividad, Medellín, Valle de Aburrá y Antioquia. (2009). Comisión Tripartita. Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia. Medellín: UPB.
- Portafolio.co. (octubre 1.º de 2015). Inflación en Venezuela habría alcanzado el 180% anual. Bogotá.
- Putman, R., Leonardi, R., & Nanetti, R. (1993). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- Restrepo Santamaría, N. (2011). *Empresariado antioqueño y sociedad, 1940-2004: influencia de las élites patronales de Antioquia en las políticas socioeconómicas colombianas*. Medellín: Universidad de Antioquia, Colección Clio.
- Schmitz, H. (1993). Small firms and flexible specialization in developing countries. En B. Späth, *Small firms and development in Latin America*. Ginebra: Organización Internacional del Trabajo, 119-149.
- Silva Lira, I. (agosto de 2015). *Políticas de desarrollo local y competitividad territorial*. Unión Iberoamericana de Municipalistas. Red Uimempresas. Congreso llevado a cabo en Granada, España.
- Small and Medium Enterprise Agency, Ministry of Economy, Trade and Industry. (2013). Japan's Policy on Small and Medium Enterprises (SMEs) and Micro Enterprises. Recuperado de http://www.chusho.meti.go.jp/sme_english/outline/04/20131007.pdf
- Small Business Act. (2013). Public Law 85-536 as amended. And 112-239, enacted 1/3/13. United States of America Government. <https://www.sba.gov/content/small-business-act>.
- Subrahmanya, B. M. (2009). Nature and strategy of product innovations in SMEs: A case study-based comparative perspective of Japan and India. *Innovation: management, policy & practice*, XI (1), 104-113.
- Varela, R., Moreno, J., & Soler, J. (2013). *Global Entrepreneurship Monitor. Colombian National Report 2012*. Santiago de Cali: Universidad ICESI.
- Vidal Villa, J. M. (2004). *Lecciones sobre capitalismo y desarrollo*. España: Mercedes Laclau, Universitat de Barcelona, Homenatges, 22.
- Visión Global. (2013). VG- Emprendimiento, empresa y democracia. Recuperado de https://www.youtube.com/watch?v=KAYVQmEAd8o&feature=em-share_video_user
- Yoguel, G. (1998). El ajuste empresarial frente a la apertura: la heterogeneidad de las respuestas de las PYMES. *Desarrollo Económico*, 38, 177-198.
- Yoguel, G., & Boscherini, F. (2001). El desarrollo de las capacidades innovativas de las firmas y el rol del sistema territorial. *Desarrollo Económico*, XLÍ (161), 37-69.