

EL PAPEL DE LAS MICROEMPRESAS EN EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL: LAS REDES DE COOPERACIÓN EMPRESARIAL EN ESPAÑA

POR

Sonia BENITO HERNÁNDEZ*

RESUMEN

El presente trabajo pretende analizar las características de las microempresas así como la formación de redes empresariales en España, en aras de intentar demostrar que la cooperación de las microempresas, mediante de estas redes, puede contribuir al desarrollo económico del territorio donde se ubiquen, mediante la modernización, la generación de valor añadido y la creación empleo. Se ha realizado un análisis descriptivo sobre la existencia de redes de microempresas en España para posteriormente analizar las relaciones existentes entre la cooperación mediante redes y el efecto que produce en variables como la actualización tecnológica de las microempresas, el ámbito de actividad, el crecimiento y el desarrollo regional.

Palabras Clave: microempresa, redes de cooperación, desarrollo regional y crecimiento empresarial.

Claves Econlit: M130, O180, R110, L140.

* Universidad Europea de Madrid. Facultad de Economía, Derecho y Empresariales. Dpto. Economía de la Empresa. Villaviciosa de Odón (28670). Madrid. Tfno: 912115645. E-mail: sonia.benito@uem.es

**THE ROLE OF MICRO-ENTERPRISES IN REGIONAL ECONOMIC
DEVELOPMENT: THE COOPERATION NETWORKS BUSINESS IN SPAIN**

ABSTRACT

This paper aims to analyze the characteristics of micro-business as well as to explore how business networks are built up in Spain. As a result, it is proved that cooperation among such companies -through business networks- may contribute to the economic development of the geographical area where they are located due to the generation of value added and job creation. It has made a descriptive analysis of the existence of micro-networks in Spain and later analyzes the relationship between cooperation through networking and the effect of variables such as technological upgrading of micro-business, scope of activity, growth and regional development

Keywords: microenterprise, networking, regional development and business growth.

**LE PAPIER DES MICROENTREPRISES DANS LE DÉVELOPPEMENT
ÉCONOMIQUE RÉGIONAL : LES RÉSEAUX DE COOPÉRATION PATRONALE
EN ESPAGNE**

RÉSUMÉ:

Ils résumant que Le travail présent cherche à analyser les caractéristiques des microentreprises ainsi que la formation de réseaux patronaux en Espagne, en l'honneur d'essayer de démontrer que la coopération des microentreprises, grâce à ces réseaux, il peut participer au développement économique du territoire où ils se trouvent, grâce à la modernisation, la génération de valeur ajoutée et la création a employé. Une analyse descriptive a été réalisée sur l'existence de réseaux de microentreprises en Espagne pour par la suite analyser les relations existantes entre la coopération grâce à des réseaux et l'effet qu'il produit dans variables comme l'actualisation technologique des microentreprises, l'enceinte d'activité, la croissance et le développement régional.

Des mots Clefs : une microentreprise, des réseaux de coopération, de développement régional et de croissance patronale.

1. INTRODUCCIÓN

“El culto a la gran dimensión es un paradigma dominante en la denominada Ciencia Económica. Las famosas y nunca bien valoradas “economías de escala” y los apalancamientos operativos y financieros son muchas veces conceptos más estudiados que la realidad empresarial actual, en la que la pequeña empresa es la protagonista”, (García-Gutiérrez Fernández; *“et al”*, 2006).

En los años 80, gracias al desarrollo de la sociología empresarial y, una vez comprendida la empresa como “una organización de personas”, las redes adquieren un nuevo valor, (García Canal, 2005). A partir de estos años, se empiezan a investigar los conceptos relacionados con la de creación de empresas, la sociología y la dirección estratégica en los que se profundiza en el estudio sobre el papel de las redes en el ámbito empresarial.

La investigación realizada pretende conocer el funcionamiento de las microempresas¹ en el mercado español y la formación de sus redes empresariales, tanto formales como informales, que les permiten, sin tener que perder su pequeña dimensión, incrementar su supervivencia y su crecimiento y contribuir en mayor medida al desarrollo económico del territorio donde se localizan.

Este trabajo desarrolla de forma teórica las razones que dan la importancia al microemprendimiento así, como la necesidad de la existencia de redes de cooperación que faciliten dicho emprendimiento. También expone un estudio empírico compuesto de dos partes. La primera parte es un estudio de campo que utiliza técnicas de estadística descriptiva, analizando una muestra de microempresas. La segunda parte del estudio empírico pretende relacionar variables, por pares y mediante un análisis estadístico de correlaciones, interpretando las relaciones que se dan entre ellas. Las variables que se han analizado son la cooperación mediante redes con la actualización tecnológica, el desarrollo local de la microempresa, el crecimiento y la actividad de la misma.

¹ La Comisión Europea define microempresa como aquella que tienen menos de 10 trabajadores, un límite de dos millones de euros en balance general y un límite de dos millones para la cifra de negocios, disponible en <http://www.ipyme.org/IPYME/es-ES/EmprendedoresCreacionEmpresas/nuevaDefinicionPYME.htm> en: <http://www.ipyme.org/IPYME/es-ES/EmprendedoresCreacionEmpresas/nuevaDefinicionPYME.htm> (Consulta: 7 de mayo del 2009).

Por último, se presentan las conclusiones extraídas así como las fuentes bibliográficas que han apoyado este trabajo.

2. LA IMPORTANCIA DEL MICROEMPENDIMIENTO PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL REGIONAL

A principios del siglo pasado, Joseph Schumpeter (1975) introdujo dos ideas revolucionarias a las que denominó: *destrucción creativa* y *acumulación creativa*. La diferencia determinante entre estos dos conceptos es el papel y el tamaño de las empresas protagonistas de ambos fenómenos. En el proceso de destrucción creativa los protagonistas son los nuevos empresarios que juegan un papel fundamental en un mercado caracterizado por barreras de entrada bajas y por la creación de nuevas empresas, capaces de desplazar del mercado a las empresas menos productivas. Sin embargo, en el proceso de acumulación creativa las protagonistas son las grandes empresas que interactúan en mercados con importantes barreras de entrada.

Para Shumpeter, las nuevas empresas surgen en grupos o en racimos, impulsadas por las innovaciones, en medio de una lucha de lo nuevo contra lo viejo donde finalmente predominan las nuevas empresas con buenas ideas, impulsando el crecimiento económico por medio de la inversión capitalista. A este proceso de creación, constitución y mantenimiento de empresas de pequeña dimensión se le denomina microempendimiento, (García- Gutiérrez Fernández, 1998). Las principales características del microempendimiento han sido definidas por diferentes autores y se pueden resumir en, (García-Gutiérrez Fernández; Lejarriaga Pérez de las Vacas; Fernández Guadaño y Martín López, 2006):

- Actividad generalmente de carácter local.
- Capacidad de adaptación al entorno y, en particular, a unos mercados en que los cambios tecnológicos son frecuentes y relevantes.
- Capital modesto con base en el ahorro personal o familiar.
- Identificación entre trabajadores e inversores y, por consiguiente, propietarios de los medios de producción.
- Pequeña dimensión empresarial.
- Propiedad individual o asociativa.

Desde la década de los noventa se han multiplicado los estudios que se centran en evidenciar la relación entre la aparición de nuevas empresas con el crecimiento económico (Davidsson “*et al*”, 1994, Audretsch y Thurik, 1998), (las oportunidades emprendedoras son los principales conductores del crecimiento según Wennekers, Van Stel y Thurik, 1999), con la innovación tecnológica y renovación del tejido productivo (Reynolds, 1987) y con la reducción en el nivel de desempleo (Layard, R., Nickell, S. y Jackman, R, 1994). También existen evidencias del impacto favorable que tienen las nuevas empresas en el desarrollo y el crecimiento económico (Reynolds *et al.*, 2002; Audretsch y Keilbach, 2004a,b,c, 2005; Audretsch *et al.*, 2006; Plummer y Acs, 2005; Acs y Varga, 2005), sin embargo hay posturas contrapuestas sobre la incidencia del desempleo en la creación de empresas. Algunos autores que argumentan la relación positiva entre el desempleo y el emprendimiento debido a la aparición de un amplio conjunto de desempleados con aptitudes para convertirse en empresarios (Audretsch y Thurik, 2000). Sin embargo, desde una perspectiva global, una elevada tasa de desempleo puede influir negativamente en los niveles de creación de empresas debido al descenso en las oportunidades de negocio que conlleva una economía en recesión o con bajas tasas de crecimiento. De igual forma, reducidas tasas de desempleo pueden estimular el fenómeno emprendedor ya que es un rasgo propio de economías dinámicas y con amplias posibilidades de negocio (Audretsch y Thurik, 1998).

Es interesante citar también los estudios a nivel internacional realizados por Reynolds (1996) y Garofoli (1994) en los que se demuestra que el aumento en el número de habitantes posee un intenso impacto en los niveles de creación de empresas y de autoempleo. Este hecho posiblemente refleje un aumento de la demanda y esto favorece la aparición de microempresas encargadas de satisfacerla.

En el ámbito nacional resaltan los escritos de Callejón y Segarra (2002) en los que, siguiendo la línea de estudio de Baumol (1990), señalan la importancia de la calidad de la creación de las nuevas empresas, clasificándolas en productivas, improductivas y destructivas, sugiriendo con esto la importancia de la supervivencia empresarial. Otros trabajos, en cambio, explican los procesos de entrada, selección empresarial, supervivencia y eficiencia dinámica, combinando datos de autoempleo, innovación y creación de empresas entre otras variables, destacando en este campo: Segarra y Arauzo (2002), Callejón y Segarra (1999), Callejón (2003), López-García y Puente (2006), Moyano *et. al* (2005), Urbano (2005), Audretsch y Callejón (2004), Aranguren (1999), entre otros.

En el sistema económico actual, caracterizado por la sociedad de la información, la productividad no depende únicamente del incremento cuantitativo de los factores de producción sino también de la aplicación de conocimientos e información a la gestión, producción y distribución, tanto en los procesos como en los productos (Borja y Castells, 1997), Van Stel (2005) al respecto, añade que las telecomunicaciones y la revolución digital han disminuido drásticamente los costes del capital e información, con lo cual la apropiación de conocimiento es más sencilla para las PYMES, por ello, la importancia del microemprendimiento no se debe sólo a su capacidad de generar puestos de trabajo, valor añadido...etc. sino también a su influencia para el desarrollo territorial, (Albuquerque, 2004 y Schujman, 1992). Así en las zonas rurales, donde el tejido empresarial es escaso y está aislado, la creación de microempresas apoya el desarrollo del territorio en que se localicen, favoreciendo la llegada de la información, conocimientos, modernidad y actualización, así como un mayor dinamismo en la zona, (Bel Durán; Fernández Guadaño y Miranda García, 2005).

En este sentido, las microempresas son las protagonistas del desarrollo económico de un país. La inmensa mayoría de las empresas que operan en cualquier sistema económico (véase el caso español, tabla 1) son empresas con plantillas de menos de 10 trabajadores.

Tabla 1. Tejido empresarial español (2007).

Tipo de empresas según número de asalariados	Número de empresas	Porcentaje
0 a 9 (microempresas)	3,137.463	94,04
10 a 199	193.121	5,78
Más de 200.	6.073	0,18
Total	3,336.657	100

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), datos extraídos del DIRCE, información disponible en: [http://www.ine.es/inebase/cgi/um?M= por ciento2Ft37 por ciento2Fp201&O=inebase&N=&L](http://www.ine.es/inebase/cgi/um?M=por+ciento2Ft37+por+ciento2Fp201&O=inebase&N=&L). (Consulta: 21 de agosto del 2008).

Para explicar la contribución de las microempresas al desarrollo regional se pueden dar algunos datos; las pequeñas y medianas empresa en España generaron en un año cerca del 40 por ciento del valor añadido bruto total, porcentaje superior a la media de países de la Unión Europea (Europa de los 15, antes de la incorporación de los últimos 10 países), (Observatorio

de la Pequeña y Mediana Empresa, 2003) y más de la mitad del total de empleos generados en España fue creado por las microempresas. Esta cifra es lejana al 39,7 por ciento de la media de la Unión Europea (antes de la incorporación de los 10 últimos miembros) y del 25,2 por ciento de Irlanda. Sólo Italia y Grecia superan en porcentaje esta proporción, ambos con un 56,8 por ciento. Otros datos señalan que el 25 por ciento de la población activa está trabajando en la pequeña empresa que es aquella compuesta por más de 10 y menos de 50 trabajadores. A partir de estos datos, siguiendo la línea explicativa de García Pérez de Lema (2002) se puede deducir que la microempresa ayuda al desarrollo social y económico del territorio en el que tiene su actividad mediante la creación de puestos de trabajo.

3. NECESIDAD DE LAS REDES DE MICROEMPRESAS PARA EL DESARROLLO REGIONAL

La supervivencia de las empresas en el mercado depende de muchos factores, entre ellos, el tamaño. Hay que tener en cuenta que existe una relación positiva entre tamaño y probabilidad de supervivencia, de tal forma que la vía del crecimiento es la estrategia más efectiva para la conservación y estabilidad de las nuevas empresas, que buscan adaptarse lo más rápidamente posible a los cambios del entorno y que intentan conseguir una posición cada vez más estable dentro de su sector (Audretsch, 1991; Audretsch y Mahmood, 1991, 1995; Callejón y Segarra, 2000; Segarra *et al.*, 2002, entre otros). Por estos motivos, una de las alternativas que se proponen en este trabajo para que la pequeña empresa pueda adquirir es la cooperación con otras pequeñas empresas formando redes.

La red de empresas es una forma de concentración empresarial sin vinculación patrimonial llevada a cabo mediante la cooperación empresarial. Las principales características son (García Canal, 2005):

- Racionalización de las líneas de negocio de la microempresa. Ante la complejidad organizativa que origina la expansión de la microempresa, así como la presión de la competencia, las microempresas limitan su diversificación a un conjunto de negocios relacionados y manejables.
- Creación de alianzas estratégicas. Éstas permiten, según Solé Parellada y Bramanti (2001), acceder a nuevos mercados y tecnologías con mayor rapidez y menor desembolso de capitales que en el caso de las actividades de internacionalización o investigación y desarrollo realizadas exclusivamente por la empresa.

- Adelgazamiento organizativo y gestión horizontal. El menor número de actividades que se realizan internamente así como el dinamismo que deben mantener las empresas hacen innecesaria, incluso desaconsejable, la centralización y proliferación de mandos intermedios.

Cano López (2002) caracteriza a las redes por la presencia de un conjunto de empresarios interdependientes y coordinados entre sí por relaciones duraderas que, con independencia de su naturaleza y contenido, no se cuestionan de forma sistemática sometiénolas al juego de la competencia en el mercado.

En las dos últimas décadas están apareciendo cambios de carácter económico, social y demográfico que han incidido en el aumento del flujo de trabajadores hacia la pequeña y mediana empresa. Si a esto se añade que el crecimiento del sector terciario de la economía ha supuesto un incremento de las actividades prestadas en régimen de autonomía y que los nuevos sistemas de organización de la producción han dado lugar a la aparición de nuevas formas de trabajo autónomo, se puede afirmar que la formación de redes puede proporcionar una forma flexible de crecimiento de las pequeñas unidades de producción, (García-Gutiérrez Fernández y Fernández Guadaño, 2005).

Las estructuras en red suponen una revolución en las relaciones de la microempresa con el exterior que ahora pasan a ser de tipo cooperativo y que exigen nuevas formas de coordinación a la hora de organizarse. Sin embargo, las redes también suponen una revolución en la organización interna. Según Cabaleiro Casal (2001), las empresas están cambiando sus políticas de crecimiento económico, orientándose hacia la descentralización de actividad mediante acuerdos de cooperación que les permiten alcanzar mayor flexibilidad, es decir, se tiende a acometer procesos de concentración sin centralización. Se trata de un cambio de orientación en las estrategias de concentración, conjugando las variables tamaño y eficiencia empresarial.

A pesar de todos los estudios realizados sobre la conveniencia de las redes para el progreso empresarial, sobre todo de la pequeña empresa, hay pocos estudios que analicen las redes de cooperación empresarial como un instrumento que facilite el crecimiento económico y el desarrollo regional, entre ellos, Esparcia Pérez, Noguera Tur y Ferrer San Antonio (2003), los cuales estudian el papel de la innovación y las redes empresariales como factores

emergentes del desarrollo territorial y Méndez (2001) que además de relacionar los conceptos de innovación, redes empresariales y desarrollo regional centra el estudio en la pequeña empresa.

4. ESTUDIO DE CAMPO SOBRE LAS REDES DE MICROEMPRESAS EN ESPAÑA

4.1 Objetivo

El presente trabajo pretende proporcionar un mayor conocimiento del fenómeno del microemprendimiento y de la formación de redes empresariales así como su contribución al desarrollo regional. Para conseguirlo se ha analizado:

- La representatividad de las redes de microempresas en el territorio español.
- Las características organizativas y financieras de las redes de microempresas.
- Si las redes de cooperación empresarial pueden ser una forma organizativa eficiente para el futuro de la microempresa.
- Si las redes de cooperación ayudan a las microempresas a actualizarse tecnológicamente y a la innovación, favoreciendo la modernidad y el desarrollo tecnológico de la región.
- Si las redes de microempresas pueden ayudar a la microempresa a aumentar su ciclo de vida en el mercado, incrementando su competitividad, su capacidad para generar empleo, su productividad y, por ende, contribuir al crecimiento económico de la región.

Tabla 2. Ficha técnica del estudio de campo.

Población	
Unidades de muestreo	Microempresas
Población total	3,137.463
Tipo de población	Infinita
Elementos del muestreo	Microempresarios encuestados
Alcance	Nacional
Tiempo	Mayo 2006- Mayo 2007
Muestreo	
Elección de las empresas a encuestar	Aleatoria
Nivel de confianza	95%
Tamaño muestral	400

Tipo muestra	Estratificada y proporcional a la población
Tipo de encuesta	Personales y telefónicas
Número de llamadas emitidas	2.731
Encuestas recibidas	400
Tasa de respuesta	100%

Fuente: elaboración propia.

4.2 Metodología

El estudio de campo consiste en un análisis descriptivo de la población a estudiar mediante una muestra elegida. Para la obtención de los datos se ha utilizado la técnica de la encuesta. La población a analizar son las 3,137.463 (tabla 1) microempresas que forman el tejido empresarial español.

El tamaño de la muestra elegido es de 400 microempresas, calculado según la ley de los números grandes de Bernuilli (Dunham, 1993) para poblaciones infinitas (más de 100.000 elementos) con un valor de confianza del 95 por ciento y un margen de error del 0,5 por ciento, en el que la probabilidad a favor y en contra será del 50 por ciento, (Miguel Peris, 1997).

Fórmula

$$n = \frac{z^2}{e^2} \cdot p \cdot q \Rightarrow n = \frac{2^2}{0,05^2} \cdot 0,5 \cdot 0,5 = 400 \quad (1)$$

A partir de la revisión de la literatura sobre las microempresas y su cooperación mediante redes se ha elaborado un cuestionario que consta de veinticinco preguntas cerradas. Estas preguntas versan sobre el capital social de la microempresa en el momento de constitución, el número de asalariados, el número de socios, la forma jurídica, las perspectivas de futuro de la microempresa, pertenencia a redes...etc. En el caso de pertenecer a una red, se les ha preguntado a cerca de la misma, en concreto; información sobre el tipo de red, las ventajas que ofrece, las tecnologías de la información incorporadas, la participación o no en la gestión y en la creación de la red... etc. Por último se les ha preguntado sobre su opinión con respecto las redes de microempresas; su preferencia por pertenecer a otra red y su pensamiento sobre si en el futuro la pequeña empresa se organizará mediante redes.

Las encuestas se han realizado de forma personal y telefónica, y los teléfonos y otra información de contacto se ha obtenido utilizando la base de datos “Sistema de Análisis de Balances Ibéricos” (SABI)². Se han emitido 2.731 llamadas telefónicas y se han realizado 9 encuestas mediante entrevistas personales.

El muestreo es estratificado y proporcional al número de microempresas que forman la población según su sector de actividad y según la Comunidad Autónoma a la que pertenecen.

Tabla 3. Procedencia de las microempresas encuestadas.

Sectores productivos	Industria	Transporte	Distribución	Construcción	Servicios	Hostelería	Total
Comunidades Autónomas							
Andalucía	3	4	19	7	20	6	59
Aragón	2	2	2	2	3	2	13
Asturias	1	1	2	1	3	1	9
Baleares	2	1	2	2	4	3	14
Canarias	1	1	4	2	6	2	16
Cantabria	1	1	1	1	1	1	6
Castilla y León	1	1	5	3	6	2	18
Castilla - La Mancha	1	1	4	3	4	1	14
Cataluña	5	5	16	10	28	5	69
Comunidad Valenciana	3	2	12	6	15	4	42
Extremadura	1	1	3	1	2	1	9
Galicia	1	2	7	3	7	3	23
Madrid	3	4	13	7	28	4	59
Murcia	1	1	3	2	3	2	12
Navarra	1	1	1	2	2	2	9
País Vasco	1	2	5	3	7	1	19
La Rioja	1	1	1	1	1	1	6
Ceuta y Melilla	0	0	1	0	1	1	3
Total	29	31	101	56	141	42	400

Fuente: elaboración propia.

² Base de datos sobre empresas privada de ámbito nacional y Portugal.

La elección sobre qué microempresas han sido encuestadas ha sido al azar, mediante una elección probabilística aleatoria simple. Cada elemento de la población tiene una probabilidad de selección conocida y equitativa (Malhotra, 2004).

Una vez recogidas las respuestas de los cuestionarios se han organizado y registrado en una hoja de cálculo para su posterior codificación, tabulación y tratamiento estadístico mediante el programa “*Soluciones Estadísticas de Productos y Servicios*” (SPSS) para el análisis de resultados.

En este trabajo se han utilizado técnicas e instrumentos de estadística descriptiva y se ha realizado un análisis de independencia y asociación de las variables consideradas más importantes para el objeto de estudio.

4.3 Resultados obtenidos

4.3.1 Descripción del objeto de estudio

La formación de redes de microempresas no es un fenómeno muy estudiado al igual que tampoco es una opción que se planteen muchos microempresarios españoles. Según el estudio realizado, tan solo el 7,75 por ciento de los microempresarios encuestados pertenece a redes de empresas.

Tabla 4. Pertenencia a una red de empresas.

Pertenencia a redes	Porcentaje
No	92,25
Sí	7,75

Fuente: elaboración propia

Sin embargo, este bajo porcentaje contrasta con el 49,50 por ciento de los microempresarios que opinan que la microempresa en el futuro se organizará mediante estas redes de cooperación. Esto puede deberse a que muchos de los microempresarios españoles desconocen la existencia de estas redes y su funcionamiento. De hecho, durante la elaboración de las entrevistas, en frecuentes ocasiones, había que explicar al encuestado el concepto de red de empresas ya que muchos asociaban el término red con el de INTERNET únicamente.

Este desconocimiento y falta de formación empresarial puesto de manifiesto hace que los microempresarios se pierdan muchas de las oportunidades y ventajas que ofrece el pertenecer a una red de empresas como el acceso a recursos económicos y de información (acceso a las tecnologías de la información y comunicación), que ayudan al desarrollo de las microempresas y de sus regiones.

Tabla 5. Perspectivas sobre la futura organización.

Cree que en el futuro la organización de las microempresas será mediante redes	Porcentaje
No	45,00
Sí	49,25
Ns/Nc	5,75
Total	100

Fuente elaboración propia

El 74 por ciento de los empresarios de las microempresas encuestados, cuyas microempresas pertenecen a redes, afirma que una de las principales ventajas que ofrece la red son las económicas. A este dato hay que añadir que el 64 por ciento de los empresarios de las microempresas encuestados, cuyas microempresas pertenecen a redes, dice que una de las ventajas que les ofrece la red es el acceso a información sobre el mercado. Esto les permite poder actuar y anticiparse a problemas y a oportunidades que puedan surgir.

Tabla 6. Ventajas que ofrece la red a la microempresa.

Ventajas que ofrece la red	Porcentaje
Económicas, sociales y de información	22,58
Económicas	22,58
Información	19,35
Económicas y sociales	9,68
Económicas y de información	12,90
Sociales y de información	3,23
Otras	3,23
Económicas, sociales, de información y otras	6,45
Total	100

Fuente: elaboración propia.

Si se considera el acceso a información como una herramienta básica para poder anticipar los cambios del entorno y actuar en consecuencia, se puede aceptar que las redes de empresas ayudan a las microempresas que forman parte de ellas a reaccionar más rápidamente ante cualquier cambio facilitando información, mejorando su competitividad en el mercado e incrementando su crecimiento y desarrollo, lo cual facilita sin duda el desarrollo de las regiones en las que interactúan.

El estudio expone que el 61,29 por ciento de los microempresarios encuestados piensa que la red completa mucho a la microempresa y que el 93,55 por ciento seguirá vinculado a la red a la que pertenece (el 80,65 por ciento lleva en la red más de cinco años). Ésta continuidad muestra que los microempresarios están satisfechos con las aportaciones que la red hace a la microempresa así como su compromiso e implicación con la misma. Es de resaltar que el 41,94 por ciento de los microempresarios participó en la creación de la red a la que pertenece y que más de la mayoría de ellas (el 58,06 por ciento) poseen en la actualidad más de 20 miembros. El 70,96 por ciento piensa además que la red a la que pertenece tiene muchas oportunidades de crecimiento.

Tabla 7. Grado en el que la red complementa a la microempresa.

Es complementada la empresa por la red:	Porcentaje
Mucho	61,29
Poco	25,81
Nada	12,90
Total	100

Fuente: elaboración propia.

Tabla 8. Expectativas de crecimiento de la red.

Expectativas de crecimiento de la red	Porcentaje
Muchas	70,96
Pocas	6,45
Ninguna	16,13
Total	100

Fuente: elaboración propia.

Tabla 9. Futura vinculación a la red.

Piensa seguir vinculado con la red	Porcentaje
No	6,45
Sí	93,55
Total	100

Fuente: elaboración propia.

Tabla 10. Tiempo de permanencia en la red.

Tiempo de permanencia en la red	Porcentaje
De 2 a 5 años	19,35
Más de 5 años	80,65
Total	100

Fuente: elaboración propia.

En cuanto a la localización geográfica, el 58,03 por ciento de las microempresas estudiadas que pertenecen a redes se encuentran en Madrid, Andalucía y la Comunidad Valenciana, dedicándose el 67,74 por ciento al sector servicios.

Tabla 11. Comunidad Autónoma.

Comunidad autónoma	Porcentaje
Andalucía	12,90
Aragón	9,68
Asturias	3,23
Cantabria	3,23
Castilla León	3,23
Cataluña	6,45
Comunidad Valenciana	12,90
Extremadura	3,23
Islas Baleares	3,23
Madrid	32,23
País Vasco	9,68

Fuente: elaboración propia.

De las microempresas estudiadas que pertenecen a redes, el 80,65 por ciento dice utilizar las tecnologías de la información y la comunicación (TIC's). Este porcentaje es mayor al publicado por el Ministerio de Ciencia y Tecnología (2004), por el cual el 61 por ciento de las microempresas españolas tenía acceso al uso de las TIC's. El incremento en el porcentaje puede deberse a la tendencia a la alza en el uso de las TIC's debido al tiempo transcurrido, pero también a la necesidad de estas tecnologías para cooperar con otros miembros de la red, ya que el 56 por ciento de los microempresarios que pertenecen a redes utiliza Internet para cooperar, tanto con las demás empresas de la red como con otras empresas. El 18,50³ por ciento del total de las microempresas encuestadas tiene página propia en INTERNET. Este porcentaje se eleva al 35,48 por ciento, si se tienen en cuenta sólo aquellas microempresas que forman parte de redes y, por el contrario, se reduce al 17,1 por ciento, si se tienen en cuenta sólo a aquellas microempresas que no forman parte de ninguna red.

Tabla 12. Utilización de tecnologías de la información.

Tecnologías de la Información	Porcentaje
No	19,35
Sí	80,65
Total	100

Fuente: elaboración propia.

Tabla 13. Posesión de página en Internet.

Página en INTERNET	Porcentaje
No	64,52
Sí	35,48
Total	100

Fuente: elaboración propia.

³ Dato extraído del estudio realizado y coincidente con los resultados realizados por el MINISTERIO DE ECONOMÍA Y HACIENDA. Entidad pública RED.ES. *Informe sobre la microempresa española en la Sociedad de la Información*. Madrid. 2004. Pág. 6. Disponible en HTML: http://observatorio.red.es/estudios/documentos/microempresas_resumen.pdf (Consulta: 16 de mayo del 2007 y posteriores).

Tabla 14. Intensidad en el uso de las TIC's.

Intensidad ⁴	Porcentaje
Alta	56,00
Media	40,00
Baja	4,00
Total	100 ⁵

Fuente: elaboración propia.

4.3.2 Análisis de correlaciones entre variables

Para analizar la independencia o dependencia entre las variables seleccionadas se ha utilizado la prueba Chi-cuadrado de PEARSON y la Razón de Verosimilitud.

Las pruebas Chi-cuadrado se aplican para contrastar la Hipótesis Nula de independencia entre variables a partir de las diferencias entre las frecuencias observadas y teóricas. Si la significación estadística (significación asintótica) asociada a este estadístico es menor o igual a 0,05, se rechaza la hipótesis nula de independencia con un nivel de confianza del 95 por ciento.

Otra de las medidas estadísticas que se han calculado es la Corrección por Continuidad también denominada Corrección de Yates. Se aplica a la prueba Chi-cuadrado cuando la frecuencia de las observaciones en alguna de las celdas es menor de 10. En general, se aplica la corrección de Yates o también corrección por continuidad cuando se aproxima una variable discreta a una distribución continua. La corrección consiste en añadir y sustraer 0,5 a la variable en cuestión. La Razón de Verosimilitud es una alternativa al estadístico Chi-cuadrado, en este caso, también se rechaza la hipótesis nula de independencia entre las variables cuando la significación sea menor o igual a 0,05.

Para analizar la asociación entre las variables se han utilizado las Medidas Simétricas entre las que se encuentra el Coeficiente Phi (sólo cuando la tabla es 2 por 2), el coeficiente V de CRAMER y el coeficiente de contingencia.

⁴ Alta: utilización diaria, Media; utilización 2-3 veces por semana, Baja: utilización como máximo una vez por semana.

⁵ Se tienen en cuenta tanto para este análisis sólo aquellas microempresas que utilizan tecnologías de la información.

En este estudio se ha analizado la relación que tiene la pertenencia a redes de la microempresa (y), con otras variables que se han considerado de interés para el modelo y que se detallan a continuación. Se pretende estudiar si estas variables influyen o no en el desarrollo de la microempresa en la región en la que actúan, favoreciendo a su vez el desarrollo de la propia región. Las variables que se han considerado relevantes para completar el estudio realizado son:

- Crecimiento en tamaño de la microempresa, medido según el número de empleados de la misma (x_1). Se pretende estudiar si la pertenencia a una red de empresas favorece el crecimiento en el tamaño de la microempresa facilitando y ampliando el campo de acción de la misma en la región.
- Desarrollo regional de la microempresa, (x_2), que indica si la microempresa es:
 - local, realiza su actividad en una localidad concreta en una provincia.
 - provincial, realiza su actividad en una provincia concreta.
 - regional, realiza su actividad en más de una provincia diferente.
 - nacional, realiza su actividad en todo el territorio nacional.
 - internacional, realiza su actividad en el extranjero.

Se pretende estudiar si la cooperación empresarial favorece el desarrollo nacional e internacional de la microempresa.

- Actualización tecnológica de la microempresa, (x_3). Esta variable explica si la microempresa utiliza las tecnologías de la comunicación y la información para desarrollar su actividad. Se pretende estudiar si las redes de cooperación ayudan a las microempresas a actualizarse tecnológicamente y la innovación, favoreciendo el desarrollo de la microempresa así como la modernidad y el desarrollo tecnológico de la región en la que actúa.
- Actividad de la microempresa, (x_4). Se quiere estudiar si ciertas actividades son más proclives a la creación de redes de cooperación empresarial.

a) Análisis entre las variables: pertenencia a redes (y) – crecimiento de la microempresa según número de empleados (x_1)

Tabla 15. Pruebas Chi Cuadrado: $y-x_1$.

Pruebas Chi Cuadrado	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. exacta (bilateral)	Sig. exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	0,269	1	0,604		
Corrección por continuidad	0,103	1	0,749		
Razón de verosimilitudes	0,275	1	0,600		
Estadístico exacto de Fisher				0,694	0,381
Asociación lineal por lineal	0,269	1	0,604		

Fuente: elaboración propia.

Tabla 16. Medidas simétricas: $y-x_1$.

Medidas Simétricas		Valor	Error típ. Asint.	T aproximada	Sig. aproximada
Nominal por nominal	Phi	-0,026			0,604
	V de Cramer	0,026			0,604
	Coefficiente de contingencia	0,026			0,604
Intervalo por intervalo	R de Pearson	-0,026	0,048	-0,518	0,605
Ordinal por ordinal	Correlación de Spearman	-0,026	0,048	-0,518	0,605

Fuente: elaboración propia.

El análisis de asociación e independencia representado en las tablas 15 y 16, mediante las pruebas Chi Cuadrado y las Medidas Simétricas, muestra la independencia entre las variables: $y-x_1$, puesto que la significación asintótica es mayor a 0,05, aceptándose la hipótesis de independencia. Estos datos muestran que el hecho de pertenecer a una red de empresas no tiene relación con el tamaño de la empresa. Existen empresas de todos los tamaños que forman parte de redes empresariales, si bien hay que considerar que la pertenencia a redes sí puede favorecer el crecimiento a medio-largo plazo de la microempresa ya que le proporciona más fácilmente seguridad y recursos, difíciles de conseguir por sí sola.

b) Análisis entre las variables: pertenencia a redes (y) - desarrollo regional de la microempresa (x_2):

Tabla 17. Pruebas Chi Cuadrado: y- x_2 .

Pruebas Chi Cuadrado	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	4,970	4	0,290
Razón de verosimilitudes	5,902	4	0,207
Asociación lineal por lineal	1,123	1	0,289

Fuente: elaboración propia.

Tabla 18. Medidas Simétricas: y- x_2 .

Medidas Simétricas		Valor	Error típ. asint.	T aproximada	Sig. aproximada
Nominal por nominal	Coficiente de contingencia	0,111			0,290
Intervalo por intervalo	R de Pearson	0,053	0,052	1,060	0,290
Ordinal por ordinal	Correlación de Spearman	0,048	0,050	0,950	0,343

Fuente: elaboración propia.

El análisis de asociación e independencia representado en las tablas 17 y 18, mediante las pruebas Chi Cuadrado y las Medidas Simétricas, muestra la independencia entre las variables: y- x_2 , puesto que la significación asintótica es mayor a 0,05, aceptándose la hipótesis de independencia. Estos datos muestran que el hecho de pertenecer a una red de empresas no tiene porqué ampliar el ámbito de actividad de la microempresa. Muchas de las microempresas que pertenecen a redes lo hacen para poder mantener su individualidad en el territorio en el que actúan y como acto defensivo ante la posible competencia que pueda surgir y no como un apoyo al crecimiento de su actividad convirtiendo a una empresa local, en regional o a una empresa nacional en internacional. Sin embargo, aunque el hecho de pertenecer a una red no permita necesariamente el crecimiento de su actividad en el ámbito regional, sí puede facilitar la permanencia de estas microempresas en los distintos territorios, evitando la destrucción de microempresas y favoreciendo el desarrollo en los lugares en los que realizan su actividad.

c) Análisis entre las variables: pertenencia a redes (y) - actualización tecnológica (x₃):**Tabla 19.** Pruebas Chi Cuadrado: y-x₃.

Pruebas Chi Cuadrado	Valor	gl	Sig. asintótica	Sig. exacta	Sig. exacta
Chi-cuadrado de Pearson	6,429	1	0,011		
Corrección por continuidad	5,266	1	0,022		
Razón de verosimilitudes	5,490	1	0,019		

Fuente: elaboración propia.

Tabla 20. Medidas Simétricas: y-x₃.

Medidas Simétricas		Valor	Error típ. Asint.	T aproximada	Sig. aproximada
Nominal por nominal	Phi	0,127			0,011
	V de Cramer	0,127			0,011
	Coefficiente de contingencia	0,126			0,011
Intervalo por intervalo	R de Pearson	0,127	0,061	2,550	0,011
Ordinal por ordinal	Correlación de Spearman	0,127	0,061	2,550	0,011

Fuente: elaboración propia.

El análisis de asociación e independencia representado en las tablas 19 y 20, mediante las pruebas Chi Cuadrado y las Medidas Simétricas, muestra la dependencia entre las variables: y-x₃, puesto que la significación asintótica es menor a 0,05, rechazándose la hipótesis de independencia. Por tanto, ambas son influyentes la una en la otra. Estos datos muestran que el hecho de pertenecer a una red puede favorecer la actualización tecnológica de la microempresa. Si el uso de INTERNET ofrece ventajas potenciales importantes a la actividad de cualquier empresa, aquéllas se hacen más evidentes en las redes de cooperación de las microempresas, en las que la comunicación se exige como un factor fundamental para la consecución de unos objetivos compartidos.

d) Análisis entre las variables: pertenencia a redes (y) - actividad de la microempresa (x₄):

Tabla 21. Pruebas Chi Cuadrado: y-x₄.

Pruebas Chi cuadrado	Valor	gl	Sig. asintótica
Chi-cuadrado de Pearson	6,334	5	0,275
Razón de verosimilitudes	6,515	5	0,259
Asociación lineal por lineal	0,183	1	0,669

Fuente: elaboración propia.

Tabla 22. Medidas Simétricas: y-x₄.

Medidas Simétricas		Valor	Error típ. asint.	T aproximada	Sig. aproximada
Nominal por nominal	Phi	0,126			0,275
	V de Cramer	0,126			0,275
	Coefficiente de contingencia	0,125			0,275
Intervalo por intervalo	R de Pearson	-0,021	0,046	-0,428	0,669
Ordinal por ordinal	Correlación de Spearman	-0,006	0,046	-0,113	0,910

Fuente: elaboración propia.

El análisis de asociación e independencia representado en las tablas 9 y 10, mediante las pruebas Chi Cuadrado y las Medidas Simétricas, muestra la independencia entre las variables: y-x₄, puesto que la significación asintótica es mayor a 0,05, aceptándose la hipótesis de independencia. Estos datos muestran que el hecho de pertenecer a una red de empresas no tiene relación con el tipo de actividad de la microempresa.

Sin embargo y a parte de los resultados obtenidos, en el tejido empresarial sí es más fácil encontrar redes de cooperación en sectores como el agrícola, el turístico o el de la óptica, entre otros.

5. CONCLUSIONES

El proceso innovador llevado a cabo por los emprendedores, motivados por crear su propio negocio, facilita la creación de nuevas empresas que desplazan a las improductivas e impulsan el crecimiento económico y el desarrollo de las sociedades modernas. Para facilitar la supervivencia y crecimiento de estas nuevas pequeñas empresas se propone en este trabajo una alternativa que es la concentración de las mismas mediante redes de cooperación empresarial.

En teoría, las redes de cooperación empresarial pueden ser la fórmula organizativa idónea para que la microempresa pueda, mediante la concentración con otras empresas, adquirir el tamaño necesario para poder competir con la gran empresa, conservando su independencia e individualidad.

Las redes de microempresas pueden, además, ayudar a hacer más competitiva a la microempresa favoreciendo su actualización tecnológica e incrementando su permanencia en el mercado. Esto a su vez ayuda al desarrollo económico regional y local en los lugares en los que desarrolle su actividad, mediante la creación de empleo estable y de valor añadido y la actualización y modernización de los territorios.

Sin embargo, en la práctica, el estudio realizado muestra que aunque el 49,25 por ciento de los encuestados piensan que las redes son una fórmula eficiente para la futura organización de la microempresa y el 93,55 por ciento de los microempresarios pertenecientes a redes piensan seguir vinculados a la misma, la utilización de las mismas es reducida, ya que tan sólo el 7,75 por ciento de las microempresas encuestadas forman parte de redes.

Los microempresarios han expresado en las distintas encuestas las principales objeciones y dificultades que les hacen reticentes a la utilización de las redes de cooperación. Éstas se resumen en la falta de compromiso e interés entre los miembros, la dificultad de alcanzar acuerdos debido a los diferentes intereses de cada partícipe, la ambición y el egoísmo humano y, por último, las dificultades derivadas de las diferentes características en la operativa diaria de cada sector de actividad.

En la tabla 23 se detallan algunos de los comentarios y observaciones que los encuestados han ido haciendo mientras respondían a las preguntas de la encuesta.

Tabla 23. Comentarios y aportaciones finales de los microempresarios encuestados.

Resumen del comentario / consideración	Número de casos	Porcentaje del total
Falta compromiso.	3	5,88
Punto de vista pesimista con respecto a la microempresa.	4	7,84
Coopera pero no en red.	1	1,96
Desinterés por una red de empresas, busca otras opciones.	5	9,80
Sector.	10	19,60
Difícil que funcione la red porque no se ponen de acuerdo.	7	13,72
Redes mayor alcance, ayuda a la microempresa.	5	9,80
La empresa familiar no tiene arraigado el concepto de cooperación.	6	11,76
Competir con la gran empresa es difícil.	1	1,96
No hay información sobre redes.	1	1,96
La ambición humana no permite redes.	3	5,88
La pequeña y mediana empresa tiene difícil asociarse, cada una tiene su ámbito de mercado.	2	3,92
Colaboración pero no cooperación.	2	3,92
En cuanto tienen nueve o diez empleados el empresario sueña con venderla a una multinacional.	1	1,96
Total consideraciones encuestados.	51	100,00

Fuente: elaboración propia a partir de la información recibida de las encuestas realizadas.

La investigación realizada ha permitido conocer que la pertenencia a redes influye en la actualización tecnológica de las microempresas (sobre todo en lo referido a las TIC's) ya que en las redes, la comunicación se exige como un factor fundamental para la consecución de unos objetivos compartidos. Esta actualización tecnológica permite la modernización de la microempresa, lo que repercutirá en el desarrollo tecnológico y en la modernización del territorio que la rodea; la empresa como sistema abierto se ve influenciada e influye en el entorno que la rodea, creando en este caso una externalidad positiva como es el desarrollo de las tecnologías de la información y la comunicación y haciendo llegar la información y el conocimiento a los distintos territorios.

Por último, según el estudio realizado, el hecho de pertenecer a una red es un factor independiente del ámbito de actividad de la microempresa (local, provincial, regional, nacional e internacional), del tamaño y de la actividad que dicha microempresa realice. Se puede concluir que el hecho de pertenecer a una red no tiene porqué favorecer la internacionalidad, incrementar el ámbito de actividad de la microempresa o condicionar el tamaño y la actividad propia que realice la microempresa.

BIBLIOGRAFÍA

- ARANGUREN, M.J. “Determinants of Economic Units Creation in the Period 1985-93: The Case of the Manufacturing Industry in CAPV”, *Small Business Economic*, núm. 12(3), 1999, p. 203-215.
- AUDRETSCH, D. B. “New-Firm Survival and the Technological Regime”. *Review of Economics and Statistics*, Inglaterra: MIT Press; núm 60, 1991, p. 441-450.
- AUDRESTH, D.B. y CALLEJÓN, M. “La política industrial actual: coneixement i innovació empresarial”, *Revista Econòmica de Catalunya*, núm. 54, 2004, p. 56-71.
- AUDRETSCH, D.B. y KEILBACH, M. “Does entrepreneurship capital matter?”, *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 28(5), 2004a, p.419-429.
- AUDRETSCH, D.B. y KEILBACH, M. “Entrepreneurship and regional growth: An Evolutionary interpretation”, *Journal of Evolutionary Economics*, 14(5), 2004b, p. 605-616.
- AUDRETSCH, D.B. y KEILBACH, M. “Entrepreneurship Capitan and Economic Performance”, *Regional Studies*, 38(8), 2004c ,p. 949-959.
- AUDRETSCH, D. B. y MAHMOOD, T. “The Hazard Rate of New Establishments”, *Economics Letters*, Suiza, Vol. 36, 2, 1991, p. 409-412.
- AUDRETSCH, D. B. y MAHMOOD, T. “New- Firm Survival: New Results using a Hazard Function”, *Review of Economics and Statistics*, Inglaterra: MIT Press, núm 77, 1995, p. 97-103.
- AUDRETSCH, D. y THURIK, A. “The knowledge society, entrepreneurship and unemployment”, Research Report 9801/E (Zoetermeer, EIM Business and Policy Research), 1998.

- AUDRETSCH, D. y THURIK, A. "Capitalism and democracy in the 21st century: from the managed to the entrepreneurial economy", *Journal of Evolutionary Economics*, 10(1), 2000, p.17-34.
- BAUMOL, W. "Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive", *The Journal of Political Economy*, núm. 98(5), 1990, p. 893-921.
- BEL DURÁN, P.; FERNÁNDEZ GUADAÑO, J. y MIRANDA GARCÍA, M. "La creación de puestos de trabajo en el ámbito rural para su desarrollo: las organizaciones de participación agrarias", *CIRIEC-España, Revista de Economía pública, social y cooperativa*, núm. 52, Valencia, 2005, p. 335-360.
- BORJA, C.; CASTELLS, M. *Local y global, La gestión de las ciudades en la era de la información*, Editorial Taurus, Madrid, 1997, p. 24-25.
- CABALEIRO CASAL, M.J. "Redes de empresas: propuesta de crecimiento externo para las sociedades cooperativas", *Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO)*, núm. 74, 2001, p.7-23.
- CALLEJÓN M. *Procesos de Selección, Iniciativa, Empresarial y Eficiencia Dinámica*, Working Paper, Barcelona: Universidad de Barcelona, 2003.
- CALLEJÓN, M. y SEGARRA, A. "Business Dynamics and Efficiency in Industries and Regions. The case of Spain", *Small Business Economics*, núm. 13(4), 1999, p. 253-271.
- CALLEJÓN M. y SEGARRA, A. "New Firm's Survival and Market Turbulence. New Evidence from Spain", *Review of Industrial Organization*, núm. 20, 2002, p. 1-14.
- CANO LÓPEZ, A. "Las redes de sociedades laborales. Un modelo de vinculación entre empresas de economía social en el marco de la cooperación empresarial". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, núm. 42, 2002, p. 81-99.
- CONSEJO SUPERIOR DE CÁMARAS DE COMERCIO. *La empresa en España*, Servicio de Estudios, información disponible en: http://64.233.183.104/search?q=cache:GaToRU2GGhAJ:https://www.camaras.org/publicado/estudios/pdf/otras_pub/empresa/empresa06.pdf+La+empresa+en+Espa%C3%B1a&hl=es&ct=clnk&cd=2&gl=es, 2006. (Consulta: 12 de febrero del 2007 y posteriores).
- DAVIDSSON, P.; LIDMARK, L. y OLOFSSON, C. "New firm formation and regional development in Sweden", *Regional Studies*, 28 (4), 1994, p. 395-410.
- DIARIO OFICIAL DE LA UNIÓN EUROPEA. *Informe de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social y al Comité de las Regiones*, información disponible en: [---

REVESCO N° 99 - Tercer Cuatrimestre 2009 - ISSN: 1885-8031 - \[www.ucm.es/info/revesco\]\(http://www.ucm.es/info/revesco\)](http://eur-</p></div><div data-bbox=)

lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52002AR0094:ES:HTML2005,

(Consulta: 26 de octubre del 2007).

ESPARCIA PÉREZ, J; NOGUERA TUR, J y FERRER SANANTONIO, V. La innovación empresarial y la difusión como nuevos factores de desarrollo territorial. Una comparación entre dos áreas geográficas de diferente accesibilidad, *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, núm. 36, 2003, p. 149-160.

GARCÍA CANAL, E., “et al”. *Redes de empresas en España. Una perspectiva teórica, histórica y global*, LID Editorial Empresarial, 2005, Madrid.

GARCÍA PÉREZ DE LEMA, D., “et al”. *Factores determinantes de la eficiencia y rentabilidad de las PYME en España*, Madrid, Edita la Asociación de Contabilidad y Administración de empresas (AECA), 2002, p. 83-85.

GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. “El microemprendimiento y las empresas de participación”, *Revista de Estudios cooperativos (REVESCO)*, núm. 65, 1998, p. 14-15, información disponible en: <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=1147883> (Consulta: 28 de mayo del 2007).

GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. y LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G.R. “Las Empresas de Participación de Trabajo Asociado: manifestaciones excelentes del microemprendimiento económico-financiero”, *CIRIEC-España, Revista de Economía pública, social y cooperativa*, núm. 22, 1996, p. 60-80.

GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C.; LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G.R.; FERNÁNDEZ GUADAÑO, J; GÓMEZ APARICIO, J. y MIRANDA GARCÍA, M. *Las redes de Micro- organizaciones*, documento que tiene su base en: [www.ucm.es/info/ecfin3/Equipos de Trabajo/RMGS/](http://www.ucm.es/info/ecfin3/Equipos%20de%20Trabajo/RMGS/), 2006, p. 2-188 Concretamente de DOP (PF) (nc-1) FF.DOC. (Consulta: 12 abril del 2006 y posteriores).

GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. y FERNÁNDEZ GUADAÑO, J. “El empresario individual: situación actual y propuestas de actuación futuras”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, Núm. 52, 2005, p. 201-217.

GAROFOLI, G. New firm formation and regional development: the Italian case, *Regional Studies*, 28 (4), 1994, p. 381-393.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (INE). Datos extraídos del Directorio de Empresas (DIRCE), información disponible en: <http://www.ine.es/inebase/cgi/um?M=por+ciento2Ft37+por+ciento2Fp201&O=inebase&N=&L>, 2008, (Consulta: 21 de agosto del 2008).

- LAYARD, R.; NICKELL, S. y JACKMAN, R. *La crisis del paro*, Alianza Editorial, Madrid, 1994.
- LÓPEZ-GARCÍA, P. y PUENTE, S. *Business demography in Spain: Determinants of firm survival*. Working Paper 0608, Madrid, Banco de España, 2006.
- MALHOTRA, N.K. *Investigación de mercados. Un enfoque aplicado*, Editorial Pearson Educación, Madrid, 2004, p. 365-376.
- MÁRQUEZ GARCÍA, A.M. y HERNÁNDEZ ORTIZ, J.M. “El cambio en la empresa: ¿Hacia la cooperación como solución?”, *Comunicaciones del XII Congreso Nacional y VIII Congreso Hispano-Francés de la Asociación Europea de Dirección y Economía de la Empresa (AEDEM)*, Málaga, 1998, p. 689-698.
- MÉNDEZ, R. Innovación en la pequeña empresa y redes de cooperación para el desarrollo local, en Martínez Puche, A. (Coord.) *El Desarrollo Rural/Local Integrado y el Papel de los Poderes Locales*, Universidad de Alicante, 2001.
- MIGUEL PERIS, S.; “*et al*”. *Investigación de mercados*, Editorial Mc Graw Hill, Madrid, 1987, p. 151.
- MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO. *Definición sobre microempresas, pequeñas y medianas empresas a partir del 1 de enero del 2005*, Actividades de la Unión Europea, Síntesis de Legislación, Recomendación de la Comisión Europea, sobre la definición de pequeñas y medianas empresas (2003/361/CE), información disponible en: <http://www.mityc.es/NR/rdonlyres/D08AFD08-6755-4FFB-BC0A-3ACD14DDEE08/11124/UEDefiniciporcientoC3por cientoB3npequeña y mediana empresa.pdf>, 2005, (Consulta: 20 de febrero del 2007).
- MINISTERIO DE ECONOMÍA Y HACIENDA. Entidad pública RED.ES. *Informe sobre la microempresa española en la Sociedad de la Información*. Madrid, p. 6. Disponible en HTML: http://observatorio.red.es/estudios/documentos/microempresas_resumen.pdf, 2005, (Consulta: 16 de mayo del 2007 y posteriores).
- MOYANO, P.B.; FARIÑA, B.; ALEIXANDRE, G. y OGANDO, O. *La creación de empresas a escala local: factores determinantes en el caso de los municipios de Castilla y León*, Working Paper presentado en las Jornadas de Política Económica de la Universidad de Vigo, 2005.
- OBSERVATORIO EUROPEO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. Unión Europea, Núm. 7, información disponible en:

- <http://www.ipyme.org/NR/rdonlyres/D86BB6D9-EB28-4DFC-BCC7-F10F5008E787/0/Retrato2007.pdf>, 2003, p. 2, (Consulta: 1 de mayo del 2007 y posteriores).
- REYNOLDS, P. New and small firms in expanding markets, *Small Business Economics*, 9, 1996, p. 79-84.
- SCHUJMAN, L. *La microempresa en el desarrollo local y regional. Una contribución para el ciudadano*, Universidad Nacional de Rosario Editora, 1992, p. 7.
- SCHUMPETER, J. *Capitalismo, socialismo y democracia*. Nueva York: Harper, (publicado originalmente en 1942), 1975, p. 82-85.
- SEGARRA, A. y ARAUZO, J. *Las Barreras a la entrada de empresas: ¿Importa el tamaño?*, Working Paper presentado en el V Encuentro de Economía Aplicada, Oviedo, 2002.
- SEGARRA, A. y CALLEJÓN, M. “New Firm’s Survival and Market Turbulence. New Evidence from Spain”, *Working Paper Grup de Recerca Polítiques Públiques i Regulació Econòmica (GR-PPRE)*, Universitat de Barcelona. Disponible en versión PDF en: http://www.ub.es/graap/WP0501_Callejon.PDF, 2000, (Consulta: 20 de noviembre del 2008).
- SEGARRA, A.; et al. *La creación y supervivencia de las empresas industriales*. Madrid, Biblioteca Civitas Economía y Empresa, Colección Economía, 2002.
- SOLÉ PARELLADA, F. y BRAMANTI, A. “El porqué las redes de cooperación tecnológica”, *Quaderns de tecnologia*, núm. 4, 2001, p. 114-117.
- VAN STEL, A.J. *Entrepreneurship and Economic Growth. Some empirical studies*. Netherlands: Tinbergen Institute, 2005.
- WENNEKERS, S. VAN STEL, A. y THURIK, R. Linking Entrepreneurship and Economic Growth, *Small Business Economics*, núm. 13, 1999, p.27-55