
POLÍTICA INDUSTRIAL Y SECTOR SERVICIOS EN LA UNIÓN EUROPEA

INFLUENCIA DE LA DEMANDA, LA INNOVACIÓN Y LA DIFUSIÓN DE LAS TIC

MARÍA SOLEDAD CASTAÑO MARTÍNEZ

Facultad de Ciencias Económicas
y Empresariales.
Universidad de Castilla-La Mancha

En los países desarrollados fundamentalmente se está produciendo un cambio estructural que modifica sus estructuras productivas. De la competencia basada en el uso intensivo de trabajo, capital físico y recursos materiales se ha pasado a otra competencia, basada en la creación, difusión y explotación del conocimiento, es decir, una economía donde la

innovación es la variable clave. Teniendo en cuenta este cambio estructural unido al proceso de globalización, el Consejo de Europa de Lisboa de 2000 establece como reto convertir a la UE «en la economía basada en el conocimiento más competitiva y dinámica del mundo, capaz de crecer económicamente de manera sostenible con más y mejores empleos».

La política industrial debe orientarse a la corrección de los fallos de mercado y los obstáculos que entorpecen la competitividad empresarial. Recientemente, se ha observado que el problema fundamental de la competitividad es el insuficiente esfuerzo en I+D+i, y hacia ello se reorientan las políticas públicas. La transferencia de conocimientos y el aprovechamiento de las economías externas, junto con el estímulo a la creación de empresas innovadoras, se cuentan entre las principales áreas de actuación de la política industrial moderna.

Por otro lado, se observa desde los años setenta del pasado siglo un crecimiento del sector servicios, proceso que se ha visto agudizado por la globalización y la introducción y la difusión de las TIC. Así, a pesar de los miedos iniciales que consideran que una economía con gran peso del sector servicios no sería capaz de generar tanto empleo como una basada en el sector industrial, la realidad económica y el conocimiento económico se han encargado de refutar esta idea, ya que las principales economías del planeta son economía de servicios.

Este artículo se dedica a ver el peso del sector industrial y el sector servicios para el caso concreto de emprendedores en los países de la UE. Así, en el apartado dos se realiza una breve revisión de la literatura que justifica la intervención pública en el sector industrial. En el apartado tres se describe el paso del sector industrial al sector servicios, cómo han influido en ello variables como la demanda, la inno-

vación, la introducción y difusión de las TIC. El apartado cuarto contiene un análisis empírico de los emprendedores en la UE según el sector al que pertenecen, comparando variables como la innovación de producto, el grado de competencia, el uso de nuevas tecnologías y la intensidad exportadora.

POLÍTICA INDUSTRIAL EN LA UNIÓN EUROPEA

La política industrial en los últimos años es totalmente diferente de lo que era hace veinte o treinta años. En la década de los años sesenta y setenta, los dirigentes de los países europeos consideraban que la clave de la prosperidad estaba en el proteccionismo, esencialmente en la utilización de normas y barreras comerciales discriminatorias para proteger a sus empresas de la competencia exterior. En cambio, actualmente, está ampliamente aceptado que esta estrategia sólo puede llevar al estancamiento, y que es la liberalización de mercados la que alcanza los mayores beneficios, tanto para los consumidores como para las empresas, y la que ayuda a éstas a mantenerse rentables en un mercado cada vez más globalizado y más competitivo.

Por su parte, el contexto en el que se desarrolla la actividad productiva se ha modificado profundamente. Así, se ha intensificado la competencia por la entrada en el mercado internacional de los nuevos países industrializados, se produce la difusión de las TIC, aparece una nueva economía basada en el conocimiento, la innovación y el progreso tecnológico (Labory, 2006). En una economía basada en el conocimiento el sistema de producción se modifica profundamente. La competencia más intensa exige innovar en productos y adoptar nuevos sistemas de producción más intensivos en conocimiento. Cuando la innovación de producto resulta fundamental, las fases pre y postmanufacturera del proceso de producción se convierten en claves en términos de valor añadido. Se trata de las fases de investigación y desarrollo, de un lado, y de marketing y comercialización de otro (Mas-Verdú y Ribeiro, 2008: 88).

En este contexto, la política industrial tiene como objetivo gobernar este cambio productivo y, singularmente, activar procesos que permitan incrementar sustancialmente la productividad, (Trullén, 2007: 17). Los nuevos planteamientos de la política industrial tratan de plantear las respuestas adecuadas ante los retos de la sociedad del conocimiento. La política industrial se potencia, hoy en día, en dos planos muy diferenciados pero ambos muy necesarios y complementarios: el enfoque sistémico que abandona la referencia de sector industrial y el planteamiento en el ámbito de empresa de actuaciones diseñadas a modificar mediante incentivo el

comportamiento empresarial, es decir, intentado favorecer el espíritu emprendedor (AAUPC, 2005: 9).

La política industrial, entendida en un sentido amplio, tiene una doble vertiente: en primer lugar, incluye actuaciones destinadas a impulsar la modernización de las empresas existentes; pero, en segundo lugar, también constituye un objetivo de dicha política la puesta en marcha de medidas de diversificación de cara a promover cambios en la estructura productiva. Este segundo tipo de acciones, propia de la política de entrepreneurship, viene adquiriendo una importancia creciente en el campo de la actual política industrial basada en el conocimiento y la innovación empresarial (Audretsch y Callejón, 2007 y Mas-Verdú y Ribeiro, 2008: 86).

Según Mas-Verdú y Ribeiro, (2008: 87-88), existen diferentes enfoques sobre política industrial. Desde la perspectiva de objetivos e instrumentos, existen dos aproximaciones a lo que se entiende por política industrial.

En primer lugar, algunos autores parten de una visión selectiva y reduccionista de los instrumentos que pueden considerarse como propios de la política industrial (McFetridge, 1985, Brander, 1987, Chang, 1994), sin considerar las medidas de política económica que tienen un efecto transversal sobre el conjunto de la actividad productiva tales como las iniciativas de mejora de la cualificación o el fomento de la I+D+i.

En segundo lugar, existe un planteamiento de la política industrial más amplia y abierta, que incluye dentro de la misma las diferentes medidas de política económica que, de una u otra forma, tienen incidencia sobre la estructura y la actividad productiva (Donges, 1980; Banco Mundial, 1993; Lall, 1994; Labory, 2006). En este segundo enfoque es en el que tendría encaje una política de entrepreneurship dentro de la política industrial (Mas-Verdú y Ribeiro, 2008: 87-88).

En tercer lugar, ha aparecido una concepción una denominada «nueva política industrial» (Bianchi y Labory, 2006b) compuesta por dos tipos de instrumentos: de un lado, medidas para garantizar el marco competencial en el que se desenvuelven las empresas y, de otro, acciones que buscan favorecer el cambio estructural en la industria con la incorporación de la innovación como factor clave de competitividad. De este modo, la función propia de la política industrial sería la de promover el cambio estructural para hacer frente a tres tipos de retos: en primer lugar, las potencialidades que ofrecen las nuevas formas de producción (tecnologías); en segundo lugar, el surgimiento de nuevos competidores; y, en tercer lugar, los nuevos gustos y preferencias por parte de los consumidores (Mas-Verdú y Ribeiro, 2008: 87-88).

Por su parte, Audrestch y Callejón, (2007: 33) establecen como objetivo primordial de la política industrial, el apoyo a empresas y sectores para que se doten de capacidades dinámicas que les permita competir globalmente y afrontar la evolución de los mercados. La política industrial no cuenta con una formulación específica de medidas e instrumentos. En cada período económico, la política industrial adopta el tipo de medidas identificadas como necesarias en función de los fallos de mercado observados.

Estas medidas pueden ser de diversa índole, por ejemplo: a) el estímulo a la aparición de mercados de servicios avanzados si se aprecia ausencia o insuficiencia privada (incubadoras, formación técnica, financiación, innovación...); b) la potenciación de sectores emergentes; c) la contribución a la financiación de las actividades de I+D+i de las empresas y también al desarrollo y la transferencia de ciencia y tecnología en el colectivo empresarial; d) el apoyo a la innovación organizativa; e) facilitar la reconversión y transformación de estructuras industriales y empresariales obsoletas, y f), el apoyo a la expansión internacional de las empresas Audrestch y Callejón, (2007: 33).

No obstante, hay que señalar que la mayor parte de las reticencias hacia la política industrial por parte de la literatura especializada se deben a antiguos diseños que intentan elegir o determinar los sectores estratégicos mediante ayudas públicas selectivas, orientadas a ayudar y proteger a esos sectores. Se señala que los gobiernos no son siempre mejores que los mercados para detectar las orientaciones futuras de la demanda y el tipo de tecnologías que serán favorecidas y adoptadas por la sociedad. La segunda objeción es que la discrecionalidad de decisor político en las políticas de apoyo a agentes privados promueve la formación de grupos de presión y lleva a las empresas a emprender actividades de «búsqueda de rentas», en lugar de concentrar su esfuerzo en competir en el mercado (Audrestch y Callejón, 2007: 36).

Así pues, la intervención pública en apoyo al sector industrial, y más concretamente a los emprendedores y a las Pymes desde un punto de vista teórico se basa en la existencia de fallos de mercado (Porter y Kettels, 2003, Audrestch y Callejón, 2007, Ono, 2002):

- ✓ Economías de escala en la producción.
- ✓ Intensidad en I+D.
- ✓ Economías externas entre empresas.
- ✓ Estructura productiva inadecuada
- ✓ Los problemas de información asimétrica y las externalidades (Storey, 2003).

✓ La presencia de economías externas de conocimiento implica que los niveles de inversión privada serán menores de lo deseable; es decir, los «cost discovery» o «descubrimiento de costes» en los proyectos emprendedores innovadores suponen un desincentivo a la actividad emprendedora (Hausmann, Wang y Rodrik, 2006, Acs y Audrestch, 2005, Audrestch, Aldridge y Oeffl, 2006).

✓ El incesante cambio tecnológico y su desfase con el de la estructura productiva de un país (Audrestch y Callejón, 2007).

La intervención actual UE en materia de política industrial esta condicionada por el contexto económico antes descrito y el fallo de mercado de la insuficiencia del esfuerzo empresarial en I+D+i (1), situación que perjudica seriamente la capacidad competitiva del sistema productivo en el futuro inmediato. Así como por la presencia de dos tipos evidencias (Guzmán y Romero, 2006: 192):

1. El impacto positivo de los emprendedores y de las Pymes en el crecimiento económico y la creación de empleo.

2. La insuficiente iniciativa emprendedora en la UE, específicamente en relación con EEUU.

Así pues teniendo en cuenta las consideraciones teóricas analizadas previamente, la política industrial en la UE tiene como objetivo crear un marco más favorable al desarrollo de la industria europea. Completa los esfuerzos de los Estados miembros por apoyar una base industrial sólida y dinámica en los ámbitos en los que éstos no pueden intervenir eficazmente de forma individual (Comisión Europea, 2005).

La Comisión Europea considera que la industria manufacturera es un sector crucial para la recuperación de la competitividad europea. Cuenta con más de 34 millones de empleados y representa alrededor de una quinta parte de la producción y tres cuartas partes de las exportaciones europeas. Está constituida principalmente de pequeñas y medianas empresas (Pymes), que representan el 99 % de las empresas y el 58% del empleo de la industria manufacturera. Indisociable del sector de los servicios, la industria contribuye de forma activa al crecimiento económico europeo y a la creación de empleo. En ella se invierte más del 80% de los gastos de investigación y desarrollo del sector privado, lo que la convierte en un elemento clave de la nueva economía del conocimiento (Comisión Europea, 2005).

La política industrial comunitaria combina un enfoque horizontal, que tiene por objeto garantizar la

coherencia y las sinergias entre los distintos ámbitos estratégicos, y un enfoque sectorial, que permita tener en cuenta las especificidades de los diferentes sectores. En los nuevos programas de acción para concretar la estrategia de Lisboa se fijaron como prioridades generales (Comisión Europea, 2005):

1] Hacer de Europa una zona más atractiva para la inversión y el empleo.

2] Poner el conocimiento y la innovación al servicio del crecimiento europeo.

3] Definir políticas que permitan a las empresas crear empleos más numerosos y mejor cualificados.

Se prevén siete iniciativas de políticas intersectoriales para afrontar los desafíos comunes con los que se han encontrado los diferentes grupos de industrias y mejorar de esta manera su competitividad:

- ✓ Iniciativa en materia de derechos de propiedad intelectual y falsificación.
- ✓ Grupo de alto nivel sobre competitividad, energía y medio ambiente
- ✓ Aspectos exteriores de la competitividad
- ✓ Nuevo programa de simplificación legislativa
- ✓ Mejora de las competencias sectoriales
- ✓ Gestión de los cambios estructurales en la industria manufacturera
- ✓ Enfoque europeo integrado en materia de investigación e innovación industriales

IMPORTANCIA Y EVOLUCIÓN DEL SECTOR SERVICIOS

El proceso de terciarización económica que se produce desde los años setenta del pasado siglo supone un protagonismo creciente de las actividades de servicios frente al sector industrial. El sector de servicios ha presentado un crecimiento superior al del resto de los sectores económicos, hasta el punto de concentrar más de dos terceras partes del empleo total y del producto interior bruto en un gran número de países. Además de su importancia económica, el sector de servicios, en concreto, los servicios intensivos en conocimiento, tienen papel destacado para el cambio tecnológico (Molero y Valadez, 2005)

No obstante, el límite entre industria y servicios se ha vuelto bastante impreciso, por un lado, en la actividad industrial un componente importante del valor agre-

gado está constituido por servicios, tales marketing, diseño y por otro lado, las empresas del sector industrial recurren cada vez más a la terciarización, es decir, actividades que se realizaban por dentro de la empresa industrial de contratan ahora a empresas de servicios externas a aquellas (Bhagwati, 1984). Sin embargo, esta externalización de actividades que se realizaban en las empresas de manufacturas no explica por completo la expansión de los servicios a la producción (Francois, 1990; Miozzo y Miles, 2003, Guerrieri y Meliciani, 2005)

Se sostiene que las actividades de servicios son menos productivas y que en las mismas la productividad no crece o crece menos que en la industria. En tal caso, el paso a una economía de servicios comportaría una caída de la productividad media de la economía. (Montuschi, 1996). Este hecho ha sido debido entre otras razones a los problemas de medición estadística de los servicios (Rubalcaba, Gago y Maroto, 2005). En cambio, actualmente se acepta que las empresas de servicios pueden ser tan productivas como las industriales y tener una actividad tecnológica importante, ya que generan e introducen innovaciones mediante la gestión de conocimiento y cambios organizativos, tienen un papel fundamental en la aplicación y difusión de las nuevas tecnologías de la información y comunicación y son pieza fundamental para la innovación en el conjunto del sistema (Li, Greenaway y Hine, 2005).

Asimismo, en la UE el empleo entre 1995 y 2003 creció de forma moderada, ese aumento se centró fundamentalmente en el sector servicios, suponiendo en torno al 70 por 100 del empleo total. Además ese aumento se produce principalmente en las actividades de alta intensidad en conocimiento. Por otro lado, el empleo en el sector industrial se reduce en un 2,4 por 100, pasando de representar el 20,9 por 100 al 18,6 por 100 del empleo total. (Vence y González, 2005, pp. 124-125).

Otra característica destacable de los servicios es que son intangibles y que su consumo resulta inseparable de su producción y por tanto, se consideran no comerciables (Fuchs, 1968). No obstante, Bhagwati (1984) y otros han observado que, debido a los avances de la tecnología de la información y de las telecomunicaciones, la necesidad de cercanía para la prestación de servicios podría haberse reducido, aumentando la comerciabilidad de los servicios. De hecho, desde principios de los ochenta, el comercio internacional de servicios ha experimentado un crecimiento rápido, mayor que el del comercio de mercancías (Guerrieri y Meliciani, 2005, Rubalcaba, Gago y Maroto, 2005). Así pues, en 1990, la participación del comercio de servicios en el comercio mundial alcanzó el 20 por 100 (Hoekman y Primo Braga, 1997).

La razón principal para esta evolución en el sector servicios parece ser la evolución de la demanda, tanto de los consumidores finales como de su utilización como bien intermedio. Primero, el incremento de la demanda de los consumidores es consecuencia del aumento del nivel de renta en todos los países (Clark, 1940). Segundo, el incremento de la demanda como bien intermedio parece estar unido al crecimiento de la compra de servicios por parte de los sectores manufactureros (François, 1990, François y Reinert, 1996, Rowthorn y Ramaswamy, 1999, Klodt, 2000), de hecho las industrias más intensivas en demanda de servicios están entre las que más crecen. (Vence y González, 2005 y Guerrieri y Meliciani, 2005). Este incremento de la demanda de los servicios como bien intermedio, ha sido debido a la introducción y difusión de las TIC (Illeris, 1997 y Li, Greenaway y Hine, 2005).

Asimismo, Vence y González, (2005: 121-122) observan en un análisis empírico para países de la UE que los efectos de la aglomeración de los servicios *high-tech* y, en general, de los servicios intensivos en conocimiento se trasladan al resto de los sectores (lógicamente variando en función de la densidad relativa de esas interrelaciones) ya que estos contribuyen a la innovación de productos y procesos y actúan como canal de difusión de conocimiento entre las empresas de su campo de actuación. Cuanto mayor sea la amplitud de su red de clientes mayor será su capacidad para crear conocimiento, captar y acumular conocimiento tácito, que acabará parcialmente irrigando al conjunto del sistema productivo local y reforzando la dinámica acumulativa de la innovación.

No obstante, el aumento de las actividades intensivas en conocimiento no implica un proceso de sustitución de actividades normalmente tipificadas como de baja intensidad en conocimiento (comercio, hostelería, transporte, administración pública, etcétera), sino que la relación parece ser más bien de complementariedad, en la medida que el crecimiento de ambas es paralelo. (Vence y González, 2005: 135).

Por último, destacar que el comercio de servicios ha crecido gracias a la introducción de la TIC. Este comercio de servicios puede desempeñar una función importante en la difusión de tecnología por cuanto que muchas ramas de los servicios (como los servicios financieros, los informáticos y de procesamiento de la información o los de asesoría de gestión) son intensivas en conocimiento (Li, Greenaway y Hine, 2005:11).

Asimismo, se ha observado una reciente tendencia a la externalización y contratación internacional de servicios, lo que ha llevado a que aparezca de nuevo

la preocupación de la deslocalización, esta vez aplicadas a los servicios, como desde los años setenta ha sucedido y sucede con las empresas manufactureras. Las pérdidas de empleos potenciales debidos al *offshoring* internacional se cifran en cientos de miles para Europa y Estados Unidos (3,3 millones empleos para 2015 y medio millón en tecnologías de la información) (Rubalcaba, Gago y Maroto, 2005).

INNOVACIÓN, COMPETITIVIDAD Y EXPORTACIONES DE LOS EMPRENDEDORES EN LA INDUSTRIA Y EN LOS SERVICIOS †

En este apartado se realiza un análisis empírico para ver el peso relativo de las actividades en el sector industrial y en sector servicios, para el caso concreto, de los emprendedores dentro de marco teórico desarrollo por el proyecto «Global Entrepreneurship Monitor» (GEM) (2). El proyecto GEM establece como medida de la actividad emprendedora el índice TEA «Total Entrepreneurial Activity» o índice de actividad emprendedora total. Este indicador recoge emprendedores o iniciativas emprendedoras en un año para cualquier países que participe en este proyecto. Entiendo por emprendedor todos los adultos (entre 18 y 64 años) que se hallan inmersos en el proceso de puesta en marcha de un negocio o empresa del cual van a poseer parte o todo y/o que, actualmente, son propietarios-gerentes de todo o parte de un negocio o empresa joven (hasta 42 meses de actividad). Esta definición incluye el auto empleo (Bosma, *et al.*, 2008).

Asimismo, la actividad emprendedora total se distribuye entre los grandes sectores de actividad. Así en el cuadro. 1 (en página siguiente) aparece la distribución de la iniciativas emprendedoras (entre 0 y 42 meses operatividad) para los países de la UE que participan en el proyecto GEM.

Como se puede observar en todos países de la UE que participan en el proyecto GEM, las iniciativas emprendedoras se centran fundamentalmente en el sector servicios, como ya se ha indicado antes, este sector es el que tiene un peso mayor en los países desarrollados y es el que más empleo genera en estos países. Esto es una señal positiva para los emprendedores que deciden comenzar su actividad, lo que provoca que la mayoría de las iniciativas emprendedoras se encuentren en el sector servicios.

Por su parte, el sector industrial ocupa el segundo lugar en importancia en todos los países considerados, excepto en Hungría, donde un 17,6 de la iniciativas emprendedoras se centran en la minería y la construcción. Por otro lado, destacar que los países que presentan valores más elevados en el sector de las manufac-

CUADRO 1
DISTRIBUCIÓN DE LAS INICIATIVAS EMPRENDEDORAS EN CINCO SECTORES DE ACTIVIDAD EN 2006
OPERATIVA ENTRE 0 Y 42 MESES

	Agricultura y pesca	Minería y construcción	Manufacturas	Servicios	Total
Grecia	0,95	2,86	18,10	78,10	100
Países Bajos	3,33	4,00	4,67	88,00	100
Bélgica	9,09	6,82	18,20	65,91	100
Francia	13,6	5,08	6,78	74,58	100
España	7,39	6,47	8,91	77,23	100
Hungría	3,92	17,60	9,80	68,63	100
Italia	4,26	4,26	31,90	59,57	100
Reino Unido	7,41	7,41	7,41	77,78	100
Dinamarca	7,39	4,31	9,65	78,64	100
Suecia	6,67	–	24,40	68,89	100
Alemania	2,67	4,81	15,50	77,01	100
Islandia	9,27	7,32	15,60	67,80	100
Finlandia	5,05	10,10	14,10	70,71	100
Letonia	11,10	12,10	5,05	71,72	100
Eslovenia	1,50	3,76	17,30	77,44	100
Republica Checa	3,67	7,34	15,60	73,39	100

FUENTE: Datos globales GEM (2006) y elaboración propia.

turas son Italia (31,9%) y Suecia (24,44%). Entorno al 15% se encuentran Alemania, Irlanda y Finlandia y presentan los valores más bajos Letonia y Países Bajos.

La política industrial de la UE, como ya se ha indicado, tiene como objetivo potenciar la actividad empresarial y de modo particular, fomentar la actividad de las PYMEs, para ello, y por medio de la Carta de Mediana y Pequeña Empresa se intenta ayudar al acceso de los avances en tecnologías de la información y de la comunicación a las PYMEs, ya que facilita el acceso a mercados externos, la apertura de nuevos canales de comercialización o la reducción en los costes de las operaciones (Castaño, 2006).

Con la Estrategia de Lisboa, la UE ha intentado impulsar la innovación, prueba de ello, son las políticas públicas de apoyo al empresariado, sobretudo las relacionadas con la financiación de proyecto, como se ha mencionado anteriormente. Debido a la importancia de estos temas, el proyecto GEM ha intentado medir la innovación realizadas por parte de los emprendedores en la UE. Para ello, el proyecto GEM utiliza un concepto amplio de innovación, siguiendo la opción escogida por la OCDE y Eurostat en el «Manual de Oslo». Así, se entiende por innovación: una empresa será innovadora si su producto o servicio es nuevo en su propio mercado, sin necesidad de que lo sea en mercado mundial (Galindo *et al.* 2008).

Asimismo, teniendo en cuenta que el concepto de innovación es multidimensional y se puede hacer referencia al mismo desde muchos puntos de vista: gestión, producción, distribución, implantación y otros. Hay que señalar que en el cuadro 2 los datos que se recogen hacen referencia al aspecto relacionado con el producto o servicio que se ofrece al cliente.

En el cuadro 2 se recogen los datos sobre innovación de producto, en concreto, se les pregunta a los emprendedores si sus clientes consideran nuevo su producto o innovador. Además, se recogen los datos diferenciando entre los emprendedores de sector industrial y los de sector servicios: transportes, servicios a empresas, servicios financieros, sanidad educación y servicios sociales y servicios personales y de consumo.

Como se puede observar en el cuadro 2 el sector en que se introducen más innovaciones es el sector industrial. Los países más innovadores son Eslovenia (30,43%), Dinamarca (29,79%), Países Bajos (28,57%), Irlanda (23,08%) y España (21,48). No obstante, la respuesta nada innovador es muy elevado en todos los países, entorno al 50%, ya que muchas de estas iniciativas son replicas de negocios.

Por su parte, los servicios a empresas se consideran como factores fundamentales para la competencia dentro del entorno global (Comisión Europea, 2003; Rubalcaba, 2001). Una empresa moderna difícilmente podrá tener éxito en la economía global si no utiliza adecuadamente los servicios relacionados con la empresa. Las empresas que decidan internacionalizar su actividad necesitará servicios que provean de mayor calidad a sus proyectos, asesoramiento sobre su estrategia internacional y ayuda para la comercialización en el extranjero (Rubalcaba, Gago y Maroto, 2005).

Los servicios a empresas son el siguiente sector más innovador, así, en el cuadro 2 se observa que la respuesta predominante es la de «algo innovador o nuevo». Los países con cifras más elevadas son Francia (63,64%), Suecia (57,14%), y Republica Checa (57,14%), Letonia (53,33%) y Bélgica (45,45%). El país más innovador en este sector es Dinamarca donde

CUADRO 2
INNOVACIÓN DE PRODUCTO DE LAS INICIATIVAS EMPRENDEDORAS

		Manufacturas	Transportes	Servicios a empresas	Servicios financieros	Sanidad, educación y s. sociales	Servicios personales y de consumo
Grecia	Totalmente	5,263		25,00		25,00	
	Algo	26,32	16,67	25,00		50,00	43,75
	Nada	68,42	83,33	50,00		25,00	56,25
Países Bajos	Totalmente	28,57		11,11	16,67		25,00
	Algo	28,57		31,11		50,00	25,00
	Nada	42,86	100,00	57,78	83,33	50,00	50,00
Belgica	Totalmente		50,00				20,00
	Algo	57,14		45,45	33,33	66,67	20,00
	Nada	42,86	50,00	54,55	66,67	33,33	60,00
Francia	Totalmente		100,00	9,10		25,00	11,11
	Algo	75,00		63,64		50,00	22,22
	Nada	25,00		27,27	100,00	25,00	66,67
España	Totalmente	21,48	20,00	14,47	6,00	21,21	15,97
	Algo	34,81	28,00	34,28	28,00	33,33	36,13
	Nada	43,70	52,00	51,26	66,00	45,45	47,90
Hungria	Totalmente			9,375	11,11		
	Algo	26,67	14,29	25,00	11,11	28,57	26,67
	Nada	73,33	85,71	65,63	77,78	71,43	73,33
Italia	Totalmente	20,00		20,00		33,33	66,67
	Algo	33,33		30,00	100,00	33,33	
	Nada	46,67		50,00		33,33	33,33
Reino Unido	Totalmente				50,00		
	Algo		100,00			66,67	50,00
	Nada	100,00		100,00	50,00	33,33	50,00
Dinamarca	Totalmente	29,79	9,091	30,08	16,67	18,18	28,85
	Algo	23,40	27,27	26,83	12,50	25,00	36,54
	Nada	46,81	63,64	43,09	70,83	56,82	34,62
Suecia	Totalmente	18,18		28,57			20,00
	Algo	18,18		57,14		25,00	20,00
	Nada	63,64	100,00	14,29	100,00	75,00	60,00
Alemania	Totalmente	10,34		13,21		5,263	
	Algo	20,69		33,96	14,29	47,37	34,38
	Nada	68,97	100,00	52,83	85,71	47,37	65,63
Irlanda	Totalmente	23,08		15,38		20,00	25,00
	Algo	23,08	20,00	26,92		40,00	33,33
	Nada	53,85	80,00	57,69	100,00	40,00	41,67
Filandia	Totalmente	14,29		16,67			
	Algo	28,57	42,86	50,00		90,00	50,00
	Nada	57,14	57,14	33,33	100,00	10,00	50,00
Letonia	Totalmente	20,00	6,667	6,67		15,38	10,00
	Algo	40,00	33,33	53,33		15,38	10,00
	Nada	40,00	60,00	40,00	100,00	69,23	80,00
Eslovenia	Totalmente	30,43		13,16		7,143	25,00
	Algo	26,09	60,00	50,00	50,00	42,86	25,00
	Nada	43,48	40,00	36,84	50,00	50,00	50,00
Republica Checa	Totalmente	11,76	16,67	3,57	50,00	28,57	25,00
	Algo	29,41	50,00	57,14		28,57	50,00
	Nada	58,82	33,33	39,29	50,00	42,86	25,00

FUENTE: Datos globales GEM (2006) y elaboración propia.

30,08% de las empresas dedicadas a servicios a empresas consideran «totalmente» nuevo o innovadores sus productos.

Los sectores menos innovadores, son transportes y servicios financieros, los emprendedores en estos sectores se dedican a replicar los servicios ya existentes en sus respectivos sectores. Por otro lado, los servicios personales y de consumo han sido considerados tradicionalmente, como poco innovadores. A pesar de ello,

los emprendedores que se dedican a este sector en Dinamarca (28,85%) presentan cifras elevadas de innovación de producto.

En el cuadro 3, y muy relacionado con la variable anterior, se recogen los datos del grado de competencia al que se enfrentan los emprendedores. Además, el nivel de competencia puede ser uno de los factores determinantes de la supervivencia de las iniciativas emprendedoras. En términos generales, el

CUADRO 3
GRADO DE COMPETENCIA AL QUE SE ENFRENTAN LOS EMPRENDEDORES

		Manufacturas	Transportes	Servicios a empresas	Servicios financieros	Sanidad, educación y s. sociales	Servicios personales y de consumo
Grecia	Mucha	52,63	66,67	91,67		50,00	68,75
	Poca	42,11	16,67	8,33		50,00	31,25
	Ninguna	5,263	16,67				
Países Bajos	Mucha	42,86	50,00	57,78	66,67	50,00	42,86
	Poca	42,86	50,00	33,33	16,67	33,33	35,71
	Ninguna	14,29		8,889	16,67	16,67	21,43
Bélgica	Mucha	42,86	50,00	54,55	100,00	100,00	40,00
	Poca			45,45			20,00
	Ninguna	57,14	50,00				40,00
Francia	Mucha	50,00		36,36	100,00	50,00	11,11
	Poca	50,00	100,00	54,55		50,00	66,67
	Ninguna			9,091			22,22
España	Mucha	54,07	56	63,21	74,00	57,58	52,10
	Poca	33,33	38,67	29,25	22,00	34,34	39,50
	Ninguna	12,59	5,33	7,547	4,00	8,081	8,403
	Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Hungría	Mucha	53,33	71,43	53,13	66,67	85,71	66,67
	Poca	46,67	28,57	37,50	22,22	14,29	26,67
	Ninguna			9,37	11,11		6,667
Italia	Mucha	60,00		40,00	100,00		66,67
	Poca	20,00		60,00		100,00	33,33
	Ninguna	20,00					
Reino Unido	Mucha	100,00	100,00	60,00	50,00	66,67	50,00
	Poca			40,00	50,00		50,00
	Ninguna					33,33	
Dinamarca	Mucha	40,43	63,64	40,65	54,17	36,36	36,54
	Poca	29,79	36,36	45,53	25,00	45,45	46,15
	Ninguna	29,79		13,82	20,83	18,18	17,31
	Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Suecia	Mucha	54,55	75,00	14,29	100,00	62,50	40,00
	Poca	27,27	25,00	71,43		12,50	60,00
	Ninguna	18,18		14,29		25,00	
Alemania	Mucha	55,17	66,67	62,26	100,00	63,16	62,50
	Poca	37,93	33,33	35,85		26,32	34,38
	Ninguna	6,897		1,89		10,53	3,125
Irlanda	Mucha	30,77	40,00	42,31	75,00	30,00	41,67
	Poca	46,15	60,00	42,31	25,00	50,00	41,67
	Ninguna	23,08		15,38		20,00	16,67
Finlandia	Mucha	35,71	85,71	61,11	75,00	40,00	60,00
	Poca	64,29	14,29	33,33	25,00	60,00	30,00
	Ninguna			5,556			10,00
Letonia	Mucha	20,00	73,33	66,67	100,00	53,85	50,00
	Poca	60,00	26,67	33,33		46,15	30,00
	Ninguna	20,00					20,00
Eslovenia	Mucha	39,13	40,00	44,74	50,00	64,29	31,25
	Poca	47,83	60,00	42,11	50,00	28,57	62,5
	Ninguna	13,04		13,16		7,143	6,25
Republica Checa	Mucha	52,94	50,00	53,57		28,57	25,00
	Poca	41,18	33,33	42,86		57,14	25,00
	Ninguna	5,882	16,67	3,571		14,29	50,00

FUENTE: Datos globales GEM (2006) y elaboración propia.

grado de competencia al que se enfrentan los emprendedores en la UE es elevado, porque como se ha visto antes en muchos casos, los emprendedores se decidan a replicar negocios de sector en el que comienzan su actividad.

Si nos centramos en cada uno de los sectores, los emprendedores del sector industrial que se enfren-

tan a más competencia son: Reino Unido (100%), Alemania (55, 17%), España (54, 07%), Republica Checa (52,94%) y Grecia (52,63%). En el sector transportes, el grado de competencia es mayor que en el sector industrial debido entre otras razones a que como ya se indicado los servicios que ofrecen los emprendedores de este sector son poco innovadores. Los emprendedores del sector del transporte

CUADRO 4
USO DE NUEVAS TECNOLOGÍAS DE LAS INICIATIVAS EMPRENDEDORAS

		Manufacturas	Transportes	Servicios a empresas	Servicios financieros	Sanidad, educación y s. sociales	Servicios personales y de consumo
Grecia	NT<1	52,63	50,00	41,70		25,00	25,00
	NT 1-5	15,79	16,70	25,00		25,00	43,75
	NT>5	31,58	33,3	33,30		50,00	31,25
Países Bajos	NT<1	14,29		6,67		16,67	3,571
	NT 1-5			24,40	16,70		10,71
	NT>5	85,71	100,00	68,90	83,30	83,33	85,71
Belgica	NT<1	14,29		18,20	33,30		20,00
	NT 1-5	28,57	50,00	45,50		66,67	
	NT>5	57,14	50,00	36,40	66,70	33,33	80,00
Francia	NT<1	75,00		9,09		25,00	11,11
	NT 1-5	25,00		36,40		25,00	11,11
	NT>5		100,00	54,50	100,00	50,00	77,78
España	NT<1		1,33	0,63			
	NT 1-5	18,52	10,70	15,70	26,00	14,14	23,53
	NT>5	81,48	88,00	83,60	74,00	85,86	76,47
Hungria	NT<1			9,38			
	NT 1-5	13,33	14,30	6,25	22,20		6,667
	NT>5	86,67	85,70	84,40	77,80	100,00	93,33
Italia	NT<1	13,33		30,00			
	NT 1-5	33,33		30,00	100,00		33,33
	NT>5	53,33		40,00		100,00	66,67
Reino Unido	NT<1	50,00	100,00			33,33	
	NT 1-5						50,00
	NT>5	50,00		100,00	100,00	66,67	50,00
Dinamarca	NT<1	6,38		5,69	8,33		7,69
	NT 1-5	8,51	9,09	17,10	8,33	9,09	11,54
	NT>5	85,11	90,9	77,20	83,3	90,91	80,77
Suecia	NT<1			14,30			
	NT 1-5	36,36		57,10			20,00
	NT>5	63,64	100,00	28,60	100,00	100,00	80,00
Alemania	NT<1	10,34		1,89		5,26	3,13
	NT 1-5	10,34		11,30		10,53	15,63
	NT>5	79,31	100,00	86,80	100,00	84,21	81,25
Irlanda	NT<1	7,69	20,00	7,69		10,00	
	NT 1-5	23,08	80,00	46,20		40,00	33,33
	NT>5	69,23	100,00	46,20	100,00	50,00	66,67
Finlandia	NT<1	21,43		22,20			10,00
	NT 1-5			27,80		10,00	10,00
	NT>5	78,57	100,00	50,00	100,00	90,00	80,00
Letonia	NT<1	20,00	6,67				10,00
	NT 1-5	40,00	20,00	6,67		15,38	10,00
	NT>5	40,00	73,30	093,30	100,00	84,62	80,00
Eslovenia	NT<1	4,39		15,80		21,43	25,00
	NT 1-5	26,09	20,00	34,20	50,00	21,43	12,50
	NT>5	69,57	80,00	500	50,00	57,14	62,50
Republica Checa	NT<1	35,29	66,70	42,90	50,00	42,86	25,00
	NT 1-5	41,18		35,70	50,00	28,57	25,00
	NT>5	23,53	33,30	21,40		28,57	50,00

FUENTE: Datos globales GEM (2006) y elaboración propia.

de Finlandia (85,71%) y de Letonia (73, 33%) presentan cifras especialmente elevadas.

Por su parte, los emprendedores de sector servicios a empresas en Suecia y en Francia son los más competitivos de los países europeos considerados. En cambio, se enfrentan a grados de competencia elevados, los emprendedores de Letonia (66,67%), de Alemania

(62,26%) y de Finlandia (61,11%). En cambio, los emprendedores financieros en todos países de enfrentan a grados de competencia elevadas, ya que como se vio anteriormente, estos emprendedores también son los menos innovadores. Por su parte, los servicios de sanidad, educación y servicios sociales presentan tasas muy elevadas de competencia en Hungría y moderadoras en la República Checa.

Otro factor importante es la adopción de nuevas tecnologías para el desarrollo de los procesos productivos y de servicios. Tal vez sea en este apartado en el que mayor esfuerzo de inversión y actualización ha realizado el tejido empresarial europeo en los últimos años. No obstante, la acelerada velocidad de las innovaciones, ni permite siquiera a veces su renovación de forma rentable.

El cuadro 4 (en página anterior) recoge los datos de la antigüedad de las tecnologías utilizadas por las iniciativas emprendedoras en los sectores antes mencionados. Se observa que el sector industrial es que utiliza en mayor medida la tecnología más reciente, fundamentalmente en Francia (75%) y Grecia (52, 63%). En el sector servicios personales y de consumo, se observa que existen países que están realizando esfuerzo por utilizar tecnologías nuevas, tales como República Checa, Eslovenia y Grecia. Por último, señalar que los emprendedores de España y Hungría, en todos los sectores, utilizan mayoritariamente tecnologías de de más cinco años de antigüedad.

El proceso de globalización obliga a las Pyme que quieren mantenerse en los mercados a internacionalizarse, como ya se ha indicado. De ahí que las actuaciones de política industrial se centren en incentivar la internacionalización de sus actividades. Sin embargo, también es cierto que un período de entre 0 y 42 meses puede resultar relativamente corto para lograr resultados importantes en este sentido para muchas iniciativas que están en fase de consolidación. A pesar de esto, en determinados sectores, el no dirigir su actividad al sector exterior puede generar problemas de supervivencia en el mercado (Galindo *et al*, 2008).

El cuadro 5 (en página anterior) muestra los datos de la intensidad exportadora de los emprendedores de los países de UE considerados. En general, la internacionalización de las su actividades es una tarea pendiente para los emprendedores en Europa. Los emprendedores que se muestran más activos en este ámbito son los pertenecientes al sector industrial y el sector servicios a empresas, que como ya se ha indicado antes, este último sector muestra en los últimos años una creciente comercialización de sus servicios. Los países europeos considerados más volcados a la exportación son Dinamarca, Grecia, Finlandia y Letonia.

CONCLUSIÓN

En este artículo se ha visto el papel fundamental que se concede a la política industrial dentro de la UE, ya que a pesar de que el sector servicios es el que tiene

más peso en las economías europeas, el industrial tiene un gran potencial de empleo, es en el que se centran los mayores gastos en I+D+i de sector privado y referente para la competitividad internacional.

Por otro lado, se han descrito la causas del fuerte crecimiento del sector servicios, como son: el incremento de la renta de los países que provoca un incremento de demanda de consumo final; el crecimiento de la demanda de servicios como bien intermedio, motivado porque muchas de las actividades realizadas antes por el sector industrial, se han terciarizado; asimismo, el proceso de globalización y la introducción y difusión de las TICs ha provocado el crecimiento del sector servicios. Estos servicios a empresas se basan fundamentalmente en tecnologías muy avanzadas y en personal muy cualificado. Además, las TICs han permitido que estos servicios a empresas basados en el conocimiento sean comercializables internacionalmente.

Por último, en el análisis empírico se observa que los emprendedores del sector industrial son los más innovadores seguidos por los de los servicios a empresas; los menos innovadores son los emprendedores del sector transportes y los servicios financieros. No obstante, los datos de la opción «nada innovador» son muy elevados en cualquier caso, por lo que ésta es una cuestión pendiente para los emprendedores europeos. Por su parte, el grado de competencia al que se enfrentan los emprendedores en la UE es elevado, ya que se dedican a replicar negocios de sector en el que comienzan su actividad. La competencia es especialmente elevada en el sector transportes, seguido por el industrial a pesar de que como hemos dicho, es más innovador.

Además, se observa que el sector industrial es el que utiliza en mayor medida la tecnología más reciente, fundamentalmente en Francia y Grecia. En el sector servicios personales y de consumo, algunos países (República Checa, Eslovenia y Grecia) ha realizado un esfuerzo por utilizar tecnologías nuevas. Por último, señalar que los emprendedores de España y Hungría, en todos los sectores, utilizan mayoritariamente tecnologías de de más cinco años de antigüedad.

Finalmente, la intensidad de las exportaciones es una tarea pendiente para los emprendedores en Europa. Los emprendedores que se muestran más activos en este ámbito son los pertenecientes al sector industrial y al de servicios a empresas, que como ya se ha indicado antes, este sector muestra en los últimos años una creciente comercialización de sus productos. Los países europeos considerados más volcados a la exportación son Dinamarca, Grecia, Finlandia y Letonia.

CUADRO 5
INTENSIDAD EXPORTADORA DE LOS EMPRENDEDORES

		Manufacturas	Transportes	Servicios a empresas	Servicios financieros	Sanidad, educación y s. sociales	Servicios personales y de consumo
Grecia	75%-100%	20,000	20,000	18,20			6,67
	25%-75%	6,667	40,000	9,09			26,7
	1%-25%	46,667	40,000	36,40		75,00	46,7
	No exporta	26,667		36,40		25,00	20,00
Países Bajos	75%-100%			4,55			3,85
	25%-75%			9,09			7,69
	1%-25%	16,667		25,00	50,00	25,00	15,40
	No exporta	83,333		61,40	50,00	75,00	73,10
Belgica	75%-100%	14,286		27,30			20,00
	25%-75%	42,857	100,000	18,20		33,33	20,00
	1%-25%	14,286		36,40	33,33	33,33	40,00
	No exporta	28,571		18,20	66,67	33,33	20,00
Francia	75%-100%			10,00			
	25%-75%	25,000		70,00			11,10
	1%-25%	75,000	100,000	20,00	100,00	66,67	77,80
	No exporta					33,33	11,10
España	75%-100%	6,015	6,849	6,29	4,17	5,38	11,50
	25%-75%	12,782	12,330	11,90	12,50	12,90	11,50
	1%-25%	21,053	24,660	21,90	22,92	13,98	13,30
	No exporta	60,150	56,160	59,90	60,42	67,74	63,70
Hungria	75%-100%	13,333	28,570	6,45			14,29
	25%-75%	13,333		12,90			
	1%-25%	13,333		16,10		14,29	20,00
	No exporta	60,000	71,430	64,50	100,00	71,43	80,00
Italia	75%-100%						
	25%-75%	7,6923		11,10			33,30
	1%-25%	30,769		44,40		100,00	
	No exporta	61,538		44,40	100,00		66,70
Reino Unido	75%-100%						
	25%-75%			20,00	100,00	33,33	
	1%-25%	100,000				33,33	
	No exporta		100,000	80,00		33,33	100,00
Dinamarca	75%-100%	11,628		8,70	27,27	4,55	3,92
	25%-75%	9,3023	18,180	14,80		29,55	7,84
	1%-25%	30,233	27,270	19,10	4,55	65,91	31,40
	No exporta	48,837	54,550	57,40	68,18	100,00	56,90
Suecia	75%-100%	10,000	50,000	42,90			
	25%-75%	10,000	25,000			12,50	
	1%-25%	20,000		14,30			60,00
	No exporta	60,000	25,000	42,90	100,00	87,50	40,00
Alemania	75%-100%	3,449					
	25%-75%	17,241		3,85			10,00
	1%-25%	65,517	100,000	75,00	57,14	83,33	66,70
	No exporta	13,793		21,20	42,86	16,67	23,30
Irlanda	75%-100%	15,385	20,000	8,00			
	25%-75%		20,000	24,00		22,22	8,33
	1%-25%	15,385	20,000	32,00	25,00	33,33	8,33
	No exporta	69,231	40,000	36,00	75,00	44,44	83,30
Filandia	75%-100%	14,286		11,10		22,22	
	25%-75%		16,670		25,00		
	1%-25%	42,857	33,330	22,20	50,00		40,00
	No exporta	42,857	50,000	66,70	25,00	77,78	60,00
Letonia	75%-100%	20,000	20,000	26,70		8,333	11,10
	25%-75%		26,670	20,00		8,333	11,10
	1%-25%	20,000	40,000	26,70	50,00	50,00	44,40
	No exporta	60,000	13,330	26,70	50,00	33,33	33,30
Eslovenia	75%-100%	10,000	20,000	5,41		8,33	7,69
	25%-75%	30,000	40,000	8,11	50,00	8,33	7,69
	1%-25%	40,000	20,000	32,40	50,00	66,67	23,10
	No exporta	20,000	20,000	54,10	100,00	16,67	61,50
Republica Checa	75%-100%	5,882	16,670				
	25%-75%	17,647	16,670	14,80	50,00		33,30
	1%-25%	76,471	66,670	81,50	50,00	100,00	66,70
	No exporta			3,70			

FUENTE: Datos globales GEM (2006) y elaboración propia.

NOTAS

- [1] Arrow (1962) sostiene que las empresas carecerán de incentivos a invertir recursos en I+D+i si no pueden proteger adecuadamente su propiedad intelectual, y apropiarse de los resultados de la investigación, existe amplio consenso sobre los beneficios del apoyo público al esfuerzo privado en I+D+i. (Audrestch y Callejón, 2007 y Ono, 2002)
- [2] El proyecto GEM es internacional, iniciado en 1999 con el objetivo de estudiar y medir la actividad emprendedora en una muestra amplia de países. En el año 2006, formaban parte de este proyecto un total de cuarenta y dos países.

BIBLIOGRAFÍA

AAUPC (2005): «El papel de la política industrial en la economía del conocimiento».

[www.upc.edu/.../Validacion_est_polit_industr_cast\(only\)_2005.pdf](http://www.upc.edu/.../Validacion_est_polit_industr_cast(only)_2005.pdf)

ACS, Z. J. y AUDRETSCH, D. B. (2005): «Entrepreneurship and Innovation», Discussion Paper 2105, Max Plank Institute for Research into Economic Systems.

ARROW, K. J. (1962): «Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention», en NELSON, R. R. (ed.), *The Rate and Direction of Inventive Activity*, Princeton, NJ: Princeton University Press, pp. 609-626.

AUDRETSCH, D.B. ALDRIDGE T. y OETTL, A. (2006): «The Knowledge Filter and Economic Growth: The Role of Scientist Entrepreneurship», Ewing Marion Kauffman Foundation.

http://www.kauffman.org/pdf/scientist_entrepreneurs_audretsch.pdf.

AUDRETSCH, D.B. (2003): «Entrepreneurship Policy and the Strategic Management of Places», en HART, D. M. (ed.): *The Emergence of Entrepreneurship Policy: Government, Start-ups and Growth in the U.S. Knowledge Economy*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 20-38.

AUDRETSCH, D.B. y CALLEJON, M. (2007): «La política industrial actual: Conocimiento e innovación empresarial», *Economía Industrial*, n. 363, pp. 33-46.

BANCO MUNDIAL (1993): *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*, Oxford University Press, Nueva York.

BHAGWATI, J.N. (1984): «Splintering and Disembodiment of Services and Developing Nations», *The World Economy*, 7, pp. 133-143.

BIANCHI, P. y LABORY, S. (2006): «From Old Industrial Policy to New Industrial Development Policies: An Introduction», en BIANCHI, P. y LABORY, S. (eds.), *International Handbook of Industrial Policy*, Edward Elgar, Cheltenham.

BOSMA, N. ACS, ZOLTAN J. AUTIO, E. CODURAS, A. LEVIE, J. (2008): *Global Entrepreneurship Monitor: 2008 Executive Report*, London, London Business School.

BRANDER, J. (1987): «Shaping Comparative Advantage: Trade Policy, Industrial Policy and Economic Performance», en LIPSEY, R. y DOBSON, W. (eds.), *Shaping Comparative Advantages*, Howe Institute, Toronto, pp. 1-55.

BRANDER, J. (1987): «Shaping Comparative Advantage: Trade Policy, Industrial Policy and Economic Performance», en LIPSEY, R. y DOBSON, W. (eds.), *Shaping Comparative Advantages*, Howe Institute, Toronto, pp.1-55.

CASTAÑO, M.S. (2006): «La política industrial», en GALINDO, M.A Y FERNÁNDEZ, Y. (2006): *Política socio económica de la Unión Europea*, Madrid, Delta publicaciones, pp. 171-190.

CHANG, H.J. (1994): *The Political Economy of Industrial Policy*, Macmillan, Londres.

CLARK, C. (1940): *The Conditions of Economic Progress*, Macmillan, Londres.

COMISIÓN EUROPEA (2003): *The Competitiveness of Business-Related Services and Their Contribution to the Performance of European Enterprises*, COM (2003) 747 final.

COMISIÓN EUROPEA (2005): *Implementación del programa comunitario de Lisboa: Un marco político para fortalecer la industria manufacturera de la UE – hacia un enfoque más integrado de política industrial*, COM(2005) 474 final.

DONGES, J. (1980): «Industrial Policy in West Germany's not so Market Oriented Economy», *The World Economy*, vol. III, pp. 185-204.

EATON, J. y KORTUM, S. (1999): «International Patenting and Technology Diffusion: Technology and Measurement», *International Economic Review*, 40, pp. 537-570.

FRANÇOIS, J. (1990): «Producer Services, Scale and Division of Labour», *Oxford Economic Paper*, 42, pp. 715-729.

FRANÇOIS, J.F. y REINERT, K.A. (1996): «The Role of Services in the Structure of Production and Trade: Stylized Facts from a Cross-Country Analysis», *Asia-Pacific Economic Review*, 2.

FREUND, C. y WEINHOLD, D. (2002): «The Internet and International Trade in Services», *American Economic Review Papers and Proceedings*, 92, pp. 236-240.

FUCHS, V.R. (1968): *The Service Economy*, Columbia, University Press.

GALINDO, M.A., LÓPEZ, J.C., CARRASCO, I., CASTANO, M.S., PARDO, I. ESCRIBANO, F., ALFARO, J.L., MONDEJAR, J., MENDEZ, M.T., ALVAREZ, A.P. (2008): *Informe GEM: Castilla-La Mancha 2007*, Madrid, Delta Publicaciones.

GUERRIERI, P. Y MELICIANI, V. (2005): «Tecnología y competitividad internacional: la interdependencia entre manufacturas y servicios a la producción», *Información Comercial Española*, 824 (julio-agosto), pp. 25-37.

GUZMÁN, J. Y ROMERO, I. (2006): «La política europea de fomento empresarial», en GALINDO, M.A Y FERNÁNDEZ, Y. (2006): *Política socio económica de la Unión Europea*, Madrid, Delta publicaciones, pp. 191-206.

HAUSMANN, R., WANG J., y RODRIK, D. (2006): *What You Export Matters*, CEPR DP5444.

HOEKMAN, B. y PRIMO BRAGA, C. A. (1997): «Protection and Trade in Services», World Bank, Policy Research, Workpaper, n. 1747.

ILLERIS, S. (1997): «Localización de los servicios a empresas en zonas urbanas y regionales», *Economía Industrial*, 313 (I) 93-103.

KELLER, W. (2002): «Geographic Localisation of International Technology Diffusion», *American Economic Review*, 92, (1), pp. 120-142.

KLODT, H. (2000): «Structural Change Towards Services: The German Experience», Workpaper, 2000/07, University of Birmingham IGS.

LABORY, S. (2006): «La política industrial en un'economía abierta e basada sulla conoscenza», *L'Industria*, n. 2, pp. 255-281.

LALL, S. (1994): «The East Asian Miracle: Does the Bell Toll for Industrial Strategy?», *World Development*, pp. 645-54.

LI, X., GREENAWAY, D., HINE, R. C. (2005): «Importaciones de servicios y crecimiento económico. Un análisis dinámico de panel», *Información Comercial Española*, 824 (julio-agosto), pp. 7-22.

MAS-VERDÚ F. Y RIBEIRO D. (2008): «Rol de la política industrial en el entrepreneurship:¿cambia la tendencia?», *Información Comercial Española*, 841, pp. 85-96.

MCFETRIDGE, D. (1985): «The Economics of Industrial Policy», en MCFETRIDGE, D. (ed.), *The Canadian Economic Policy in Action*, Toronto University Press, Toronto.

MOLERO, J. y VALADEZ, P. (2005): «Factores determinantes de la competitividad de los servicios: la importancia de la innovación», *Información Comercial Española*, 824 (julio-agosto), pp. 71- 91.

MONTUSCHI, L. (1996): «Cambios en la estructura del Empleo: de la industria a los servicios», www.cema.edu.ar/pdf/127.pdf.

MOTOHASHI, K. (1997): «ICT Diffusion and Its Impact in OECD Countries», *STI Review*, 20, pp.13-36.

OCDE (1997): *Information Technology Outlook*, OCDE, París.

ONO, S. (2002): «A Quasi- Market Economy and the Global Competition: Industrial Policy in Northeast Asian Countries», WorkingPaper presented at EUNIP Conference, Turku.

PASINETTI, L. (1986), *Mutamenti strutturali del sistema produttivo*, Il Mulino, Bologna.

PORTER, M. E. y KETTEL, C. H. S (2003): «UK Competitiveness: Moving to the Next Stage, DTI», *Economic Paper*, 3, mayo.

RUBALCABA, L. (2001): *La economía de los servicios las empresas en Europa*. Pirámide, Madrid.

RUBALCABA, L. GAGO, D. MAROTO, A. (2005): «Relaciones entre globalización y servicios: ventajas competitivas de los servicios europeos y españoles en el comercio internacional», *Información Comercial Española*, 824 (julio-agosto), pp.93-115

STOREY, D.J. (2003): «Entrepreneurship, Small and Medium Sized Enterprise and Public Policies», en ACS, Z. J. and Audretsch, D.B. (eds): *Handbook of Entrepreneurship Research*, Kluwer Academic Publishers, Great Britain, pp. 473-511.

TRULLÉN, J. (2007): «La nueva política industrial española: innovación, economías externas y productividad», *Economía Industrial*, n. 363, pp. 17-31.

VENCE, X Y GONZÁLEZ, M. (2005): «Los servicios intensivos en conocimiento, especialización y crecimiento en Europa», *Información Comercial Española*, 824 (julio-agosto), pp. 117-137.

