

LA CREACIÓN DE EMPLEO DE LAS EMPRESAS PEQUEÑAS EN ESPAÑA

La creación de empleo de las empresas pequeñas en España

Este artículo ha sido elaborado por Paloma López-García, Sergio Puente y Ángel Luis Gómez, de la Dirección General del Servicio de Estudios.

Introducción¹

De acuerdo con estudios realizados para otros países desarrollados utilizando datos microeconómicos, las empresas pequeñas tienden a crear proporcionalmente más empleo que las grandes². Además, se ha comprobado que desde mediados de la década de los setenta está aumentando el peso de las pequeñas empresas en la actividad y en el empleo³. Este tipo de evidencia empírica es la que ha justificado, en parte, la articulación de medidas de política económica en apoyo a la creación y supervivencia de las pequeñas y medianas empresas (PYME) en muchos países.

Sin embargo, los estudios existentes en España sobre la contribución de las pequeñas empresas a la creación de empleo y sus posibles consecuencias son limitados y parciales, debido a la falta de datos apropiados para el análisis. Ruano (2000), por ejemplo, analiza los flujos de creación y destrucción de empleo de una muestra representativa de empresas manufactureras. Sin embargo, la limitación del estudio al sector manufacturero, con unas características propias en cuanto a exposición a la competencia externa, tamaño medio de las empresas y tecnología diferentes a las de otros sectores, hace que sus resultados no sean extrapolables a toda la economía. Gómez et ál. (2004), por otra parte, analizan la creación y la destrucción de empleo de empresas establecidas de diferentes tamaños y operando en diferentes sectores en varios países europeos, entre ellos España, con el objeto de estudiar cuál es el impacto de las instituciones del mercado de trabajo sobre los flujos brutos de empleo. Sin embargo, la ausencia en la muestra de nuevas empresas, así como de empresas que se dan de baja, puede distorsionar los resultados. La razón es que una parte importante de la creación y de la destrucción de empleo se debe, precisamente, a la entrada y salida del mercado de empresas, lo que se ha dado en llamar «rotación de empresa» [Boeri y Cramer (1992)].

Este artículo profundiza en el análisis del papel de las empresas de reducida dimensión en la creación de empleo y en la evolución del tamaño medio de las empresas españolas haciendo uso de una base de datos construida a partir de la información proporcionada por el Directorio Central de Empresas (del INE) y la Central de Balances-Registros Mercantiles (del Banco de España). La base de datos contiene información anual sobre empleo, sector y condición jurídica de un número significativo de sociedades de responsabilidad limitada y de sociedades anónimas (entre 100.000 y 200.000 empresas, dependiendo del año), incluyendo tanto empresas establecidas como altas y bajas de cada año, durante el período comprendido entre 1996 y 2003⁴.

1. Este artículo es un resumen del Documento Ocasional del Banco de España n.º 0903, titulado *Employment Generation by Small Firms in Spain*. 2. Véanse Loveman, Segenberger y Piore (1990) y Storey y Johnson (1987) para un resumen de la evidencia encontrada en los países de la OCDE. 3. Hasta los años setenta, la tendencia era la inversa, es decir, hacia una mayor concentración de la producción y el empleo en menor número de empresas. Este cambio de tendencia se produjo durante los años setenta en un gran número de países desarrollados. 4. Para una descripción detallada de esta base de datos, véase López-García, Puente y Gómez (2007). La base de datos dispone de información a nivel de empresa (no de establecimiento) de sociedades de responsabilidad limitada y sociedades anónimas de cualquier tamaño, pero no de trabajadores por cuenta propia. Los datos se han completado con la información sobre altas y bajas cada año, proporcionada por el Directorio Central de Empresas (DIRCE), gestionado por el INE. Además, para asegurarnos de la representatividad de la muestra, se han calculado factores de elevación para cada empresa de acuerdo con el sector de actividad, estrato de empleo, condición jurídica y situación (entrada, salida o establecida) de la empresa cada año. Como dato poblacional se ha utilizado el proporcionado por el DIRCE.

La siguiente sección de este artículo analiza la contribución a la creación de empleo total de empresas de diferente tamaño y sector, distinguiendo las empresas de reciente creación y disolución de aquellas que permanecen en el mercado. A continuación, se analizarán los cambios en la distribución de las empresas por número de empleados, con el fin de comprobar si la actividad se está desplazando hacia empresas de menor tamaño. Por último, la sección cuarta presentará las conclusiones del trabajo y algunas posibles implicaciones de política económica.

La contribución a la creación neta de empleo de empresas de diferente tamaño y sector

La evidencia empírica disponible para otros países muestra que las pequeñas empresas crean proporcionalmente más empleo que las grandes empresas y, aunque es cierto que también presentan mayor variabilidad, es decir, también destruye proporcionalmente más empleo, la mayoría de los estudios concluye que su contribución neta a la creación de empleo, teniendo en cuenta esta mayor destrucción de empleo, supera la de las grandes empresas.

Como se puede apreciar en el cuadro 1, este resultado parece también confirmarse para el caso español. El cuadro muestra el porcentaje de la creación neta de empleo durante el período 1996-2003 (en el que se crearon alrededor de 3,5 millones de empleos en el conjunto de la economía) atribuible, por una parte, a las empresas pequeñas, definidas como empresas con menos de 10 empleados, y, por otra, a las empresas grandes, con más de 250 empleados⁵, así como el peso en el empleo total de las empresas en cada estrato de tamaño. Además, se presentan los resultados para el total de la economía de mercado y para cada uno de los principales sectores económicos: manufacturas, servicios de mercado y construcción. Esta desagregación de los resultados por sectores sirve para poder descartar que la mayor creación de empleo de las empresas pequeñas se deba tan solo a un efecto composición, es decir, al hecho de que en este período el empleo haya aumentado fundamentalmente en el sector servicios, con un tamaño medio de las empresas más reducido.

Se observa que las empresas de menos de 10 empleados⁶ crearon más de un tercio de todo el empleo neto generado entre 1996 y 2003, aun cuando su peso en el empleo total es de apenas un 20%. En cambio, las grandes empresas crearon menos empleo que su correspondiente peso sobre el empleo total. La desproporción entre la contribución a la creación de empleo y el peso sobre el empleo es especialmente significativa en el sector de manufacturas, donde las empresas pequeñas emplean a algo más de un 10% del total de trabajadores del sector, pero generan más del 36% de los puestos de trabajo.

Este resultado no puede interpretarse en el sentido de que todas las pequeñas empresas sean grandes creadoras de empleo. De hecho, la evidencia internacional muestra que tan solo un pequeño grupo de empresas pequeñas crece⁷, aunque su crecimiento es tan elevado que arrastra las cifras de todo el grupo de empresas en el correspondiente estrato de tamaño. No hay consenso, sin embargo, sobre qué tipo de empresas pequeñas son las grandes generadoras de empleo. Algunos estudios para Estados Unidos, Canadá y Alemania concluyen que son las empresas de reciente creación —normalmente, muy pequeñas— las que marcan las diferencias entre los estratos de tamaño. Brown et ál. (1990) y Picot et ál. (1994), por ejemplo, argumentan que, si solo se tienen en cuenta las empresas de al menos tres años, es decir, excluyendo del segmento de pequeñas empresas a las muy jóvenes, la creación de empleo en los diferentes estratos de tamaño es muy parecida, incluso mayor en el segmento de empresas grandes. Sin embargo, otros estudios, como los de Evans (1987) o Gómez et ál. (2004), computan la creación de empleo de empresas de diferente tamaño teniendo en cuenta su edad y concluyen que, dentro de cada grupo de edad, siguen siendo las empresas pequeñas las que más empleo crean.

5. La asignación de tamaños se ha hecho de acuerdo con el tamaño medio de las empresas en el período. 6. Recuérdese que no se incluyen los trabajadores por cuenta propia. 7. Véanse Storey y Johnson (1987) o Gallagher y Stewart (1986).

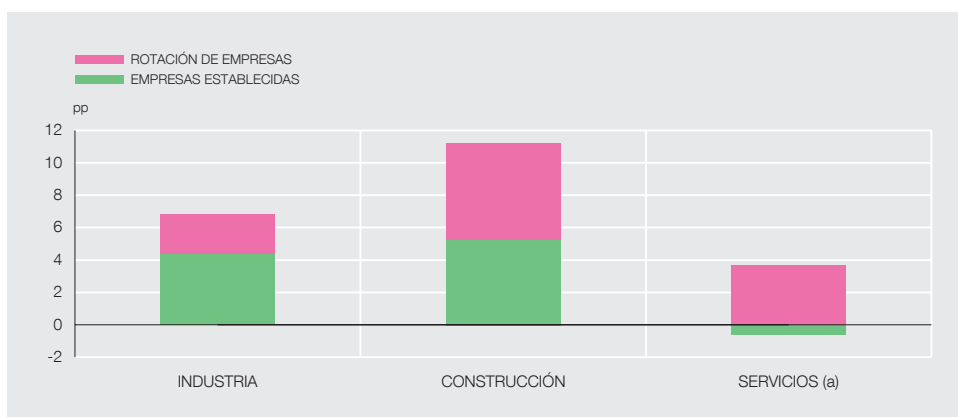
%	Porcentaje de creación total de empleo en el sector	Porcentaje de empleo total en el sector
<10 EMPLEADOS		
Economía de mercado	34,22	21,17
<i>Industria</i>	36,20	11,71
<i>Construcción</i>	29,35	23,26
<i>Servicios (a)</i>	35,66	24,46
>250 EMPLEADOS		
Economía de mercado	24,85	28,85
<i>Industria</i>	5,92	28,54
<i>Construcción</i>	4,83	13,62
<i>Servicios (a)</i>	36,00	31,15

FUENTE: Base de datos de demografía empresarial y productividad del Banco de España (BDDEBE).

a. Excluye servicios de intermediación financiera y de no mercado.

DIFERENCIAS EN LA TASA DE CREACIÓN DE EMPLEO ENTRE EMPRESAS PEQUEÑAS Y GRANDES POR SECTORES Entre medias anuales

GRÁFICO 1



FUENTE: Base de datos de demografía empresarial y productividad del Banco de España (BDDEBE).

a. Excluye servicios de intermediación financiera y de no mercado.

Para analizar este aspecto en España, el gráfico 1 muestra, para cada uno de los grandes sectores económicos, qué parte de la diferencia entre la tasa de creación de empleo de las empresas de menos de 10 empleados y de más de 250 empleados se debe a la creación de empleo de las nuevas empresas y qué parte a la creación de empleo de las empresas ya establecidas⁸.

8. La tasa de creación de empleo se calcula como la creación de empleo entre t y $t+1$ de las empresas pequeñas o grandes dentro de cada sector dividida entre el empleo total correspondiente (al tamaño y sector) en t . En el gráfico se muestra la tasa media anual del período muestral considerado. Si la diferencia es positiva, significa que la tasa de creación de empleo anual de las empresas pequeñas es superior a la tasa de creación anual de empleo de las grandes empresas del sector correspondiente. La creación de empleo de las nuevas empresas se presenta junto con la destrucción de empleo por la salida de empresas del mercado para así poder hablar de la creación neta de empleo debida a la rotación de empresas. La otra fuente de variación del empleo es la expansión y contracción de las empresas ya establecidas.

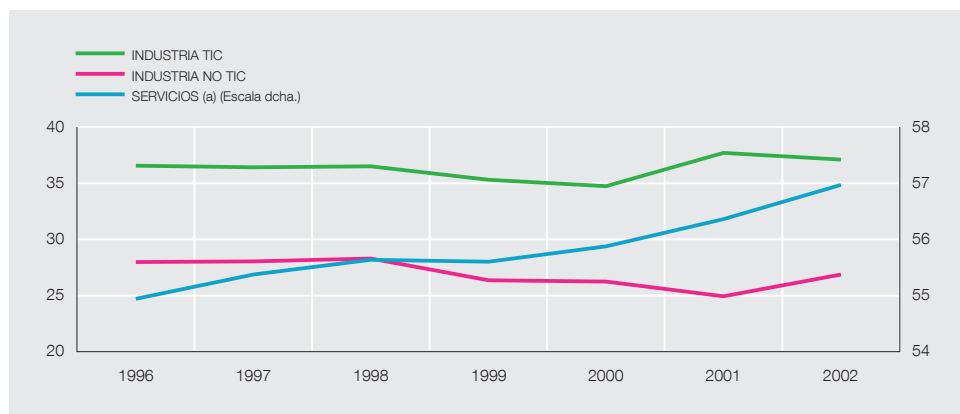
Se observa que, dentro del sector manufacturero, la tasa de creación de empleo anual de las empresas muy pequeñas es aproximadamente 7 puntos porcentuales (pp) mayor que la tasa de creación de empleo de las grandes empresas del sector. De esa diferencia, algo más de 4 pp (en torno al 60%) se deben a que las empresas manufactureras de menor tamaño ya establecidas crean de forma proporcional más empleo cada año que las de mayor tamaño. El resto de la diferencia se debe a una mayor creación neta de empleo por la entrada y salida de empresas pequeñas. Es decir, en el sector manufacturero tanto las empresas establecidas como las nuevas empresas dentro del estrato de pequeñas empresas crean proporcionalmente más empleo que las empresas clasificadas como grandes. Este hecho no se repite en el sector servicios, donde la creación de empleo neta de las empresas establecidas de reducido tamaño no difiere de la de las grandes empresas del sector. Aun así, las pequeñas empresas de servicios siguen creando cada año más empleo que las grandes debido al dinamismo de la entrada y salida de empresas, normalmente de reducido tamaño⁹.

Por otra parte, es un hecho bien establecido que las empresas entran al mercado con un tamaño muy reducido y, si sobreviven, crecen más deprisa que las empresas que ya operaban en el mercado durante varios años para así converger al tamaño medio del sector.¹⁰ Dado que en este artículo para definir a una empresa como establecida tan solo se exige que lleve al menos un año en el mercado —es decir, las empresas establecidas pueden ser bastante jóvenes—, la mayor tasa de crecimiento de las pequeñas empresas establecidas del sector manufacturero y de construcción, con respecto a la de las de gran tamaño, podría estar causada, en una gran parte, por este proceso de convergencia. Es decir, la mayor creación de empleo de las pequeñas empresas establecidas podría estar reflejando un dinamismo propio de la edad, en lugar de un mayor dinamismo propio de su tamaño.

Para analizar esta cuestión, se han redefinido las empresas establecidas como aquellas que llevan operando al menos tres años en el mercado. La elección de este criterio permite hacer plenamente comparables nuestros resultados con los de otros estudios, como Brown et ál. (1990) y Picot et ál. (1994). Los resultados muestran que, aun con esta definición, la tasa media de creación de empleo de las empresas establecidas manufactureras clasificadas como pequeñas es aproximadamente 6 pp mayor en media que la de las grandes empresas del sector. Se ha comprobado, sin embargo, que el proceso de convergencia de las nuevas empresas a su tamaño óptimo puede durar algo más de siete años¹¹, es decir, se puede extender más allá de los tres años considerados más arriba, por lo que no cabe descartar que el mayor crecimiento de las pequeñas empresas sí responda, aunque solo sea en parte, a un mayor dinamismo propio de las empresas de reciente creación.

Por tanto, la evidencia indica que tanto la edad como el tamaño de las empresas parecen estar influyendo en su mayor o menor contribución a la creación de empleo. Como ya se ha observado en otros países, esto podría ser consecuencia de que el tamaño óptimo de las empresas se esté reduciendo. El objetivo de la siguiente sección es analizar si este está siendo el caso en España, así como explorar si está ocurriendo de una manera generalizada en todos los sectores económicos.

9. Se ha realizado el análisis distinguiendo entre industrias de diferente intensidad tecnológica dentro del sector manufacturero y de servicios. El resultado es que en sectores tanto tecnológicos como no tecnológicos manufactureros la tasa de creación de empleo de las pequeñas empresas, tanto de las nuevas como de las establecidas, supera a la de las grandes. En el sector servicios, la creación de empleo de las empresas establecidas sí varía algo en función de la intensidad tecnológica de la industria. Las pequeñas empresas establecidas en sectores como las telecomunicaciones y el transporte crean proporcionalmente menos empleo que las grandes. Esto no es así, en cambio, en sectores de servicios no tecnológicos, como la hostelería, la distribución o los servicios profesionales, donde las empresas de reducido tamaño ya en el mercado crean más empleo que las grandes empresas. 10. Bartelsman et ál. (2003). 11. Véase López-García, Puente y Gómez (2009).



FUENTE: Base de datos de demografía empresarial y productividad del Banco de España (BDDEBE).

a. Excluye servicios de intermediación financiera y de no mercado.

Cambios en la distribución de empresas por tamaños

En la sección anterior se ha mostrado evidencia de que las empresas pequeñas crean más empleo que las grandes en términos netos. Sin embargo, esto no implica necesariamente que la distribución de las empresas esté variando hacia menores tamaños. Por ejemplo, si el ciclo vital de las empresas fuera tal que nacieran y crecieran cuando son pequeñas, pero desaparecieran cuando son grandes, se podría encontrar el tipo de evidencia presentada en la anterior sección, sin que ello supusiera ningún desplazamiento de la distribución de empresas por tamaños. En consecuencia, el que las empresas pequeñas contribuyan más a la creación neta de empleo, por un lado, y que la distribución de empresas se desplace hacia menores tamaños, por otro, son dos hechos que, aunque relacionados, pueden ocurrir de manera independiente el uno del otro.

Por ello, es relevante analizar si las diferentes contribuciones a la creación de empleo que se han detectado se han traducido, o no, en cambios en la distribución de las empresas por tamaños. Este desplazamiento hacia menores tamaños sí que se ha detectado en otros países¹². Para analizar si este fenómeno se está dando también en la economía española, el gráfico 2 presenta la evolución a lo largo del tiempo del porcentaje de empresas con dos o menos empleados operando en los principales sectores económicos¹³.

El resultado más destacado de este análisis es que se ha producido un incremento de las empresas pequeñas en el sector servicios, independientemente de su intensidad tecnológica. También hay un desplazamiento hacia menores tamaños en las ramas industriales asociadas a las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), si bien es menos acusado y más tardío que en el caso de los servicios. Finalmente, no se observa este desplazamiento en las ramas industriales no asociadas a las TIC.

El hecho de que el desplazamiento se observe específicamente en el sector servicios indica que la reducción en el tamaño de las empresas va más allá de una mera reasignación sectorial hacia dicho sector. En López-García, Puente y Gómez (2009) se analiza esta cuestión para

12. Véase Loveman y Sengenberger (1991). 13. En la sección anterior se clasifica a las empresas por tamaños utilizando un umbral de 10 empleados. En esta sección se ha reducido dicho umbral a dos, porque el número de empresas con 10 o menos trabajadores supone un porcentaje tan elevado del total, que sería muy difícil observar cambios en la distribución de empresas.

otros tamaños y sectores, encontrando fundamentalmente resultados similares: hay una evolución generalizada en todo el sector servicios hacia empresas de menor tamaño y, en el caso de la industria, ese desplazamiento se observa en las ramas asociadas a las TIC. Para la construcción, lo que se encuentra es una polarización en la distribución, es decir, ganan peso tanto las empresas grandes como las muy pequeñas, en detrimento de las medianas.

Debe tenerse en cuenta que el período temporal considerado en este artículo se corresponde con una fase de fuerte crecimiento del empleo en la economía española. El incremento en el peso de las empresas pequeñas podría tener un carácter cíclico si, por ejemplo, fuera consecuencia de la creación y expansión de empresas jóvenes y pequeñas. Para diferenciarse fenómeno de un cambio más estructural en el tamaño medio de las empresas, en López-García, Puente y Gómez (2009) también se analizan los cambios en la distribución por tamaños para empresas que tengan exactamente tres años de vida, encontrándose resultados muy similares a los mencionados en el párrafo anterior. Por tanto, no es posible atribuir en su totalidad el cambio observado en el tamaño de las empresas a un incremento cíclico en el peso de las empresas jóvenes, ya que incluso entre ellas se observa una reducción en el tamaño.

Existen varias razones que pueden explicar este desplazamiento de la distribución de las empresas por tamaños. Por un lado, es posible que unas preferencias de los consumidores que den cada vez más importancia a la existencia de múltiples variedades de cada producto estén forzando a las empresas a competir no tanto a través de las economías de escala, sino buscando más calidad y un producto diferenciado. Es claro que, bajo el cambio mencionado en las condiciones de competencia, una empresa con un menor tamaño puede tener ciertas ventajas. Esta explicación podría estar operando en todos los sectores considerados.

Otra posible explicación es que el incremento de la incertidumbre y de la volatilidad en los mercados ocurrido a partir de los años setenta ha podido reducir la escala óptima a la que las empresas desean operar, para así poder responder con mayor agilidad a las perturbaciones inesperadas a las que pueden tener que hacer frente. De nuevo, este argumento debería estar presente en todos los sectores.

La tercera posibilidad es la especialización productiva, que lleva a las empresas a centrarse en lo que es su actividad principal y a externalizar todas aquellas actividades periféricas, necesarias para el funcionamiento de la empresa pero que no constituyen su actividad principal. Así, es frecuente que actividades horizontales, como pueden ser la informática o la seguridad, entre otras, sean prestadas por empresas especializadas en vez de por empleados de la propia empresa.

Finalmente, los cambios tecnológicos recientes asociados a las tecnologías de la información y la comunicación han podido permitir una mayor flexibilidad en la operativa de las empresas que, a su vez, les haya permitido tener una posición competitiva incluso con un tamaño reducido. Este argumento, que operaría principalmente en los sectores asociados a las TIC, podría explicar las diferencias en el sector manufacturero anteriormente mencionadas.

Conclusiones

A partir del análisis de una base de datos con información a nivel de empresa, en este artículo se ha comprobado que en España, como en muchos otros países, las pequeñas empresas —definidas como aquellas con menos de 10 empleados— contribuyen de forma más que proporcional (en relación con su reducido peso sobre el empleo total de la economía) a la creación de nuevos puestos de trabajo. Debe tenerse en cuenta, no obstante, que el período temporal considerado se corresponde con una fase de fuerte crecimiento del empleo en la economía española y no permite, por tanto, comprobar si el resultado anterior se mantendría en un período cíclico distinto.

Por otro lado, se comprueba que el peso de las empresas pequeñas parece estar aumentando en algunos sectores. Así, se ha calculado que el porcentaje de empresas con dos empleados o menos ha aumentado desde 1996 de forma continua en el sector servicios. En el sector manufacturero este fenómeno ha comenzado de forma algo más tardía y se ha restringido a las ramas de la industria con una mayor intensidad tecnológica. En el sector de la construcción, sin embargo, la mayor creación anual de empleo de las pequeñas empresas, en términos proporcionales, no se ha traducido en un desplazamiento de la distribución del tamaño de las empresas, sino en una polarización de la misma. Es decir, el peso de las empresas muy pequeñas y de las muy grandes ha aumentado, en detrimento de las empresas de tamaño mediano. Finalmente, también se observa que, a pesar de que España parte de una estructura productiva caracterizada por un tamaño medio de las empresas reducido, este tamaño ha disminuido aún más durante la última fase expansiva del ciclo.

De estos resultados pueden desprenderse algunas implicaciones de política económica, en la medida en que existe una cierta evidencia de que parte de la regulación existente podría afectar de forma asimétrica y de forma más negativa a las empresas de reducida dimensión. En concreto, por ejemplo, los costes administrativos por empleado son significativamente más elevados en las empresas pequeñas que en las grandes, dada la naturaleza fija o independiente del tamaño de este tipo de costes. Por otro lado, el marco de negociación colectiva en España se caracteriza porque, con carácter general, solo las de un tamaño medio elevado —300 empleados¹⁴— tienen un convenio colectivo propio, mientras que las empresas con un tamaño menor deben cumplir con lo firmado en los convenios sectoriales, a nivel provincial o nacional, que pueden no tener en cuenta las características y la situación específica de las empresas¹⁵. Finalmente, el acceso a la financiación puede resultar en ocasiones también más complicado para las empresas de reducida dimensión¹⁶. Estos y otros aspectos son, de hecho, los que han justificado la articulación de medidas de política económica en apoyo a la creación y supervivencia de las pequeñas y medianas empresas (PYME) en muchos países, y también en España, en los últimos años. En este sentido, en un contexto caracterizado por una reducción del tamaño medio de las empresas y en el que las empresas de reducida dimensión aparecen como generadoras de una buena parte del empleo de la economía, disponer de un marco normativo adecuado a este tipo de empresas podría resultar especialmente apropiado.

17.4.2009.

BIBLIOGRAFÍA

- ALBERT, C., C. GARCÍA-SERRANO y V. HERRANZ (2005). «Firm-provided training in temporary contracts», *Spanish Economic Review*, 7, pp. 67 y 88.
- BARTELSMAN, E., S. SCARPETTA y F. SCHIVARDI (2003). *Comparative Analysis of Firm Demographics and Survival: Micro-level Evidence for the OECD Countries*, Economics Department Working Papers 348, OCDE, París.
- BOERI, T., y U. CRAMER (1992). «Employment Growth, Incumbents and Entrants», *International Journal of Industrial Organization*, 10, pp. 545-565.
- BROWN, C., J. HAMILTON y J. MEDOFF (1990). *Employers Large and Small*, Cambridge Mass., Harvard University Press.

14. Véase Izquierdo et ál. (2003). **15.** Precisamente, la necesidad de obtener una flexibilidad que el convenio sectorial no les permite, podría explicar el mayor recurso de las pequeñas empresas manufactureras a la contratación temporal en comparación con las grandes [Ruano (2000)]. Esta mayor tasa de temporalidad en las empresas pequeñas podría, además, tener implicaciones sobre la productividad y el crecimiento a largo plazo de la economía, dado que, por ejemplo, existe evidencia de que la probabilidad de obtener formación dentro de una empresa es significativamente menor para un trabajador temporal que para un trabajador con contrato indefinido [Albert et ál. (2005)]. **16.** Por ejemplo, Coluzzi et ál. (2008) demuestran, con información proporcionada por una encuesta a las propias empresas, que la probabilidad de tener dificultades de acceso a la financiación aumenta 13 pp y 16 pp, respectivamente, si la empresa es pequeña (con menos de 50 empleados) o de reciente creación. Por su parte, el Consejo Superior de Cámaras de Comercio ha publicado muy recientemente una encuesta que pone de manifiesto que el 80% de las PYME, empresas con menos de 250 empleados, ha experimentado alguna dificultad adicional en fechas recientes para acceder a la financiación deseada.

- COLUZZI, C., A. FERRANDO y C. MARTÍNEZ-CARRASCAL (2008). *Financing obstacles and growth: An analysis for euro area non-financial corporations*, Documentos de Trabajo, n.º 0836, Banco de España.
- EVANS, D. S. (1987). «Tests of Alternative Theories of Firm Growth», *Journal of Political Economy*, 95, 4, pp. 657-673.
- GALLAGHER, C. C., y H. STEWART (1986). «Jobs and the Business life Cycle in the UK», *Applied Economics*, 18, pp. 875-900.
- GÓMEZ, R., J. MESSINA y G. VALLANTI (2004). *Gross Job Flows and Institutions in Europe*, Working Paper Series 318, Banco Central Europeo.
- IZQUIERDO, M., E. MORAL y A. URTASUN (2003). *El sistema de negociación colectiva en España: un análisis con datos individuales de convenios*, Documentos Ocasionales, n.º 0302, Banco de España.
- LÓPEZ-GARCÍA, P., S. PUENTE y Á. L. GÓMEZ (2007). *Firm Productivity Dynamics in Spain*, Documentos de Trabajo, n.º 0739, Banco de España.
- (2009). *Employment generation of small firms in Spain*, Documentos Ocasionales, n.º 0903, Banco de España.
- LOVEMAN, G., y W. SENGENBERGER (1991). «The Re-Emergence of Small-Scale Production: An International Comparison», *Small Business Economics*, 3, pp. 1-37.
- LOVEMAN, G., W. SENGENBERGER y M. J. PIORE (1990). *The re-emergence of small enterprises: industrial restructuring in industrialised countries*, International Institute for Labour Studies.
- PICOT, G., J. BALDWIN y R. DUPUY (1994). *Have Small Firms Created a Disproportionate Share of New Jobs in Canada? A Reassessment of the Facts*, Statistics Canada WP 71.
- RUANO, S. (2000). «Creación y destrucción bruta de empleo en las empresas industriales españolas», *Investigaciones Económicas*, XXIV, pp. 563-584.
- STOREY, D. J., y S. JOHNSON (1987). *Job Generation and Labour Market Change*, McMillan Press.