

REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO

FACTORES QUE INTERVIENEN EN EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y
MEDIANA EMPRESA, Y SU IMPACTO EN LA ECONOMÍA VENEZOLANA:
1.998-2.003.

Trabajo presentado como requisito parcial para optar
al Grado de Especialista en Ciencias Económicas
Mención Economía Empresarial

Autor: María de Lourdes Gadea Lovera.
C.I.: 10.336.877
Tutor de Tesis: Ronald Balza.

INDICE

	pp.
LISTA DE CUADROS	4
RESUMEN	5
INTRODUCCIÓN	6
CAPÍTULO 1.: EL PROBLEMA	7
1.1 Planteamiento del Problema	7
1.2 Objetivo General y Objetivos Específicos de la Investigación	15
1.3 Justificación de la Investigación	16
CAPÍTULO 2.: MARCO TEÓRICO Y METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	18
2.1 Bases Teóricas	
2.1.1 La PyME a nivel Internacional	18
2.1.2 La PyME en Venezuela	22
2.2 Metodología de la Investigación	31
CAPÍTULO 3.: FACTORES INTERNOS Y EXTERNOS QUE INCIDEN EN LA EXPANSIÓN Y CRECIMIENTO DE LAS PyMEs Y SU IMPACTO EN LA ECONOMÍA.....	32
3.1 Factores Internos que Inciden en la Expansión y Crecimiento de la PyME, y por ende en su Participación en la Economía Venezolana	
3.1.1 Fuentes de Financiamiento	32
3.1.2 Gerencia de las PyMEs (su Planificación y Administración)	39
3.1.3 Asistencia Tecnológica (acceso a la Tecnología y al Know-How)	42
3.1.4 Incidencia de la PyME en la Economía Venezolana	48
3.2 Factores Externos también influyentes en el Proceso de Expansión y Crecimiento de las PyMEs, a través de la Promoción del Sector por parte del Estado Venezolano.....	52
3.2.1 Acceso a la Información	53
3.2.2 Creación y Seguimiento de Políticas Económicas del Estado	54
3.3 La Generación de Empleo, como indicador determinante de la influencia de la PyME, en la Economía Venezolana	57
CONCLUSIONES	62
RECOMENDACIONES	64
REFERENCIA BIBLIOGRAFICA	66

ANEXOS	68
A Gráfico 1. : Estancamiento del Volumen de Producción Industrial	
B Gráfico 2.: Pérdida del Empleo Industrial 1.998- Mayo 2.002	
C Gráfico 3.: Pérdida del Empleo Formal y Generación de Desempleo	
D Gráfico 4.: Destrucción del Capital Industrial del País: Cierre de Empresas 1.998- Mayo 2.002	
E Gráfico 5.: Participación del Sector Industrial Latinoamericano en la Economía	
F Gráfico 6.: Situación Actual del Sector Industrial	
G Gráfico 7.: Número de Industrias	
H Cuadro 1.: Indicadores Macroeconómicos de Venezuela	
I Gráfico 8.: Evolución del Comercio Exterior 2.001-2.003	

LISTA DE CUADROS

CUADRO	pp.
1 Aporte de las PyMEs a Países Desarrollados (2.002)	8
2 Clasificación de las Empresas por su tamaño, según la OCEI (1.990)	24
3 Instrumentos de Financiación No Bancarios	35
4 Instrumentos de Financiación Bancarios	36, 37
5 Capacidad de Empleo que tiene la PyME en el mundo (1.993)	60

UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO

Especialización en Ciencias Económicas, Mención Economía Empresarial

FACTORES QUE INTERVIENEN EN EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA, Y SU IMPACTO EN LA ECONOMÍA VENEZOLANA: 1.998-2.003.

Autor: María de Lourdes Gadea Lovera.
C.I.: 10.336.877

Tutor de Tesis: Ronald Balza.

Fecha: Septiembre del 2.003

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objeto analizar los factores que intervienen en el desarrollo del sector de la Pequeña y Mediana Empresa (PyME) y su impacto en la economía venezolana, durante el periodo 1998 - 2003. La Pequeña y Mediana Empresa se hizo atractiva como tema de estudio, debido a su importancia como sector económico, y a la influencia que ejerce en el crecimiento económico de los países. El objetivo principal, consistió en analizar los factores que intervienen en el desarrollo de las PyMEs y su incidencia en la economía venezolana durante los últimos cinco años. Siendo los objetivos específicos: Caracterizar lo que en esencia constituye la Pequeña y Mediana Empresa (PyME) en Venezuela, a fin de situar a la investigación, en el escenario objeto de estudio. Luego determinar los factores internos que influyen en el proceso de crecimiento de la PyME, y por ende en la participación en la actividad económica venezolana, como lo son: Las diferentes Fuentes de Financiamiento, Asistencia Tecnológica (Acceso a la Tecnología y al Know How), Forma de Gerenciar a las PyMEs, en donde se ven involucradas la Planificación y Administración de las mismas. Así como también los factores externos que influyen en el proceso de expansión y crecimiento, a través de la promoción de las PyMES, por parte del Estado Venezolano: Acceso a la Información, Creación y Seguimiento de Políticas Económicas del Estado Venezolano. Y finalmente determinar la incidencia de la PyME en la Economía Venezolana, a través de la Generación de Empleo. Con la finalidad de verificar la existencia de crecimiento en la industria dentro del periodo señalado, se revisaron y analizaron una serie de documentos obtenidos de diferentes fuentes, que permitieron crear una amplia referencia documental sobre el tema estudiado, y en muchos casos reunir algunas características del sector PyME. La conclusión del tema fue la determinación de que los factores internos y externos que intervienen en el crecimiento del sector de la Pequeña y Mediana Empresa deben ser vigilados periódicamente, porque cambian de una forma continua, y la intervención e impacto de los mismos en las empresas es inminente. Se concluyó además, que tanto el estado como los empresarios deben orientar sus esfuerzos en un mismo sentido, el del crecimiento económico, y que el potencial que tiene la PyME como generadora de riqueza y empleo surge sólo cuando se presentan condiciones propicias a esta.

INTRODUCCIÓN

La economía venezolana ha tenido una contracción continua desde el año 1.998 al 2.003, llegando hasta -29% según la Confederación Venezolana de Industriales (CONIDUSTRIA); lo cual se ha considerado ya que el sector PyME, por ellos representado, conforma más del 96% del parque industrial del país. Dada su importante presencia y la reconocida participación como agente impulsor de la economía de diferentes países a nivel mundial, se ha centrado el interés en investigar acerca de los factores que intervienen en el desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa y por ende en la participación de este sector en la economía del país, en los últimos cinco años.

Así pues, en este trabajo inicialmente se plantea la problemática que a juicio de la investigadora, presenta el sector en su intento por participar en el desarrollo y crecimiento de la economía nacional. Se describe luego, en su contexto general a las PyMEs, y se hace un análisis general de los diferentes factores internos y externos que intervienen en el desarrollo, ó no desarrollo del sector, así como la incidencia de la participación del sector PyME en la economía venezolana. Con base en una investigación documental, se presentan conclusiones y recomendaciones que de acuerdo al tema estudiado, pueden ser revisadas y ayudar a posibles toma de decisiones, ó a profundizar en la investigación.

CAPÍTULO 1

EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El índice de Competitividad de Venezuela para el período 1996-2002 presentó un significativo descenso que para la época resultaba alarmante, e invitaba a tomar acciones correctivas en función de adelantarse, a lo que pudiera ser la peor de las crisis económicas del país.

Considerando que sin empresas competitivas no hay desarrollo económico, sin crecimiento económico no es posible superar la pobreza, y sin empleo productivo, no hay posibilidad de crecimiento; es por todo esto que debían unirse voluntades para el desarrollo del sector productivo, y las PyMEs podrían ser una palanca idónea y sencilla para la prosperidad socio-económica nacional. Aunque esta afirmación está en discusión actualmente, existen quienes consideran que el desarrollo del sector de la PyME permitiría construir un conjunto de reformas de corto, mediano y largo plazo que promoverán el fortalecimiento institucional en lo público y en lo privado. Estando comprometidos entonces con este camino, la competitividad del país podría mejorar y ser un hecho, así se lograría impulsar el crecimiento sostenido en el país lo que permitirá superar la pobreza.

Cualquier país que intente encaminarse por la senda del desarrollo, requiere de sectores industriales con altas tasas de crecimiento. Los países industrializados han podido enfrentar los problemas del desarrollo, y especialmente el de la pobreza de manera mucho más fácil y efectiva que aquellos países en los cuales la industrialización ha quedado rezagada. De hecho experiencias mundiales y datos que se arrojan con respecto a este sector, permiten concluir que en los países más industrializados (miembros de La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico de las PyMEs), las PyMEs aportan beneficios indiscutible al crecimiento y desarrollo de los mismos, que son ellas y no las grandes empresas las que generan mayor número de empleos y las mayores contribuciones a los PIB de sus propios países:

“En el siguiente cuadro se observa el aporte de las PyMEs a los diferentes países desarrollados:

País	Estructura Industrial en forma de PyMEs	Generación de Empleo Formal	Contribución de las PyMEs al PIB total
Canadá	99,8 %	66 %	57 %
Francia	99,9 %	69 %	61,8 %
Alemania	99,7 %	65,7 %	34,9 %
Italia	99,7 %	49 %	40,5 %
Japón	99,5 %	73,8 %	57 %
Dinamarca	98,8 %	77,8 %	56,7 %
España	99,5 %	63,7 %	64,7 %
Holanda	99,8 %	57 %	50 %
EEUU	99,9 %	67,2 %	30,3 %

(hay que señalar que las PyMEs se definieron siguiendo el número de empleados considerado en cada país)” (Lualdi Ubaldo, 2.002).

Esta muestra de países desarrollados son la prueba de que contar con una extensa red de PyMEs a nivel de estructura productiva internacional, es sinónimo de presencia e inversión incesante en tecnología de punta, constante formación de capital humano (lo cual implica que el país no sea subdesarrollado), y una más adecuada distribución del ingreso. Europa cuenta hoy con más de 19 millones de PyME, en la mayoría de los estados miembros de la Comunidad Económica Europea (C.E.E.) éstas representan más del 99 % de las empresas. Las PyMEs generan una parte importante del PIB, son un factor clave para la creación de empleo y un ámbito idóneo para el desarrollo del espíritu empresarial y de nuevas ideas comerciales. En muchos países en desarrollo, la Pequeña y Mediana Empresa ha contribuido significativamente con su crecimiento económico, evidenciando la aceleración del ritmo de industrialización, la promoción al espíritu empresarial, la absorción de tecnologías y la producción de bienes para la exportación (particularmente de productos manufacturados con alto valor agregado), lo cual ha incrementado las ganancias en divisas.

Hoy por hoy se le reconoce a la PyME un papel decisivo en las economías como fuente de crecimiento y particularmente en la generación de empleo; como se ha podido observar en los países desarrollados, todas las grandes empresas del sector privado

empezaron como pequeñas empresas y, por lo tanto, fomentar la pequeña empresa autóctona favorece en última instancia la formación de grandes empresas autóctonas.

Es importante resaltar que ya para el 2001 Venezuela exhibía una bajísima densidad empresarial, y luego para CONINDUSTRIA esa situación disminuyó en un 37% adicional, entre el 2001 y el 2002. Si bien en Venezuela más del 96 % del total de las empresas (entre grandes, medianas y pequeñas) son micro, pequeñas y medianas; para el año 2001 ellas generaban sólo el 40% del empleo formal, aportaban el 20% del Valor Bruto de la Producción y el 14% del PIB manufacturero. Esta realidad, conjuntamente con la idea que se está generando en algunos países hacia la globalización, requiere que las PyMEs se abran paso a procesos permanente de modernización (tendiente a mejorar la capacidad empresarial y por ende su posibilidad de participación en la actividad económica del país), ya que este tipo de empresas se acomodan más fácilmente a los cambios y volatilidades del dinámico y competitivo entorno internacional.

Por otra parte diversos sectores que cumplen una función de asesoría para el estado venezolano, han recomendado el consenso orientado hacia el impulso del desarrollo de las PyMEs, como estrategia de crecimiento económico y mejora sustancial de todos los aspectos que involucra la economía de un país; ya que la pequeña y mediana empresa viene siendo reconocida como fuente de generación de empleos y de inversiones. Constituyéndose así en un elemento dinamizador de la economía, al propiciar el desarrollo nacional equilibrado que conlleve a una distribución más equitativa de la riqueza y en consecuencia, a una mayor estabilidad social. Esta importancia ha motivado que los países la materialicen en políticas y legislaciones específicas, dirigidas a promover y desarrollar este sector industrial. Los países de mayor desarrollo económico y social del planeta han demostrado que la democratización del capital a través de la promoción de la PyME (acción fundamentada en el carácter familiar de la propiedad, como estrategia para tener una economía social de mercado más ecuánime, donde las empresas, además de procurar su rentabilidad, también se involucren de manera corresponsables, con el compromiso del estado en la superación de la pobreza, y de la desigualdad social), constituye el fundamento más eficiente para asegurar una mejora sostenida en la calidad de vida y grado de bienestar de sus ciudadanos.

Es así como el Gobierno venezolano anuncia el interés en política industrial, y se pronunció a trabajar en pro del sector. Es necesaria una política industrial integral, en la cual se articule con un fuerte y decisivo apoyo, a la Pequeña y la Mediana Empresa con la gran Empresa.

La dinámica de la Pequeña y Mediana Empresa, en el ámbito de la producción, como sector generador de empleos ha venido disminuyendo en los últimos años. Igualmente, según informe de FEDEINDUSTRIA (organización gremial que agrupa en Venezuela a la Pequeña y Mediana Industria), dos mil cuatrocientas (2.400) empresas cerraron o redujeron su capacidad de producción durante el año 1998, lo cual produjo la desaparición de 350 mil puestos de trabajo (FEDEINDUSTRIA, 1.999). Además de lo antes expuesto es muy importante señalar, que el potencial de crecimiento del sector se ve afectado por factores internos que inciden en su eficiencia operativa, tales como: la escasa planificación, poca información, administración deficiente, baja calificación de la mano de obra, el desconocimiento del mercado y su evolución, así como una actitud de poca disposición hacia la asociatividad. Todo esto ha ocasionado, entre otras consecuencias, la escasa participación en los programas de adquisiciones del sector público, debido también a la gran cantidad de trámites exigidos, falta de información sobre los procesos, y limitado acceso al financiamiento.

En el país han sido muchos los intentos para la reactivación de este sector industrial, la mayoría han sido infructuosos, o con resultados poco satisfactorios en comparación con los objetivos planteados, conformándose instituciones conocidas en el sector, unas desaparecidas y otras aún en funcionamiento, que no llegaron a dar soluciones integrales y respuestas apropiadas a las pequeñas y medianas empresas.

Por otra parte, el sector de la pequeña y mediana empresa carecía de una Ley que la regulase, situación que había traído como consecuencia el surgimiento de diversas disposiciones con el fin de regular su desarrollo, aunque estas disposiciones fueran poco aplicables a la situación de dicho sector. En el año 2001 el Gobierno Venezolano decretó, LA LEY PARA LA PROMOCIÓN Y DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA. Entre los propósitos fundamentales de este Decreto de Ley se encuentra el desarrollar un marco institucional para el diseño y ejecución de políticas públicas que faciliten y promuevan la recuperación, creación, el desarrollo y fortalecimiento de la

Pequeña y Mediana Industria sobre la base de sus capacidades y habilidades, recursos y conocimientos. Entre estas políticas destacan: el acceso al crédito, los incentivos fiscales, las compras gubernamentales, la capacitación y asistencia técnica, la simplificación administrativa e incentivos a las exportaciones. En este sentido, el Decreto de Ley con fecha de Noviembre del 2.001, tiene entre sus fines establecer un marco de incentivos para la pequeña y mediana industria, compuesto por elementos que actúen como factores externos y que la coloquen en condiciones más productivas y competitivas, así como se pretende apoyarla en materia de financiamiento, asistencia técnica, adiestramiento, capacitación, administración, gerencia, desarrollo tecnológico e información, por medio de mecanismos idóneos, dinámicos y que se adapten a sus necesidades cambiantes.

Sin embargo, para el momento en que se inicia este estudio, este sector, que se pudiese haber visto como una de las posibles panaceas de la economía venezolana, se presenta con una cantidad de demandas, necesidades y observaciones como: el sesgo en el régimen regulatorio (aspectos tributarios carencia de estímulos fiscales y falta de conocimientos); dificultad de acceso a la financiación permanente (especialmente al crédito a largo plazo) y dificultad de acceso a proveedores; escasez de recursos humanos (poca disponibilidad de RRHH capacitados); poco acceso a la tecnología, al *know-how* y a la tecnología de comunicación, limitaciones para acceder a los mercados locales y externos (competencia desleal y los problemas aduaneros); y las limitaciones institucionales que existen dentro del conglomerado PyME, como: tramites administrativos (desconocimiento, complejidad); seguridad física y jurídica, etc., y la falta de servicios de apoyo, o el nivel relativamente elevado de su costo por unidad, pueden limitar los esfuerzos de la PyME por mejorar su gestión. Las limitaciones de naturaleza financiera son señaladas por el empresario como las más importantes, un alto porcentaje de los empresarios considera que el sector financiero no posee instrumentos adecuados para atender a las necesidades financieras de las PyMEs de acuerdo a su tamaño. Además de que el empresario venezolano no está preparado para presentar adecuadamente una solicitud de préstamo, en general existe poco interés de la Banca por atender al Pequeño y Mediano Empresario. Las elevadas tasas de interés constituye otro de los grandes problemas financieros, sin embargo existe un conjunto de empresarios de Micro y PyMEs dispuestos a endeudarse a elevados tipos de interés en el circuito financiero informal. En consecuencia hay quienes

piensan que el problema pudiera ser también del lado del empresario, y no sólo de la disposición y visión estratégica de la banca. Entre las razones que señala el sector de empresarios de la mediana empresa, por las que no se utiliza el crédito bancario se presentan: la negativa de la banca, las altas tasas de interés, la incertidumbre en la situación económica, los problemas financieros, los problemas de mercado y otros.

Por otra parte La Confederación Venezolana de Industriales (CONINDUSTRIA) manifiesta como alarmante el estancamiento del volumen de producción industrial, el cual muestra como nivel más bajo (desde la creación del índice) un 85.6 %, y el mismo ocurrió durante el primer trimestre del año 2.002. A pesar de las altas y bajas en dicho volumen de producción industrial, presentadas en los diferentes períodos desde el I trimestre del 97, se aprecia que en promedio, la tendencia es hacia la baja. (Anexo A)

En cuanto a la pérdida del empleo formal y generación de desempleo, CONINDUSTRIA (2.002), presenta para el 1.999, y con respecto a la última medición del 1.997 una caída de 9 puntos, la pérdida del empleo formal (con una pérdida de puestos de trabajo de 165.661 entre el período 98-2002) (Anexo B), y con un crecimiento del empleo informal casi igual, con unos índices de crecimiento muy significativo de desempleo que se ubican entre 11.1 % en 1.998 a 15.3% en Mayo 2.002 (Anexo C); y para el tercer trimestre de ese mismo año, el mismo ente anunció, que siguió en aumento la pérdida del empleo formal y el desempleo, pero con una baja significativa del empleo informal, lo que significa que la situación tendió a agravarse porque la alternativa de un empleo informal es cada vez menor. Para la década de los 90, Venezuela presentó un mercado laboral formal cercano al 52 %, mientras que para el 2002, presentó una baja de casi 11 puntos para colocarse en 41.9%. Esto aunado, a que dentro del conjunto de los últimos años observados, se presenta un cierre de 4.666 empresas a nivel nacional en los diferentes renglones, destacándose el sector de la PyME como el más afectado, destruyendo así el capital industrial del país. (Anexo D)

“En Venezuela, las PyMEs aportan más del 13 % del PIB, valor este muy cercano al de la participación del sector industrial latinoamericano en el PIB manufacturero, el cual es de 14,17 % (Anexo E), y dan empleo al 55% de toda la población activa, quedando el 17% empleado en la gran empresa, el 16% ocupado en el sector público y el 12% desempleado. Tomando por base el sector privado solamente, las PyMEs generan el 77% del empleo de

ese sector. En Venezuela existen alrededor de 1.300.000 micro-empresas, y unas 68.000 PyMEs, (de las cuales 56.000 en el sector comercio y servicios, y 12.000 en el sector manufacturero). Es indudable que las micro, pequeñas y medianas empresas representan un pilar esencial de nuestra sociedad” (Fundes Venezuela, 1.999).

Sin embargo, diversos estudios realizados, indican que en Venezuela la PyME está afectada por la situación de crisis y recesión económica generalizada por la que ha atravesado nuestro país en los últimos años, caracterizada por los altos niveles de inflación, importantes desajustes macroeconómicos, altas tasas de interés y una drástica disminución del ingreso. (Anexo F y G)

En base a lo antes expuesto, cabe destacar que CONINDUSTRIA presentó serias observaciones a la LEY PARA EL FOMENTO Y DESARROLLO DE LAS PYMES, dichos cuestionamientos van desde lo conceptual (donde considera que la definición de las PyMEs establecida por esta Ley, es incorrecta e inflexible, en cuanto a que la refiere a producción de bienes industriales, y establece unos parámetros en cuanto al número de trabajadores y monto de ventas anuales, que dificulta su clasificación); como también cuestiona al diseño institucional (en donde CONIDUSTRIA critica el hecho de haber dejado bajo la responsabilidad del Instituto Nacional de Desarrollo de la PyMI (INPyMI) la elaboración y ejecución de políticas, planes y programas, para el formato de este sector, cuando debe ser materia del ejecutivo a través del ministerio encargado de la industria); así mismo, cuestiona lo excesivo de las funciones asignadas a este instituto; igualmente señala como necesario que el ente rector (el ministerio), debería diseñar un sistema de indicadores de gestión que permita el control y medición del Plan Nacional dirigido al sector PyME. También destaca la ausencia de un ente consultivo que sirva de asesor e interlocutor entre el sector y el ejecutivo, y la falta de un mecanismo de coordinación efectiva que comunique oportunamente al sector PyME con todo los entes involucrados en su fomento.

De continuar la misma política de desarrollo del parque industrial y especialmente la dirigida al sector de las PyMEs, operando bajo los mismos lineamientos, la pequeña y mediana empresa disminuirá cada vez más, viéndose reflejado negativamente en todos sus indicadores que dan respuesta a su actividad económica. Y como consecuencia, se verá reflejado posiblemente, en la pérdida de más puestos de trabajo, en una pérdida aún mayor de la capacidad productiva del país, y seguramente en una mayor necesidad de importar

bienes terminados; aunado esto, a una mayor inflación. En consecuencia se habrá perdido todos los intentos y buenas intenciones de mayor crecimiento económico y se dará paso a unos elevados índices de pobreza y atraso tecnológico en Venezuela. .

CONINDUSTRIA asegura que para volver a la estructura anterior, la economía debe crecer a una tasa de 8.4% para el 2007, y generar 418.743 puestos formales de trabajo, lo cual se lograría únicamente con una inversión anual de US\$ 25.000 MM al sector público y privado. Esto generaría 100.000 empleos formales industriales por año. El desarrollo de las PyMEs como sector productivo debería reflejarse en el crecimiento del empleo y en la mejora de la seguridad social, y por ende en la mejora de la calidad de vida del ciudadano venezolano.

Por otra parte, los esfuerzos de participación de Venezuela en el mercado internacional (como ya lo demandan el proceso de Globalización a nivel mundial), serán cada vez mayores en razón de haber disminuido su capacidad de respuesta, ante las exigencias de competencia del mercado internacional.

Frente a esta problemática sería conveniente que el manejo de la política de desarrollo económico interno, no solo sean revisadas en su planteamiento sino también en su implementación, en la efectividad de las acciones de los entes creados para su aplicación, y sobre todo en la observación y seguimiento de los factores que conforman su entorno y que esto se traduzca en un verdadero y decidido apoyo al sector industrial medio, como posible sector importante, de impulso económico para nuestro país. Este sector de la economía debe ser cada vez mayor y abrir así la posibilidad de crear fuentes de empleo estables y bien remunerados que permitan la superación de los problemas de informalidad y pobreza. Se deberán establecer aranceles atractivos que estimulen a la inversión en este sector; reducir en forma gradual la importación de partes y materia prima, y promover la producción nacional en este sentido; igualmente se deberá abrirle paso al sector industrial para su incursión en el mercado internacional, sobre todo a los medianos y pequeños industriales; así mismo se deberá cuidar el detalle de integración y coordinación entre las cadenas primaria y de procesamiento; se deberá estudiar la posibilidad de ampliar las políticas de financiación para darle prioridad al sector medio, revisando las exigencias a este respecto. Pero también se debe promover entre ellos otras estrategias de integración del mismo sector, donde los más grandes brinden apoyo a los más pequeños (a través de

créditos que beneficien a ambas partes), a objeto de darle impulso y acceso a otras oportunidades de negocio, que solos les sería imposible lograrlas. Así mismo, se hace necesario promover entre el sector la investigación y el desarrollo tecnológico ya que en la medida que se logre un desarrollo tecnológico, se irán sustituyendo, más fácilmente, las importaciones.

Ante el auge mundial que han adquirido las empresas de clasificación medianas y pequeñas, debido a la comprobada participación que han ejercido dentro de la evolución económica de los diferentes países desarrollados, aunado a la intención que tiene el Estado Venezolano, en promover y darle impulso al sector de la PyME, habiendo decretado la Ley para La Promoción y Desarrollo de La Pequeña y Mediana Empresa con su análisis posterior al desarrollo de la misma en el escenario económico venezolano, además de los datos presentados por los organismos que hacen seguimiento a la PyME; resulta interesante plantearse una investigación orientada a evaluar *LOS FACTORES QUE INTERVIENEN EN EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA, Y SU IMPACTO EN LA ECONOMIA VENEZOLANA DURANTE EL PERIODO 1.998-2.003*. Para lo cual nos plantearemos las siguientes interrogantes:

- .- ¿ Cómo esta caracterizada la PyME a nivel Internacional y en Venezuela ?
- .- ¿ Es importante la determinación real, de los factores que inciden en la expansión y crecimiento de las PyMEs, además de determinar la influencia que puede generar el desarrollo de las mismas dentro de la Economía Nacional durante el período 1.998-2.003 ?.
- .- ¿ La PyME tendrá alguna influencia dentro de la Economía Venezolana, a través de su Generación de Empleo ?.

1.2 OBJETIVO GENERAL Y OBJETIVOS ESPECÍFICOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO GENERAL:

Analizar los factores que intervienen en el desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa, y su impacto en la Economía Venezolana durante el período 1.998-2.003.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Caracterizar lo que en esencia constituye la Pequeña y Mediana Empresa (PyME) en Venezuela.

- Determinar los Factores Internos que influyen en el proceso de crecimiento de la PyME, y por ende en su participación en la Actividad Económica Venezolana, como lo son:
 - * Las diferentes Fuentes de Financiamiento.
 - * Forma de Gerenciar a las PyMEs, en donde se ven involucradas la Planificación y Administración de las mismas.
 - * Asistencia Tecnológica (Acceso a la Tecnología y al Know How).

- Determinar los Factores Externos a las empresas, que también influyen en el proceso de expansión y crecimiento, a través de la Promoción de las PyMEs, por parte del Estado Venezolano:
 - * Acceso a la Información.
 - * Creación y Seguimiento de Políticas Económicas del Estado.

- Evaluar a la Generación de Empleo, como un indicador determinante de la influencia de la PyME, en la Economía Venezolana.

1.3 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

La PyME se hizo atractiva como tema de estudio debido a su importancia como sector económico generador de riqueza y empleo, y la influencia que ejerce en el crecimiento económico de los países. Se considera que este tema es tan discutido actualmente, que cualquier estudio adicional que se haga del mismo, siempre va a tener originalidad como aporte adicional.

La investigación propuesta es realizada por tratarse de un tema de actualidad, el cual busca a través de la aplicación de conceptos básicos, de desarrollo económico (como: productividad industrial, empleo etc), destacar la intervención o influencia de la PyME en la economía venezolana.

Esta investigación se realiza a través de un estudio documental, el cual por medio de varios análisis de datos y documentos sobre la incidencia económica de la PyME, permite obtener conclusiones que busca beneficiar al investigador, acercándolo un poco más a la realidad del tema. Y esto le permitirá al mismo analizar los resultados de la investigación y sugerir alternativas de solución a las serias dificultades que presenta el grupo de las PyMEs actualmente (que requieren intervención inmediata, dada su importante participación en la economía venezolana). Así mismo persigue la finalidad de ser un aporte teórico, el cual le permitirá establecer una relación acerca de el crecimiento industrial, de la creación de puestos de trabajo con la mejora de calidad de vida del venezolano, del alcance de la seguridad social etc., y también establecer una relación del impacto del entorno, en las mismas PyMEs.

CAPITULO 2

MARCO TEÓRICO Y METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

2.1 BASES TEÓRICAS

2.1.1 LA PYME A NIVEL INTERNACIONAL

Las PyMEs no solo adquieren importancia en el ámbito nacional, sino también, por la experiencia de otros países en desarrollo y de países ya desarrollados, han tenido relevante importancia a nivel internacional. La significativa influencia económica de las PyMEs a nivel mundial es una polémica actualmente; existen un sin número de instituciones alrededor del mundo ocupadas en este propósito y sobre todo en promover a este sector como parte importante del desarrollo económico. A través de las experiencias vividas por los países desarrollados, se ha observado que las nuevas estrategias de crecimiento de las empresas han dejado atrás el concepto de grandes empresas para dar paso a los conglomerados y a las PyMEs. Ahora las PyMEs, por ejemplo, se dedican a prestar servicio a los conglomerados, atender pequeños nichos de mercado, integrar nuevas cadenas productivas u organizaciones virtuales. Martín Porta, en su trabajo sobre las PyMEs en Argentina, destaca algunos antecedentes interesantes que han tenido otros países con este sector, como por ejemplo, “en la República Federal Alemana: encontramos que el reconocido milagro alemán estuvo asentado en bases de asistencia planeada a las empresas de menor dimensión, mediante la acción insertada del propio estado facilitando medidas de apoyo en el campo financiero y en los incentivos fiscales. En Brasil: la asistencia de la PyME surgió como consecuencia del proceso de planificación con el objeto de evitar la concentración económica, la polarización a través de la retribución regresiva del ingreso y la presión demográfica hacia la marginalidad de vastos sectores de la población. El diagnóstico inicial demostró que la baja productividad relativa del sector podía ser modificada con la combinación de la asistencia financiera condicionada a la asistencia gerencial para racionalizar la empresa. Esta acción fue centralizada en el CEBRAE, organismo que actúa en los 22 estados brasileños y subvenciona hasta el 55% de las

actividades; la parte restante queda a cargo de organismos regionales. La asistencia es en 3 campos; consultoría, investigaciones y capacitación empresarial. En Japón: desde 1955 hasta la fecha, la importancia del sector no se ha modificado y representa el 99% total de los establecimientos, el 77,1% de las fábricas instaladas y el 50,2% de las ventas minoristas y mayoristas del país”. (Porta Martín, 2.001).

Es por esto, que resulta fundamental ver que hay detrás de la cerca de nuestras fronteras y contrastar las PyMEs venezolanas con las de otros países. En el mismo enfoque se puede destacar uno de los ejemplos más relevantes a nivel mundial que lo constituye la Unión Económica Europea (UEE). En la Comunidad Europea, las PyMEs representan más del 95% de las empresas de la comunidad, concentran más de las dos terceras partes del empleo total, alrededor del 60% en el sector industrial y más del 75% en el sector servicios. Esto se fundamenta en una estrategia de integración de sus economías y de la consideración de un concepto de economía orientado al aporte final de bienestar de sus habitantes. Como expresa Thomas Sowell “la economía no es un valor en sí mismo sino un proceso por el cual se intercambian valores. No se encuentra referida sola y exclusivamente a lo material como pretendía Marx sino que se encuentra referida a todos los valores humanos, razón por la cual es una ciencia social y tal vez la más social de todas las ciencias. Por ello carece de sentido referirse en forma contrapuesta a lo "social" por un lado y a lo "económico" por el otro como si fueran cosas diferentes, irrecindibles, separadas e independientes, tales como compartimientos estancos”. (Sowell Thomas (s.f.))

Tomando en cuenta el análisis y comparación de nuestras PyMEs con las PyMEs de los países de **Europa**, en principio hay que mencionar, que Venezuela tiene un parque empresarial que por sus dimensiones no es comparable con el parque empresarial de la Comunidad Económica Europea; esta diferencia se debe a los altos niveles de vida de ese país, y las facilidades que tienen para poder constituir sus empresas gracias a unas economías sólidas, situación que no parece estar dada en Venezuela, a pesar de tener riquezas minerales como para poder ser, una de las primeras economías del mundo.

Para tener una idea clara de cómo se maneja el concepto de este tipo de empresas en Europa, se va a mencionar el concepto de PyME (según la Unión Económica Europea), por ser esta una región a tomar como ejemplo en este tema, debido al importante crecimiento y desarrollo en la creación de sus pequeñas y medianas empresas: los **criterios** utilizados por

la **Comisión de las Comunidades Europeas** para definir a la **Pequeña y Mediana Empresa** son:

- Plantilla de Trabajadores de la Empresa: No más de 250 trabajadores
- Volumen de Facturación: No superior a 40 millones de Euros;
- Balance General Anual: No superior a 27 millones de Euros;
- Independencia *: Que el 25% o más de su capital o de sus derechos de voto no pertenezcan a otra empresa, o conjuntamente a varias empresas que no respondan a la definición de PyME.

** Este umbral podrá superarse en los dos casos siguientes: si la empresa pertenece a sociedades públicas de participación, sociedades de capital de riesgo o a inversiones institucionales, siempre que estos no ejerzan, individual o conjuntamente, ningún control sobre la empresa; o, si el capital esta distribuido de tal forma que no es posible determinar quién lo posee, y si la empresa declara que puede legítimamente presumir que el 25% o más de su capital no pertenece a otra empresa o, conjuntamente, a varias empresas que no respondan a la definición de PYME.*

Cuando se requiere **distinguir entre empresas pequeñas y medianas**, se define como empresa pequeña aquella que:

- .- No tenga más de 50 trabajadores.
- .- Tenga un volumen de negocio anual no superior a 7 millones de Euros, o un balance general no superior a 5 millones de Euros.
- .- Cumpla con el criterio de Independencia.

Sin embargo, es necesario precisar que el Banco Europeo de Inversiones (BEI), en sus programas, considera como pequeñas y medianas empresas aquellas con menos de 500 trabajadores y con una participación máxima de un tercio del capital en manos de una empresa de grandes dimensiones.

La definición de PyME en Europa, hay que tomarla en cuenta para poder hacer una buena comparación. Para el Observatorio Europeo de la PyME, las PyMEs son aquellas con menos de 500 empleados, mientras que para la Comisión de la Comunidad Económica Europea se toma un número menor de 250 empleados.

“Utilizando como base de comparación el planteamiento del Observatorio Europeo, se tiene que el 99% de su parque empresarial son pequeñas y medianas empresas. En Venezuela, según la información oficial de la OCEI, la gran empresa comienza a partir de 100 empleados, por lo que la proporción de PyME en nuestro país es del 90%. Pero si utilizamos el mismo parámetro de clasificación, el porcentaje de PyME en Venezuela aumenta a un nivel porcentual cercano al europeo. Sin embargo aunque la proporción de pequeñas y medianas empresas venezolanas y europeas sean casi iguales, no hay que confundirse y pensar que estamos en las mismas condiciones, sería como comparar peras con manzanas. Nada más por poner un parámetro, el parque industrial de España es de 2,27 millones de empresas de las cuales 2,24 millones son PyME, cuando en Venezuela estamos contando tan solo con un poco más de 8.200 de ellas, lo cual no tiene comparación.” (Palacios Enrique, U.C.A.B., B.B.V.A.Provincial, Espiñeira Sheldon y Asoc., 1.999)

En el mismo orden de ideas, “es importante analizar y comparar nuestras PyMEs venezolanas con aquellas de algunos países de **América Latina**, por la similitud en el entorno económico, político y social; en este sentido tenemos que el ámbito de aplicación de las distintas leyes y definiciones, varía en cada uno de los países. Para establecer las definiciones de lo que se entiende por PyME se utilizan los siguientes atributos: a) número de empleados, b) ventas y c) activos. No obstante, de los países latinoamericanos observados en este estudio (Argentina, Brasil, Colombia, México y Venezuela), sólo Argentina utiliza los tres atributos, mientras que Brasil utiliza solamente uno: el de las ventas; es por esto que podemos afirmar que en América Latina, no existe una definición uniforme de lo que es PyME” (CONINDUSTRIA, 2.001). Finalmente se puede acotar que como afirma el presidente de FEDEINDUSTRIA, en Venezuela “No hay una definición de la PyME universalmente reconocida y, probablemente, esto no es casual. Según la Organización Internacional del Trabajo, no hay una única definición que pueda englobar todos los aspectos de lo que es una pequeña o mediana empresa ni las diferencias entre empresas, sectores o países con distinto grado de desarrollo. La mayoría de las definiciones basadas en el tamaño atienden al número de trabajadores, al balance general o a la cifra de negocios anual. Sin embargo, ninguno de estos criterios es necesariamente trasplantable de un país a otro”. (Pérez Abad, Miguel (FEDEINDUSTRIA) 2.002)

En lo que se refiere al marco institucional, se sabe que los Ministerios de Economía, o de Industria y Comercio, son los órganos rectores de la política de fomento a las PyMEs. Adicionalmente, es un rasgo común de todos estos países, la creación de consejos, comisiones o foros, integrados por entes del estado vinculados a la política de PyMEs que tienen como finalidad, entre otras: a) actuar como órgano asesor en temas relativos a las PyMEs; b) contribuir a la coordinación de los diferentes programas de promoción de las PyMEs; c) recomendar políticas y programas de apoyo a las PyMEs y hacer seguimiento de los mismos; d) estudiar impacto del entorno en las PyMEs; e) promover la simplificación de trámites administrativos y f) emitir opinión sobre consultas que se le realicen en materia de su competencia. En Venezuela se cuenta entre ellos a: FONCREI; FONDEMI; SOGUM; MPC; CONIDUSTRIA; FEDEINDUSTRIA; CENDECO; CONYNPYME; FUNDES e INFOEM. Todos ellos vinculados con actividades del sector de la Pequeña y Mediana Empresa, sin embargo, su gestión en los distintos ámbitos que les compete no ha sido lo suficientemente efectiva para dicho sector, ya que en el período estudiado es muy significativa la pérdida de pequeñas y medianas empresas (tal y como lo mencionamos anteriormente, según CONIDUSTRIA, en los últimos cuatro años cerraron más de 4.666 empresas a nivel nacional, en diferentes renglones, destacándose el sector PyME como el más afectado).

2.1.2 LA PyME EN VENEZUELA.

Para hablar de una *definición* de la *Pequeña y Mediana Empresa*, hay que hablar primero de la definición de *EMPRESA* como tal. En este sentido, nos referiremos a el **Concepto Económico de Empresa:** En general, existe un relativo acuerdo en la ciencia económica, en cuanto a que en la empresa hay combinación de capital de trabajo humano, y de organización, pero en torno a esos elementos se han hecho múltiples elaboraciones, dispares entre sí, de tal modo que existen discrepancias en torno a la definición de la empresa. Preliminarmente, proponemos la definición siguiente: la empresa es la organización del trabajo ajeno y del capital, para producir bienes o servicios destinados a ser cambiados. Esto es: el capital puede ser propio o ajeno; en cuanto al trabajo, necesariamente se debe organizar el trabajo ajeno, para ser considerado como empresa.

Algunos autores agregan la finalidad de obtener una ganancia, y opuestamente, otros autores prevén que la empresa pueda no tener finalidad de lucro. Para fines de este estudio es importante destacar otra concepción de empresa, más ajustada al beneficio social último que se considera hoy en día, que debería ser el fin del desarrollo económico de los pueblos.

Hoy por hoy, **la definición de la Economía Social por la Unión Europea es la siguiente:** “La Economía Social es la actividad económica ejercida por un conjunto de entidades privadas las cuales, mediante una gestión democrática, aúnan los valores de participación, responsabilidad y solidaridad con los de rentabilidad y eficacia para desarrollar un régimen de propiedad y de distribución de ganancias que favorece el crecimiento de la empresa, aumenta la producción de bienes y servicios y mejora los servicios a los socios y a las sociedades. Estas empresas surgen en el mercado con la finalidad de crear riqueza, generar trabajo o de resolver problemas sociales”.(Unión Económica Europea (s.f.))

Esta concepción supone un nuevo rol de la empresa dentro de la sociedad, ya no como meramente limitada al ámbito del mercado, sino como sujeto de acción al interior de la sociedad y pieza clave para el desarrollo económico y social del país. Tiene que ver con que la empresa se posicione como un ciudadano corporativo y como tal, obtenga derechos y deberes que escapen al ámbito netamente económico. En este sentido, la empresa cobra un rol más activo y participante en los temas asociados al desarrollo social. Comienza a verse la empresa como un sistema organizado en donde se desarrollan múltiples relaciones e instancias que escapan a lo económico y determinan en gran medida la vida social. Venezuela no escapa en su intención integradora a la aplicación de estos conceptos.

A objeto de precisar las PyMEs en Venezuela, hemos escogido mencionar, entre muchas de las definiciones de empresa que existen, a la determinada por **CORPOINDUSTRIA:** la cual señala que se entiende por Empresa, “La unidad de producción, que mediante la combinación del capital y el trabajo elabora, transporta y/o distribuye productos entre los consumidores u ofrece servicios; de tal manera que, por medio de la inversión del capital en bienes instrumentales o directivos, se obtiene o pone a disposición con la colaboración del trabajo, bienes de consumo que, al ser vendidos o transportados, le permiten obtener de nuevo el capital, más una unidad, que es el objeto de la misma” (CORPOINDUSTRIA (s.f.))

En base a esta definición de empresa, tomada entre muchas de las existentes, podemos empezar a caracterizar a la Pequeña y Mediana Empresa (PyME). La PyME, se *origina* de una clasificación de las empresas en: Micro, Pequeñas, Medianas y Grandes empresas. Por lo general, esta clasificación se hace en función del número de empleados, pero el concepto es un poco más amplio. A mediados de los años 90, la OCEI realizó una clasificación de las empresas por su tamaño de acuerdo al número de empleados, sin embargo, esta clasificación difiere de muchos parámetros internacionales, que consideran por ejemplo, a una gran empresa a partir de los 500 empleados; mientras que según la clasificación de la OCEI, se considera a una gran empresa a aquella capaz de emplear a más de 100 personas. A continuación se señalan algunas características de dicha **clasificación**:

TIPO DE EMPRESA (CLASIFICACIÓN)	Nº. DE EMPLEADOS	CAPITAL EMPLEADO SEGÚN CIFRAS DE 1.996	% DE EMPRESAS, EN VENEZUELA, CON ESTAS CARACTERÍSTICAS
MICRO EMPRESA	5 PERSONAS MÁXIMO	PATRIMONIO PEQUEÑO. POCOS RECURSOS	NO SE SABE A CIENCIA CIERTA, LA MAYORÍA NO ESTÁN FORMALIZADAS; NO ES POSIBLE DISTINGUIRLAS DE LA ACTIVIDAD INFORMAL, DONDE LABORA EL 45% DE LA POBLACIÓN ACTIVA
PEQUEÑA EMPRESA	ENTRE 6 Y 20 TRABAJADORES	20.000 \$ (DOLARES)	63%
MEDIANA INFERIOR	DE 21 A 50 PERSONAS	CAP. INFERIOR A <u>40.000 \$</u>	27%
MEDIANA SUPERIOR	DE 51 A 100 TRABAJADORES	MÁXIMO 60.000 \$	
GRAN EMPRESA	MAS DE 100 PERSONAS	CAP. SUFICIENTE PARA SU OPERACIÓN; FUERTES INVERSIONES EN EQUIPOS Y TECNOLOGÍA	MENOS DEL 10%

(O.C.E.I., 1.990)

A partir de esta clasificación nace un interés específico en las Pequeñas y Medianas Empresas como una parte importante de la economía. A pesar de no ser grandes empresas,

si se atienden en su conjunto, incidirán significativamente en la economía del país, permitiendo su crecimiento sostenido. Debido a que en Venezuela, la mayoría de las empresas son Micro, Pequeñas y Medianas, al ser atendidas económicamente, pudieran generar un efecto económico positivo igual o mayor al generado por las grandes empresas (no superan el 10% del total de las empresas).

En base a las diferentes definiciones de Empresa que existen, y una vez caracterizadas las PyMEs según diversos criterios, *el 09 de Noviembre del 2.001, según el decreto No. 1547, de la Ley de Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (PyMI); se definió en el Artículo 3º*, el concepto preciso de lo que se entiende por Pequeña y Mediana Industria, en Venezuela, a partir de esa fecha; quedando establecido *que a los efectos del presente Decreto de Ley se entiende por:*

“Pequeña y Mediana Industria, la unidad de explotación económica realizada por una persona jurídica que efectúe actividades de producción de bienes industriales y de servicios conexos, comprendidas en los siguientes parámetros:

.- Pequeña Industria:

- Planta de trabajadores con un promedio anual no menor de once (11) trabajadores, ni mayor a cincuenta (50) trabajadores.*
- Ventas anuales entre nueve mil una (9.001) Unidades Tributarias y cien mil (100.000) Unidades Tributarias.*

.- Mediana Industria:

- Planta de trabajadores con un promedio anual no menor a cincuenta y un (51) trabajadores, ni mayor a cien (100) trabajadores.*
- Ventas anuales entre cien mil una (100.001) Unidades Tributarias y doscientas cincuenta mil (250.000).*

.- Emprendedor: Persona interesada y capaz de identificar, evaluar y desarrollar una idea hasta transformarla en un concepto de negocio operativo o en un producto, mediante la obtención de los recursos necesarios para su ejecución y posterior comercialización.

Cuando una industria no cumpla con algunos de los parámetros establecidos en el presente artículo, el Ministerio competente, en materia de producción y comercio, determinará su clasificación como pequeña o mediana industria, con base a la

metodología que establezca el Reglamento del presente Decreto de Ley. Adicionalmente, podrán establecerse otros parámetros de clasificación.” (Ley de Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (PyMI), 2.001)

La ***evolución*** de la PyME en Venezuela se ha venido desarrollando, gracias a las alianzas que se han creado para la competitividad de la misma: CONINDUSTRIA desde 1.999 ha iniciado una serie de alianzas para llevar los servicios de consultoría a la pequeña y mediana empresa. A la fecha, el Banco Interamericano de Desarrollo, el Fondo Multilateral de Inversiones, la Corporación Andina de Fomento, el Banco Mercantil, la Alianza Petrolera/ PDVSA; Fondonorma, Bancoex y las Gobernaciones de Aragua, Miranda y Carabobo son sólo algunos de los aliados para el desarrollo de la competitividad en la PyME. Igualmente, empresas de servicio en materia de tecnología como CANTV y Hewlett Packard / COMPAQ hacen llegar soluciones adaptadas a las necesidades de las PyMEs. Talleres y eventos formativos, con el respaldo de Firms Consultoras, han hecho posible que las PyMEs se beneficien de servicios importantes.

Así mismo (CONINDUSTRIA), es la organización venezolana responsable de facilitar información y enlaces con el BID, FOMIN y COFIDES. El BID, es el Banco Interamericano de Desarrollo; FOMIN, es el Fondo Multilateral de Inversiones el cual, es un fondo del grupo BID, que es la principal fuente de financiamiento multilateral para el desarrollo en América Latina y el Caribe. Mientras que COFIDES, es la Compañía Española de Financiación del Desarrollo, y la misma es una entidad creada por el gobierno español que opera desde 1.990 con un 40% de capital privado, siendo su principal objetivo la promoción de inversiones productivas en la región de Latino América mediante emprendimientos conjuntos.

A finales del 99, el presidente del BID y del FOMIN, Enrique V. Iglesias y el presidente ejecutivo de COFIDES, Juan José Zaballa Gómez, firmaron un contrato marco y un convenio de cooperación técnica para establecer facilidades de cofinanciamiento y promoción de la inversión en pequeñas empresas de América Latina y el Caribe. A principios del 2.001, CONINDUSTRIA visitó la sede oficial del BID, para rendir cuenta de los recursos que le fueron otorgados con el objetivo de fortalecer la competitividad de las PyMEs venezolanas, a través del servicio de asistencia empresarial y consultorías para empresas entre 5 y 99 trabajadores, en sectores industriales no tradicionales.

Desde hace más de siete años se ha solidificado en el mundo la figura de microempresas o industrias familiares. Esta constante evolución ha propiciado que se consoliden asociaciones y federaciones entre otras figuras, para hacer más efectivo su funcionamiento, a través de la solicitud de créditos, o simplemente a través de la penetración de nuevos mercados.

En cuanto al *funcionamiento*, conceptualmente hablando, tenemos dos palabras que podrían originar confusión dentro del tema, porque aunque se refieren al mismo sector, tienen significados diferentes; estas palabras son PyMI y PyME. La divergencia que existe entre ellas es: que la primera (PyMI) es aquella pequeña y mediana industria que fabrica insumos o bienes terminados, mientras que una PyME puede ser manufacturera y a su vez comercializar lo que una PyMI fabrica; también son visualizadas las PyMEs como aquellas empresas de enlaces de servicios o de asesorías puntuales, ambas figuras requieren de dos socios capitalistas, de lo contrario no serán ubicadas en esta modalidad.

A nivel internacional, existen diferencias en el *funcionamiento* de este tipo de empresas (PyMIS y/o PyMEs); esta diferencia radica en el número de trabajadores que se utiliza para la fabricación o ejecución de una actividad comercial, es decir, que en una microempresa normalmente el número de personas que laboran en ella es de 2 a 10 personas, mientras que en una pequeña y mediana industria o empresa, el número de participantes puede superar los 50 trabajadores. Igualmente, en materia de espacios utilizados también se dan diferencias a nivel internacional, por lo general, una microempresa puede funcionar en un espacio pequeño acondicionado en un hogar cualquiera, o en un anexo de una oficina; mientras que las pequeñas y medianas industrias o empresas, normalmente requieren de un espacio mayor o igual a los cien metros cuadrados. Estos conceptos se deben tener claros, a la hora de decidir por cual modelo se orientará la actividad económica que se desea desarrollar.

Características de las PyMEs: Para hablar de las características resaltantes de las PyMEs, vamos a mencionar, tanto algunas **Características Positivas** que las coloca en una posición ventajosa con respecto a otros tipos de empresas; así como también, unas pocas **Características Especiales**, que pudieran generar problemas en ocasiones puntuales, pero que sin embargo son un “*modus vivendi*” (ó un modo de vida) propio de este tipo de empresas.

Características Positivas:

- 1) La PyME en la economía moderna se ha convertido en la principal fuente de empleo a nivel mundial, incluso por encima de las grandes empresas que por el contrario han reducido el número de sus empleados.

- 2) Uno de los mayores generadores de Producto Interno Bruto (PIB) para un país, es la solidez y tamaño de su parque industrial, que en la mayoría de los casos está constituida por PyME.

- 3) La atención más personalizada a sus clientes y procesos marca un nivel muy inferior de burocracia en comparación con las grandes empresas, que para ejecutar una acción tiene que fluir por gran cantidad de canales y puntos de control para obtener aprobaciones, perdiéndose mucho tiempo en el proceso.

- 4) La sociedad moderna ha sufrido cambios en cuanto a sus gustos y exigencias, lo que requiere capacidad de adaptación. Un ejemplo claro de esto son la gran variedad de calzados deportivos con un modelo para cada tipo de disciplina o el área de revistas que actualmente presenta una variedad enorme de acuerdo a los gustos, como los deportes, finanzas, computación y decoración, por mencionar sólo algunas . Todo esto refleja el surgimiento de varios “nichos” de mercado que pueden ser fácilmente atacados por las PyMEs, por su facilidad de posicionarse de estos pequeños mercados, a diferencia de las grandes empresas que se manejan según las economías de escala y se les hace improductivo tratar de satisfacer estos mercados.

- 5) Las pequeñas y medianas empresas, tienen una alta competitividad dentro del sector servicios, ya que la economía actual ha obligado a las grandes empresas a dedicarse exclusivamente a su verdadero negocio y no a actividades secundarias (como por ejemplo, en una empresa de manufactura de alimentos, Tecnología de Información, Transporte, Call Center); de esta forma se han desarrollado PyMEs dispuestas a llevar a cabo todos estos servicios, bajo una modalidad de trabajo conocida como *outsourcing*, y han surgido otras tantas nuevas.

6) Reducen las relaciones sociales a términos personales más estrechos entre el empleador y el empleado favoreciendo las conexiones laborales ya que, en general, sus orígenes son unidades familiares.

7) Presentan mayor adaptabilidad tecnológica a menor costo de infraestructura.

8) Obtienen economía de escala a través de la economía interempresaria, sin tener que reunir la inversión en una sola firma.

Características Especiales:

1) Su Componente Familiar: Puede ser que un porcentaje muy cercano al cien por ciento de las PYMES sean familiares. La empresa familiar es aquella en la que las decisiones están en manos de una familia, nuclear o extensa. La propiedad también está en manos de la familia. Puede ser que no sea un dueño absoluto, puede haber varios primos, o incluso accionistas que no sean de la familia, sin embargo, la mayoría accionaria está en manos de la familia. Estas empresas, a diferencia de las no-familiares presentan características especiales. Las decisiones se toman por amistad, o compadrazgo. Algunas veces hay pugnas entre los diferentes miembros de la familia.

2) Falta de Formalidad: La mayoría de las PYMES carecen de formalidad. La formalidad en organización y planeación de la empresa, más que el cumplimiento de compromisos. Dentro de las empresas no tienen escritos procedimientos, ni políticas, ni programas. La mayoría de las PYMES fallan por errores de gestión, técnicamente son muy competentes, pero tienen serios problemas en la parte administrativa.

3) Falta de Liquidez: La mayoría de las PyMEs sufren de problemas de liquidez. Probablemente pensemos que en estos momentos todos tenemos problemas de liquidez, pero en la pequeña empresa es su “modus vivendi”.

4) Problemas de Solvencia: Si el problema de liquidez es grave, el de solvencia es peor aún. Falta de liquidez es tener con que pagar, pero no en efectivo, es decir, tener

cuentas por cobrar, inventarios, etc. Falta de solvencia implica no tener con qué pagar. Las PyMEs por su falta de planeación, tienden a hacer planes para “salvar” su empresa. Estos planes, dado que están mal fundamentados, no funcionan la mayoría de las veces.

5) Falta de financiamiento adecuado para el capital-trabajo como consecuencia de la dificultad de acceder al Mercado financiero.

6) Tamaño poco atractivo para los sectores financieros ya que su capacidad de generar excedentes importantes con relación a su capital no consigue atrapar el interés de los grandes conglomerados financieros.

7) Falta del nivel de calificación, en la mano de obra ocupada.

8) Se le dificulta a la mediana empresa hacer frente a las complicadas y cambiantes formalidades administrativas, fiscales y aduaneras, todo lo cual le incide costo de adecuación más alto que las grandes empresas, y les obstaculiza poder generar una rentabilidad mínima que le permita mantenerse en el mercado.

En Venezuela, aun cuando las características son comunes a todas las PyMEs, podemos decir que en cuanto a las características especiales, tenemos una mayoría de empresas que se encuentran en estado de insolvencia, y suprimidos ante la ineficacia de las instituciones encargadas de dar apoyo a este sector, así como también, bajo la inclemencia de los entes financieros privados que se mantienen al margen de la realidad mirando hacia un solo lado, el de ellos. Por lo demás destaca la gran creatividad que ha puesto de manifiesto el sector de la pequeña y mediana industria para subsistir, ante la situación real que se presenta en el país.

A los fines de elaborar un mejor análisis de los factores que inciden en la expansión y crecimiento de la PyME, decidimos dividirlos entre los de origen interno y los de origen externo, sin dejar por supuesto de considerar, la incidencia de uno sobre otro, dada su interrelación.

2.2 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Tipo de Metodología: El presente estudio se presenta bajo la modalidad de Tesis, dentro de la línea de investigación de Empresas. Sub línea de investigación Pequeña y Mediana Empresa (PyME) en Venezuela. En donde se realiza una investigación de tipo documental – descriptiva.

Es documental porque se ha utilizado como técnica, la recolección de datos, informes y documentos realizados por otros investigadores, obtenidos a través de la revisión de libros, revistas internet, etc; para de esa manera conformar o estructurar coherentemente, una serie de contenidos relativos al tema estudiado. La validez de la técnica utilizada la sustenta Carlos Méndez en su libro: *Metodología. Guía para Elaborar Diseños de Investigación en Ciencias Económicas, Contables y Administrativas*, cuando dice: “También pueden utilizarse informes y documentos realizados por otros investigadores” (Méndez Carlos (s.f.))

Es descriptiva porque a través del apoyo de registros de otros trabajos realizados, bajo la fuente de información de encuestas o sondeos de opiniones, permite describir o reunir características del sector objeto de estudio. Según Carlos E. Méndez en su libro: *Metodología. Guía para Elaborar Diseños de Investigación en Ciencias Económicas, Contables y Administrativas*, afirma que: “La investigación en ciencias sociales se ocupa de la descripción de las características que identifican los diferentes elementos y componentes, como su interrelación. En el caso de la Economía, Administración y Ciencias Contables es posible llevar a cabo un conocimiento de mayor profundidad que el explorativo, este lo define el estudio de carácter descriptivo” (Méndez Carlos (s.f.))

La intención de este trabajo es que sirva de preliminar a otros más profundos sobre el sector de la pequeña y mediana empresa, y sobre la importancia del abordaje oportuno de los factores que intervienen en su desarrollo, y por ende en la economía venezolana. Que las referencias obtenidas en el período estudiado puedan extrapolarse en otras épocas, a fin de procurar situaciones favorables al sector estudiado, y para el apoyo de futuras toma de decisiones dentro del mismo.

CAPITULO 3

FACTORES INTERNOS Y EXTERNOS QUE INCIDEN EN LA EXPANSIÓN Y CRECIMIENTO DE LAS PyMEs Y SU IMPACTO EN LA ECONOMÍA

3.1 FACTORES INTERNOS QUE INCIDEN EN LA EXPANSION Y CRECIMIENTO DE LA PyME, Y POR ENDE EN SU PARTICIPACIÓN EN LA ECONOMIA VENEZOLANA

De posible o relativamente fácil dominio son los factores internos de las empresas, que son más permeables a los cambios y que si bien no son determinantes absolutos, muchas veces marcan la diferencia entre una empresa y otra. Entre ellos se pueden mencionar las fuentes de financiamiento, la forma de gerencia (incluyendo lo que es su Planificación y Administración) y el acceso a la tecnología o Know How empresarial.

3.1.1 LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Para mencionar las Fuentes de Financiamiento utilizadas por el sector de la PyME, hay que destacar la importancia del buen manejo de su capital.

La empresa, en su inicio, requiere de una inversión con la cual pueda adquirir una serie de activos que le serán fundamentales para comenzar a funcionar. Además, en el desarrollo de sus actividades tienen que hacer frente a una serie de pagos, a la vez que recibe unos ingresos. La diferencia entre estos (pagos-cobros) a lo largo del tiempo, determina el saldo de tesorería en cada momento. Este saldo debe permanecer próximo a cero, ya que el mismo se convierte en un capital improductivo, que supone un costo para la empresa. Por lo tanto, los excedentes de tesorería deben invertirse de la forma más segura y rentable posible. En caso de que exista déficit en la tesorería, se puede recurrir a algunas de las formas de financiación existentes para evitar incurrir en mora, con todos los costos que ello supone para las empresa. Para una adecuada financiación de la empresa es fundamental una política de cobros y pagos correcta.

La PyME se enfrenta a un acceso limitado al financiamiento, especialmente al crédito de largo plazo y al financiamiento de capital de riesgo, necesarios para la puesta en marcha, la expansión y la actualización de un negocio. Estas restricciones de acceso al financiamiento tienen su origen, en primer lugar a problemas de asimetrías de información presentes en los mercados financieros, de las cuales la principal es la percepción de que el negocio de la PyME es más riesgoso, lo cual implica el cobro de primas de riesgo adicionales. En segundo término, la existencia de regulaciones inadecuadas en dichos mercados imponen obstáculos al financiamiento por parte de las PyMEs. Por esta razón, las PyMEs tienden a estar financiadas principalmente por recursos provenientes de sus beneficios ó de los recursos personales de los dueños.

La segunda fuente de financiamiento de las PyMEs, después del autofinanciamiento, es el sector bancario. No obstante, este intermediario tampoco satisface las necesidades del conglomerado PyME, ya que la evaluación de los créditos bancarios está basada en registros históricos, proyecciones del flujo de caja y el colateral, los cuales se constituyen en una barrera para las PyMEs.

Esto es así porque, estas empresas no cuentan con un historial largo con el sistema financiero y a lo mejor no alcancen el mínimo de beneficios que exige la banca para otorgar créditos. A su vez, las PyMEs no poseen los tradicionales colaterales, como puede ser un inmueble u otro activo tangible. Adicionalmente a lo anterior, los solicitantes de créditos pequeños tienen una desventaja en obtenerlos, porque la evaluación del crédito representa un costo fijo para la banca (el cual se le refleja al cliente, independientemente del monto solicitado en el crédito). Sin embargo, en los últimos años, la banca ha accedido a atacar a este sector como una parte importante de la economía, desarrollando planes de financiamientos y /o formas de créditos, que se adapten a sus necesidades y que a su vez impliquen un menor riesgo para la banca.

La Pequeña y Mediana Empresa (PyME) es considerada como aquel sector de la economía destinada a contribuir con el desarrollo de un país, generando el mayor valor agregado nacional, con la utilización de gran cantidad de mano de obra. Uno de los problemas que se enuncian como limitantes del desarrollo de la PyME, es el financiamiento; es por esto que en el presente trabajo, *se describen las modalidades de*

créditos más importantes utilizadas por este tipo de empresas, con la finalidad de identificar sus principales necesidades de financiamiento.

Dentro de las Modalidades de Crédito a mencionar tenemos: Los Instrumentos de Financiación No Bancarios (o financiamientos propios de las Empresas), y Los Instrumentos de Financiación Bancarios.

INSTRUMENTOS DE FINANCIACIÓN NO BANCARIOS	
<i>Autofinanciación</i>	<p>La autofinanciación es el recurso que más potencia la empresa, puesto que supone la reinversión de los recursos generados. La autofinanciación no tiene un objetivo de financiación concreto, es decir, que constituye un reforzamiento general de los recursos propios, cuyo destino será el que convenga en cada momento, aunque es normal que se utilicen para cubrir nuevas inversiones. Puede considerarse como la parte de los beneficios, o de los recursos generados, que permanece en el seno de la empresa, es decir, los beneficios no distribuidos.</p> <p>Es de gran importancia para las PyMEs, ya que estas suelen encontrar grandes dificultades para acceder a las fuentes de financiación externa debido a las fuertes exigencias que estas imponen en cuanto a solvencia y capacidad de pago.</p> <p>Podemos distinguir dos tipos de autofinanciación: la de Mantenimiento y la de Enriquecimiento:</p> <ul style="list-style-type: none"> -.- De Mantenimiento: son aquellos fondos destinados a garantizar una continuidad en la cantidad de patrimonio neto de la empresa, es decir, mantienen intacto el valor real de la empresa. -.- De Enriquecimiento: es la destinada a aumentar la potencialidad de la empresa. Está constituida por los beneficios no distribuidos y ahorrados, y las provisiones sobre riesgos y gastos a cubrir.
<i>Emisión de Valores Negociables</i>	<p>Acciones: Son participaciones que otorgan el derecho de propiedad sobre una empresa. Representan, por lo tanto, cada una de las partes en que se puede dividir el capital social de la misma.</p> <p>Bonos : Son un instrumento de crédito legal mediante el cual se adquiere el compromiso de pagar una cantidad prefijada en una fecha concreta, cuando se cumplan determinados requisitos. Los Bonos emitidos por las empresas suelen estar respaldados por una hipoteca sobre las propiedades de la empresa.</p> <p>EL término Bonos se suele utilizar para reflejar una emisión de deuda a corto plazo, mientras que para las emisiones de deuda a mediano plazo se emplea el término pagaré, y a largo plazo el de obligación.</p>

INSTRUMENTOS DE FINANCIACIÓN BANCARIOS	
<i>Préstamo y Crédito</i>	<p>Préstamo: Es aquel en el que la entidad financiera entrega al cliente una cantidad de dinero, obligándose este último al cabo de un plazo establecido a restituir dicha cantidad, más los intereses devengados.</p> <p>Crédito : El contrato de crédito en cuenta corriente, es aquel en el que la entidad financiera se obliga a poner a disposición del cliente fondos hasta un límite determinado y por un plazo de tiempo prefijado. El cliente pagará periódicamente los intereses sobre las cantidades dispuestas, movimientos que se reflejarán en una cuenta corriente.</p> <p>La diferencia entre ambas operaciones estriba, en que en el préstamo la entrega del dinero es simultánea a la firma del contrato, en tanto que en el crédito lo que se reconoce por el prestamista es un compromiso de entrega de dinero hasta un límite máximo, mediante la disposición por parte del prestatario en su cuenta corriente.</p>
<i>Descuento</i>	<p>Es el hecho de abonar en dinero el importe de un título de crédito no vencido (Ej.:Letra de Cambio), tras descontar los intereses y gastos legales, por el tiempo que media entre el anticipo y el vencimiento del crédito.</p> <p>Descuento Comercial: Descuento que efectúan las entidades de crédito, de efectos comerciales, letras, pagarés u otros efectos aptos para la función de giro, con el fin de movilizar el precio de las operaciones de compra-venta de bienes y/o servicios.</p> <p>Descuento Financiero: Es un préstamo formalizado mediante aceptación, o emisión por el prestatario, de letras o pagarés creados sin otro antecedente causal.</p>
<i>Pagaré</i>	<p>Los pagarés pueden ser de Empresa o Financieros. Estos se refieren a un documento privado, extendido en forma legal, por el que una persona se obliga a pagar a otra, cierta cantidad de dinero en una fecha determinada en el documento.</p>
<i>Cesión de Crédito</i>	<p>Son créditos con formas contractuales, mediante las cuales el prestamista puede ceder a posteriori, participaciones en los mismos.</p> <p>La cesión puede ser mediante pagarés o contratos de cesión, con cláusulas a medida, según la conveniencia de las partes.</p>
<i>Hipoteca y Prenda</i>	<p>Hipoteca: Es un contrato por el cual un deudor o un tercero, afectan especialmente bienes inmuebles o derechos reales sobre éstos en garantía del cumplimiento de una obligación principal, en forma que, vencida esta y no satisfecha, pueda hacerse efectiva sobre el precio de venta de aquel bien, con preferencia a los derechos de cualquier otro acreedor.</p>

	<p>Prenda : Contrato por el cual un deudor o un tercero, afectan especialmente una cosa mueble al pago de una deuda, con las mismas consecuencias que en la hipoteca en el caso de vencida y no satisfecha.</p>
<p>Factoring y Confirming</p>	<p>Factoring : Es una operación que consiste en la cesión de la “cartera de cobro a clientes” (facturas, recibos, letras,..... sin embolsar) de un Titular, a una entidad de financiación o a una entidad de crédito (sociedad Factor), convirtiendo las ventas a corto plazo en ventas al contado, asumiendo así la sociedad Factor, el riesgo de insolvencia del titular y encargándose de su contabilización y cobro. La sociedad Factor realiza este tipo de operaciones, a cambio de un importe convenido en términos relativos en el contrato, con o sin unos márgenes de variación (un descuento sobre el nominal de los créditos, en función de las características, más una retención sobre el volumen de crédito vivo en algunas modalidades) ó disposición discrecional hasta un límite en función de los créditos cedidos.</p> <p>El factoring es apto sobre todo para aquellas PyMEs cuya situación no les permitiría soportar una línea de crédito.</p>
	<p>Confirming: Es un servicio ofrecido por un Banco a una Empresa (u Organismo) para efectuar a su vencimiento todos o partes de sus pagos a proveedores, (cheques, transferencias u ordenes de pago), en el día y la forma establecida. A la vez permite a sus proveedores financiarse de forma automática a un tipo de interés convenido.</p> <p>El valor añadido que le da este tipo de operaciones a la Empresa a la cual se le presta el servicio (Cliente), es que le evita trabajos administrativos, además de que mejora su imagen ante sus proveedores, les refuerza su postura a la hora de negociar con sus proveedores (posibilidad de descuentos, aplazamientos de pagos, etc), y mejora su gestión de tesorería, entre otros.</p>
<p>Arrendamiento</p>	<p>Es un contrato mercantil bilateral por el cual una de las partes (la sociedad de renting o arrendador), se obliga a ceder a otra (arrendatario), en arrendamiento o alquiler el uso de un bien por un tiempo determinado, pudiendo estos bienes, ser sustituidos o ampliados durante el período contractual.</p> <p>Recibiendo a cambio (el arrendador) el pago de una renta periódica.</p>

Además de las modalidades de créditos ya nombradas, *existen otros instrumentos de financiación para el sector de las PyMEs*. La situación financiera de la Pequeña y Mediana Empresa, aunado con las limitaciones para acceder a las principales fuentes de financiamiento, ha ocasionado que dependan prácticamente del crédito a corto plazo como fuente primaria de financiamiento.

Para solventar esta dificultad de obtener créditos a mediano y largo plazo, aparecen las *Sociedades de Garantías Recíprocas (SGR)*, cuyo objetivo fundamental es prestar apoyo financiero a las PyMEs mediante la concesión de un aval que respalde sus créditos.

Las **SGR** son sociedades financieras destinadas a cubrir a sus socios frente a los riesgos inherentes de su gestión a través de una actividad empresarial. Este tipo de sociedades aporta a las PyMEs el aval necesario para conseguir un crédito sin necesidad de presentar garantías complementarias. También agilizan la concesión de créditos a tipos de interés más bajos que los del mercado. Además estudian la viabilidad del proyecto presentado y mantienen al sector de la PyME, informado sobre todo tipo de ayudas que puedan obtener, y estar al tanto de nuevas oportunidades de negocio. Las SGR se constituyen, en la práctica, en el socio empresario, tanto desde el punto de vista financiero como en otros aspectos.

En Venezuela (según SOGAMPI), en el año 1.990, dadas las condiciones en el mercado productivo y existiendo la imperiosa necesidad de impulsar el desarrollo del sector de la PyME Venezolana, se comienzan a aunar esfuerzos orientados a promover acciones que contribuyan a la instalación, desarrollo y mantenimiento de las PyMEs; es por ello que se impulsa el desarrollo del Sistema Nacional de Garantías Recíprocas en Venezuela a través de la creación y constitución de la primera Sociedad de Garantías Recíprocas del país denominada **SOGAMPI, S.A.** . Sogampi S.A. fue fundada el 31 de Julio de 1.990. En los actuales momentos Sogampi, con más de 13 años de operaciones en el país, es una institución adscrita al Ministerio de Finanzas, de capital mixto y carácter mutualista, conformada por los aportes del Estado Venezolano, la Banca, los Gremios y el mismo sector PyME.

Igualmente, además de Sogampi, en Venezuela contamos con la existencia de **FONPYME, S.A.**, que es el Fondo Nacional de Garantías Recíprocas para la Pequeña y Mediana Empresa; el mismo es una sociedad mercantil constituida con aportes de organismos públicos, para facilitar el acceso de las pequeñas y medianas empresas al crédito del Sistema Financiero. Su objetivo central es respaldar las operaciones que realicen las Sociedades de Garantías Recíprocas, hasta por el 50 % del monto de los avales otorgados. FONPYME S.A., inició sus operaciones formales con la finalidad de desplegar y darle consistencia, al sistema nacional de garantías recíprocas para la pequeña y mediana

empresa, mediante el fomento y promoción de sociedades de garantías recíprocas regionales, sectoriales y multisectoriales, y el posterior reafianzamiento de las garantías otorgadas por estas entidades.

3.1.2 LA GERENCIA DE LAS PyMEs (SU PLANIFICACIÓN Y ADMINISTRACIÓN)

Con respecto a la forma de conducir las empresas, Henry Fayol (considerado como uno de los precursores de la Administración moderna), dice que "administrar es preveer, organizar, mandar, coordinar y controlar". (Fayol Henry (s.f.))

Para alcanzar el éxito en una empresa se deben cuidar muchos factores que tienen que ver con la definición clara de los aspectos estratégicos de la empresa. Si hay un problema de este tipo que es fundamental, el proyecto empresarial queda marcado y destinado al fracaso, por más esfuerzo que se realice en otros aspectos o actividades.

Entre otros aspectos que se deben atender en la gestión gerencial de las PyMEs se pueden mencionar: la necesidad de alinear los esfuerzos de los empleados en torno a una visión compartida del negocio, el financiamiento empresarial con una fuerte base de capital, la capacidad de cambiar (flexibilidad y adaptación) según los cambios en el mercado; asirse de valores como la paciencia, la constancia y ser previsor; el uso de estrategias de segmentación de mercados y diversificación de la cartera de productos, la inversión en investigación y desarrollo, el crecimiento del negocio con una dimensión óptima, y, la combinación de objetivos a largo plazo con metas a corto plazo.

Se trata pues, de aplicar en su apreciación un enfoque sistémico donde se reordenan un conjunto de elementos interdependientes que interactúan entre si en función de lograr un objetivo, y en la presente monografía ha de considerarse como un sistema abierto, donde su entorno es significativamente importante y en consecuencia hay que valorarlo e integrarlo a la empresa oportunamente.

Entre los principales problemas del sistema de las PyMEs, y que generalmente se hace común en Latinoamérica se cuentan: La falta de una visión compartida y coordinada y la existencia de problemas de gestión dentro de este grupo, tanto en el ámbito de los empresarios como entre los mismos programas de apoyo. Cada uno de los asuntos críticos

anteriores agrupa una serie de problemas de información o de conocimiento que afecta los diferentes actores del sistema, como se indica a continuación: *La falta de una visión compartida y coordinada* afecta la articulación del sector de la micro, pequeña y mediana empresa con el resto de la economía. Las PyMEs no han logrado impulsar desde el sector una visión clara de su importancia para la economía nacional. Lo anterior se debe a tres factores: la gran heterogeneidad del sector, en términos de tipos de empresas y de ramas productivas, la pobre comunicación adentro del sector, que se debe a la heterogeneidad del mismo pero también a la *ineficacia de los entes que los reúne* (gremios en general) esto provoca una débil comunicación hacia afuera del sector. En Venezuela se han realizado esfuerzos para impulsar las PyMEs, desde el 2001 se promulgó La Ley de Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria, la cual tiene como objetivo ayudar a impulsar el desarrollo de este importante sector industrial. Sin embargo FEDEINDUSTRIA, a través de su presidente Sr. Pérez Abad, sostiene que “...las políticas públicas, aun cuando están diseñadas de manera acertada, son solo un componente dentro de un complejo sistema de elementos que afectan al conjunto empresarial, y ese es uno de los paradigmas que tienen que romper los empresarios.” (Pérez Abad Miguel (FEDEINDUSTRIA), 2.002)

Por otra parte, Pérez Abad reivindica el rol del empresario como agente de cambio: “...seguimos siendo empresarios que vemos una relación en la cual el Gobierno toma una serie de medidas y los empresarios siguen endosándole casi la exclusividad del fracaso de sus organizaciones. Aunque esto suene duro, dicho por un dirigente empresarial, esa es una realidad que se debe cambiar, dado que, como hemos dicho, el desarrollo de una empresa depende en gran parte de la sincronía de sus elementos en la búsqueda de sus objetivos, un buen timonero es quien lo logra”. FEDEINDUSTRIA manifiesta a través de su presidente que: “la agenda de desarrollo económico y social sostenible no es de corto plazo, pero es fundamental que los empresarios se preocupen por utilizar mecanismos que aún no han explotado, como la asociatividad, la cooperación y los intercambios comercial y tecnológico”. Insiste en que si los empresarios orientan los esfuerzos de lucha gremial hacia lo que hizo o no hizo el Gobierno, nos inhabilita para hacer cosas más importantes y trascendentes, que el Gobierno lo haga mal no es suficiente para que los empresarios no

hagan las cosas. ... “El Gobierno puede diseñar algunas políticas, marcar una pauta, pero, en definitiva, es el empresario el que tiene la capacidad de hacer las cosas”.

El impulso que se le debe dar al sector de las PyMEs debe comenzar por una buena orientación sobre la gestión de conducción empresarial empezando por tomar conciencia sobre lo que es crecer desde el punto de vista empresarial. P. Cisneros en su trabajo de grado *¿Cómo crece una empresa?* concluye: “El proceso de crecimiento y la búsqueda de excelencia comprende un proceso que consiste en aceptar un nuevo reto cada día. Dicho proceso debe ser progresivo y continuo, debe incorporar todas las actividades que se realicen en la empresa a todos los niveles. El proceso de crecimiento es un medio eficaz para desarrollar cambios positivos que van a permitir ahorrar dinero tanto para la empresa como para los clientes, ya que las fallas de calidad cuestan dinero. Asimismo este proceso implica la inversión en nuevas maquinaria y equipos de alta tecnología más eficientes, el mejoramiento de la calidad del servicio a los clientes, el aumento en los niveles de desempeño del recurso humano a través de la capacitación continua, y la inversión en investigación y desarrollo que permita a la empresa estar al día con las nuevas tecnologías”. (Cisneros P. (s.f.))

En cuanto a las ideas que favorecen el crecimiento: Murphy, Schleifer y Vishny (1991), mantienen la hipótesis de que la asignación de talento en favor de ingenieros frente a los abogados es un factor que favorece al crecimiento. Desde una perspectiva similar, Baumol (1990) muestra cómo la evidencia empírica sugiere que el crecimiento es más fuerte en aquellos países o regiones en los que el talento empresarial se dirige hacia actividades productivas y no hacia actividades relacionadas con la búsqueda de rentas.

Actualmente se comparte, entre muchos estudiosos del tema que, la empresa de nuestros días se está viendo afectada por las innovaciones tecnológicas, por cambios en la vida familiar y laboral, por cambios demográficos y en los valores y hábitos sociales, así como por una competencia creciente, fruto de la globalización de las relaciones económicas. Surgen nuevas actividades y desaparecen otras, se reconfiguran las estructuras organizativas hacia nuevas formas de tipo virtual, se demandan nuevos perfiles profesionales, que rápidamente deben ser reciclados para adaptarse al continuo avance tecnológico, se exige aprender a desaprender, cada vez se necesita menos "mano de obra" y más "cerebro de obra". La empresa de hoy, específicamente el sector que ocupa este estudio

(Las PyMEs), se ven forzados a realizar mayores y mejores estrategias de información para poder estar alerta a todos estos cambios y poder gestionar sus empresas pro activamente adelantándose en lo posible a los hechos que afecten su existencia. Así mismo, se habla sobre la carencia de intercambio de información y conocimiento entre los diferentes actores del sistema de la MIPyME, y se recomienda que para iniciar acciones correctoras, se han priorizado dos tipos de flujos de información: flujos directamente relacionados con el crecimiento de las MIPyMEs, es decir flujos que surgen durante el proceso de desarrollo de las empresas, principalmente orientados hacia el intercambio de conocimiento entre empresas; y flujos que permiten crear economías de escala en el sistema, a nivel de empresas o a nivel de organismos de apoyo. Esta información debe ser punto focal de los organismos de apoyo que contribuyen a mantener la existencia del sector, en el sentido que permitan que fluya fácilmente la información y sobre todo que se cree conciencia de su importancia entre el público.

En el mismo orden de ideas, en la etapa de recolección y análisis de la información, la herramienta FODA (el término FODA es una sigla conformada por las primeras letras de las palabras Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas; en inglés SWOT: Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) permite conformar un cuadro de la situación actual de la empresa u organización, ayudando de esta manera a obtener un diagnóstico preciso que conlleve en función de ello, a tomar decisiones acordes con los objetivos y políticas formulados. De estas cuatro variables, tanto fortalezas como debilidades son internas de la organización, por lo que es posible actuar directamente sobre ellas. En cambio las oportunidades y las amenazas son externas, por lo que en general resulta muy difícil poder modificarlas.

3.1.3 ASISTENCIA TECNOLÓGICA (ACCESO A LA TECNOLOGÍA Y AL KNOW – HOW)

La Micro, Pequeña y Mediana Empresa generalmente agobiadas por los problemas productivos sienten que el avance tecnológico es algo lejano, algo deseable pero fuera de su alcance real. Es generalizada la idea de que la tecnología es un activo costoso sólo al alcance de empresas con gran capacidad financiera, sin embargo, la tecnología es un bien

del que pueden allegarse la mayoría de las empresas y su adquisición no siempre requiere de grandes inversiones o de prolongados periodos para su desarrollo. El empresario sabe bien que cualquier mejora por simple que sea le permite abatir costos o aumentar sus ventas de manera rentable y vale la pena ser intentada.

Es bien sabido que el proceso tecnológico es fundamental para elevar la eficiencia y productividad de cualquier empresa, por lo tanto es necesario que a estas empresas se les apoye no tanto con innovaciones tecnológicas (sin descartar esa posibilidad), más bien se trata de adecuar y asimilar la tecnología ya probada, menos costosa, más accesible y relativamente más fácil de adaptar, debe darse auxilio para la identificación de tecnologías disponibles en el país y en el extranjero.

Entre unas de las necesidades a las que se le atribuye especial intervención en el proceso de crecimiento de las Micro, Pequeña y Mediana Empresa, es que existe una carencia de recursos y mecanismos para obtener y procesar información relevante (para que puedan tomar mejores decisiones), tal como información sobre precios, clientes y proveedores, nuevas tecnologías aplicadas a sus unidades productivas, entre otros. José Manuel Villegas en su obra *Desarrollo Gerencial* refiere, “Administrar la información, comprende la definición de la estrategia de manejo de información, tanto en cantidad como en calidad y oportunidad, incluyendo el desarrollo de aquellos sistemas que respalden eficientemente, la gestión de la organización y que luego se definen como sistemas de información de la gerencia”. (Villegas José Manuel (s.f.))

Igualmente es oportuno destacar que en cuanto a los criterios empresariales generalmente la pequeña y mediana industria tiene la tendencia a considerar que todo pasado siempre es bueno, y resulta que este criterio, como base para la formación o capacitación de su personal no siempre es el mejor.

La Identificación del "*know-how*" empresarial y planificación de la formación y desarrollo de Recursos Humanos: “La mayor parte de las empresas suelen organizar la formación en orden a superar carencias; concretamente, a remontar las insuficiencias de productividad que proceden de déficit en la cualificación. A veces se incluyen también ciertos objetivos de cualificación referidos al futuro. Sin embargo, la introducción de este tipo de objetivos suele realizarse de una manera restringida. Lo habitual es observar el pasado reciente de la empresa. Las "necesidades" de cualificación-formación, se entienden

referidas al presente, y éste se estima como una prolongación del pasado. Se trata de completar la aplicación de factores propia de la empresa tal como emerge del pasado reciente. Esta concepción encierra una limitación que afecta de manera muy profunda a la dinámica empresarial y a la competitividad, porque ambas han de surgir esencialmente de los recursos humanos existentes, de su cualificación y de su motivación. En la reflexión sobre el "Management", cada vez se ha dado una importancia mayor al desarrollo del "know-how" de empresa. Para muchos autores, se trata del factor más decisivo para la competitividad empresarial. Al mismo tiempo, la mayor parte de esos autores afirma que el elemento más importante para conseguir un desarrollo rápido y potente del "know-how", es actuar sobre la estructura de cualificaciones de la empresa. Esto exige una concepción de la formación sustancialmente distinta de como se lleva a cabo de manera tradicional. Lo difícil es conseguir un método que permita identificar el "know-how" empresarial; luego la dinámica deseable para su desarrollo; derivar de esa dinámica el "know-how de cualificaciones" conveniente; determinar objetivos de cualificación individualizados y trazar una estrategia adecuada de formación y desarrollo de recursos humanos.” (INTERFOR S.A., 2.001)

Por otra parte y considerando otra opinión acerca de la nueva tendencia a la Globalización de la Economía, el Concejo Superior de Investigaciones CSIC de España refiere con respecto al know how, “las empresas necesitan incrementar el contenido tecnológico de sus productos y servicios, ampliar sus conocimientos o «know-how», internacionalizar estrategias, modernizar la producción y productos, ampliar su red de proveedores de conocimientos”. (CSIC, 2002)

En Venezuela, las instituciones gremiales y de apoyo a las PyMEs han realizado diversas estrategias de enlace para acercar la transferencia tecnológica al país. La creciente importancia de la información y del conocimiento, y los avances tecnológicos han transformado la economía mundial y la han obligado a basarse en el aprendizaje continuo. Sin embargo, las universidades tradicionales no han sido capaces de mantenerse al día para satisfacer las necesidades de las empresas, lo que ha dado origen a la creación de un creciente número de universidades corporativas, basadas en un enfoque de entrenamiento y servicio, en el que la empresa asume la formación de su personal. Las PyMEs, debido a su tamaño, no disponen de los recursos necesarios para desarrollar la solución educativa

adoptada por las grandes empresas. De acuerdo con Rubén Álvarez (2.002), uno de los promotores del proyecto de la Universidad de las Pequeñas y Medianas Empresas, estas tienen las mismas razones que las grandes industrias para involucrarse en el uso intensivo del conocimiento y del aprendizaje continuo. Así, tienen la necesidad de contar con una organización plana, flexible y con una toma de decisiones descentralizada; deben incorporar cada vez más la gestión de información en las actividades; afrontar la reducida vida útil de los conocimientos; y el desarrollo laboral debe convertirse en postura estratégica fundamental. Esta gestión es de gran importancia nacional puesto que ya fue aprobada en Consejo de Ministros la Ley para la Promoción y Desarrollo de las PyMEs, en la que la pequeña y mediana industria es reconocida como fuente de generación de empleos y de inversiones y como un elemento de dinamización de la economía. “Sin embargo en Venezuela para el año 2002 se presentó el más alto nivel de desocupación, registrado desde el I semestre del 99 a dicha fecha, y a decir del gran número de empresas que se encuentran en situación de crisis, indica que el incremento del desempleo en el país es inminente.” (Banco Central de Venezuela, 2.003)

En el mismo sentido, Rubén Álvarez (2.002), indica que entre las causas de la desaceleración se encuentran la escasa planificación, información y administración, la baja calificación de la mano de obra, el desconocimiento del mercado y su evolución, así como una actitud de poca disposición hacia la creación de asociaciones. Hasta los momentos, el estado se ha concentrado en brindar financiamiento a la actividad industrial, pero esta ayuda no es suficiente.

Mención aparte merece el acceso a la tecnología de información como carencia que caracteriza aún al sector PyME. Martín Porta hace referencia a este aspecto en su trabajo Empresas y Tecnologías de la Información en la Pequeña y Micro Empresa; destaca que “Entre las nuevas tecnologías de información y comunicación, la más difundida y utilizada por un número cada vez más creciente de personas es el Internet, siendo un atributo el bajo costo de acceso a información”. (Porta Martín, 2.001). En Venezuela el acceso por parte de los empresarios de las pequeñas y microempresas a esta alternativa es muy limitado, siendo los obstáculos más importantes el no acceder a estas tecnologías por falta de costumbre o por temor a la novedad o costos; sin embargo podemos observar un acercamiento

voluntario de las PyMEs para acceder a Internet, en la mayoría de los casos como veremos lo hacen a través de cabinas públicas al no disponer de acceso directo desde sus empresas.

Continúa Porta: “El incremento pues de las habilidades que buscan el uso masivo de las tecnologías de la información por parte de los micro y pequeños empresarios, debe ir acompañado por el desarrollo de manera paralela de un proceso de sensibilización y capacitación que logre derribar las barreras del desconocimiento de Internet y su miedo al uso.” El esfuerzo por masificar el uso de esta herramienta debe empezar por considerarlo prioritario para la mayor parte de la población, con el objetivo de familiarizarlo con ello en cada iniciativa de negocio que quiera impulsar.

Entre las condiciones internas de las PyMEs que influyen en el acceso a Internet Porta destaca: “No se ve al Internet como herramienta de gestión, la idiosincrasia respecto a la forma de manejo de la empresa (Informal), falta de equipos de computación. Pese a la tendencia hacia la baja, los equipos de computación que permitirían el acceso a Internet, son todavía costosos. Entre estos factores se encuentra el hecho de que si se adquiere una computadora en el mercado informal esta debe ser comprada al contado al no tener muchas PyMEs acceso al crédito, lo cual implica una fuerte inversión que puede ser destinada para otros rubros dentro de la empresa, inadecuado conocimiento en el uso de las herramientas tecnológicas, limitada disponibilidad de tiempo por parte del empresario. Están más preocupados por el día a día , es decir resolver los problemas cotidianos e inmediatos, resistencia cultural de parte del empresario de la PyME, requiere de determinada capacitación y /o especialización, gerencia no muy preparada.” (Porta Martín, 2.001)

Finalmente se puede citar el señalamiento de Víctor Delgado Andía, en su trabajo Las PyMEs en el Perú y las Innovaciones Tecnológicas en el Comercio, quien refiere: “La coyuntura económica actual y los expectativas futuras del comercio mundial significa retos para la gestión de las empresas. Su principal característica son la débil penetración de las fuerzas de ventas de los proveedores; empresas sin acceso al financiamiento para satisfacer sus necesidades de equipos, repuestos y maquinarias; ineficiente búsqueda de menores precios en la gestión de compras; altos y redundantes inventarios; gestión de abastecimiento, etc”. (Delgado Andía Víctor, 1995-2001)

En Venezuela, en Agosto 2001 La Federación de Cámaras de Pequeños y Medianos Industriales, Fedeindustria, y Hewlett-Packard de Venezuela firmaron, en presencia del Ministro de Ciencia y Tecnología, Ing. Carlos Genatios, un convenio por medio del cual se aspira a dotar de manera masiva a las PyMEs con la más avanzada tecnología informática. El convenio, denominado "Apoyo al Mejoramiento Tecnológico de la PyME Venezolana", establece un plan progresivo de incorporación de las pequeñas y medianas empresas a los beneficios de las nuevas tecnologías, así como un programa de financiamiento directo por parte de Hewlett-Packard con condiciones especiales. También contempla la creación y administración del Fondo de Apoyo Tecnológico a la PyME. El Ministro Carlos Genatios destacó, en ese momento, la importancia de iniciativas como éstas, las cuales buscan incorporar a un sector de vital importancia para el país, como son la pequeña y mediana industria, al proceso global de informatización. Miguel Pérez Abad, por su parte, señaló: Para FEDEINDUSTRIA este convenio es muy relevante, ya que “la tecnología de información es en la actualidad vital para las empresas y hemos querido facilitarles a las PyMEs el acceso a estas tecnologías”. La base del convenio está concebida para dotar a las PyMEs de una plataforma tecnológica robusta, aplicaciones y asesoría a través de un mecanismo financiero muy conveniente. El uso de estos recursos tecnológicos, hace a las empresas más eficientes, su valor se traduce en el impacto que la tecnología tiene en el ámbito empresarial y en las posibilidades que ofrece para mejorar los recursos humanos “Una empresa que utiliza adecuadamente la tecnología de información es capaz de manejar mejor su negocio”, Pérez Abad aseguró que “la tecnología, en estos momentos difíciles para el país en materia económica, resulta altamente significativa para potenciar las PyMEs y hacerlas competitivas en este mercado globalizado”. (Pérez Abad Miguel (FEDEINDUSTRIA), 2.002). Todos estos esfuerzos, son importantes en la medida que los empresarios del sector PyMEs hagan uso de ello, y para esto es cada vez más necesario que el empresario deje de pensar que esta es una herramienta exclusiva de las grandes empresas, en la autopista de Internet cada vez más aparecen site dedicados a estos sectores de la economía su efectividad está en la habilidad que tenga el empresario para adecuar soluciones a su empresa.

3.1.4 INCIDENCIA DE LA PyME EN LA ECONOMÍA VENEZOLANA

Luego de haber analizado los factores que intervienen en el crecimiento de la Pequeña y Mediana Empresa será oportuno destacar de qué manera afectan los mismos su *incidencia en la economía venezolana*.

El verdadero progreso requiere de un ambiente adecuado para que el hombre pueda satisfacer sus aspiraciones tanto materiales como espirituales. El proceso de desarrollo se sustenta en cuatro fuerzas básicas: la población; la formación de capital; la tecnología y, los recursos naturales. De la combinación y aprovechamiento que se haga de estas cuatro fuerzas, dependerá el éxito del proceso. El proceso de desarrollo demanda cambios fundamentales, adoptando sistemas de trabajo que garanticen la estabilidad nacional. La estrategia para llevar a cabo un programa de desarrollo, dependerá de la propia problemática, circunstancias y estado de crecimiento que tenga cada país. Las cuatro fuerzas básicas del desarrollo: población, capital, tecnología y recursos naturales constituyen, en su conjunto, el equilibrio para impulsar el crecimiento económico de un país que busca colocarse entre los adelantados. La formación de capital representa un camino dirigido hacia el progreso. En cuanto a la tecnología, fuerza básica del desarrollo, está ligada inseparablemente a los recursos naturales. Ambas caminan en el mismo sentido, ayudándose. Así, se tiene que muchos de los recursos naturales, o bien los transforma la tecnología, o los sustituye, según el caso.

Para ayudar a los países menos desarrollados se fundó el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial que son instituciones internacionales que prestan dinero para proyectos de desarrollo. Junto a muchos efectos positivos, estos préstamos han provocado algunos efectos negativos, por ejemplo, la deuda internacional de muchos países pobres es hoy día tan enorme que deben dedicar gran parte de los rendimientos de su economía a pagar simplemente los intereses de lo que deben.

Considerando otra opinión con respecto a lo que es desarrollo económico, hasta hace unos años, se ha entendido desarrollo como el progreso económico y social de los pueblos. Por eso decimos que un país es desarrollado cuando tiene una alta producción de bienes.

El Producto Interno Bruto es el valor de todos los bienes y servicios finales producidos por un país, en un período determinado. Comprende el valor de los bienes producidos, como viviendas, comercio, servicios, transporte, etc. Cada uno de estos bienes y servicios se valora a su precio de mercado y los valores se suman para obtener el PIB. Se expresa como una tasa de variación con respecto a un período anterior. *Si la tasa de variación es positiva: CRECIMIENTO. *Si la tasa de variación es negativa: RECESION. La tasa de variación es un promedio del comportamiento de los distintos sectores. Entonces, puede crecer el PIB global y al mismo tiempo estar algún sector en recesión. En Venezuela el PIB desde el año 2000 ha tenido una baja considerable por ingreso no petrolero, acentuándose considerablemente para este último año la baja en el PIB general, por las razones de conflicto laboral que se han presentado en el sector de petróleo, y que no se debe dejar de nombrar, puesto que afecta el escenario económico en el país.

Siguiendo el mismo orden de ideas, en cuanto al progreso económico de los países se puede acotar algunas conclusiones, por ejemplo: Oramas en su trabajo sobre EL Hecho Económico destaca, “Las últimas décadas han sido un tiempo de progreso en la economía y la ciencia como no ha habido otro igual en la historia. La humanidad puede estar orgullosa de los logros conseguidos que han servido para que millones de personas vivan en unas condiciones mucho más dignas. Algunos de los índices que miden este progreso son: a) Esperanza de vida.- Son los años que viven de media las personas. Durante muchos años la esperanza de vida se mantuvo alrededor de los 30 años y todavía a comienzos de siglo estaba entre los cuarenta y los cincuenta años en los países más avanzados. En este momento se sitúa alrededor de los setenta y cinco años y sigue creciendo. Incluso en los países más pobres la esperanza de vida ha crecido en 15 o 20 años desde los años 1950 a la actualidad, con incrementos espectaculares en los últimos años en algunos países como China. El descenso de la mortalidad infantil ha sido uno de los factores que más ha influido en el aumento de la esperanza de vida, pero en general, todos los campos de la salud y la higiene han experimentado un gran avance. b) Mortalidad infantil.- En los siglos XVII y XVIII morían más de 200 niños de cada mil que nacían y todavía a principios de siglo, en los países más desarrollados, morían más de cien. En la actualidad son normales en muchos países cifras de menos de 10 muertes por cada mil niños que nacen. c) Proporción de personas que trabajan en la agricultura.- La proporción de trabajadores que se dedica a la

agricultura es un índice sencillo pero muy eficiente del nivel de vida de un país. Cuando la mayoría de la población debe trabajar en el campo, como sucedía hace sólo doscientos años, se podían producir muy pocos bienes que no fueran agrícolas y ganaderos. En la actualidad, en los países industrializados, únicamente alrededor de un 2% de la población se dedica a las tareas agrícolas.

d) Materias primas.- Las materias primas como los minerales, petróleo, carbón, etc. son imprescindibles para el hombre. Es muy antigua la preocupación por su agotamiento. La realidad es que por ahora no se han cumplido las predicciones pesimistas y el suministro de metales y combustibles ha estado asegurado. Prueba de ello es que los precios han disminuido o se han mantenido estables en casi todos los metales y en el petróleo, aunque con oscilaciones a veces muy fuertes como la del petróleo en la década de 1970, cuando los países exportadores se pusieron de acuerdo en encarecerlo.

e) Alimentos.- A pesar del aumento de población la alimentación ha sido cada vez mejor y más barata a lo largo de las últimas décadas. Una buena prueba de la mejoría en la alimentación es el aumento de la estatura media en todos los países industrializados, teniendo en cuenta que la estatura depende de una nutrición rica en proteínas y equilibrada.

f) Nivel de vida.- Es muy difícil medir su valor. En realidad es una combinación de muchos factores, entre los cuales los que tienen que ver con la salud, la esperanza de vida, la higiene y la alimentación, se consideran de especial interés. Con estos criterios es claro que el nivel de vida ha mejorado en todo el mundo. En los países ricos a más ritmo que en los pobres, en casi todo, exceptuando la esperanza de vida; pero en los pobres también mejora.

Los conceptos economía, desarrollo y medio ambiente, han sufrido un proceso de fusión en las últimas décadas que ha dado lugar al de Desarrollo Sostenible, cuya verdadera dimensión e impacto, tanto para el Tercer Mundo como para el mundo desarrollado, puede obtenerse cabalmente a partir de la evolución de la concepción del hecho económico del cual se deriva. Paralelamente, en este período comienza a hacerse presente, en el Pensamiento Económico cada vez con más fuerza, la tendencia de incorporar elementos de corte social como son: el problema de la distribución de la riqueza y el empleo, y más recientemente la preocupación manifiesta por el deterioro del entorno y el empleo irracional de los recursos naturales no renovables.

La evolución del concepto de hecho económico, condujo progresivamente al concepto de Desarrollo Sostenible, que combina armónicamente las necesidades del

crecimiento económico con la preservación del medio ambiente y expresa la imposibilidad de lograr un verdadero desarrollo si no se realiza una distribución más equitativa, que reduzca progresivamente los índices de pobreza en el Tercer Mundo. Por tanto, el concepto de Desarrollo Sostenible obtenido en el proceso evolutivo de la Teoría del Desarrollo, es igualmente aplicable a países desarrollados o del Tercer Mundo.

El concepto inicial de desarrollo comienza a evolucionar, y poco a poco va desplazando su centro de análisis hacia el hombre como aspecto básico en toda política y estrategia para el desarrollo, cuando algunos países que logran índices importantes de crecimiento económico no reflejan una mejora significativa en sus indicadores sociales”. (Mesa Oramas Jesús, (s.f.))

En Venezuela la participación de la pequeña y mediana industria en el crecimiento de la economía en este momento esta en un nivel por debajo del 14,17%, que es la última medición que presenta CONINDUSTRIA (2002). Esto obedece a que la tasa de crecimiento del sector a presentado un desplome significativo en todas las ramas, menos en comunicaciones, electricidad y agua que son servicios básicos, esto debido al entorno no favorable del que ya se ha hecho mención y que son factores decisivos para que las PyMEs tengan actividad productiva. De allí que tengan o no participación activa en la economía.

La importancia de las PyMEs en la economía se basa en que cumple un papel esencial en el correcto funcionamiento del *mercado laboral*, mediante la descentralización de la mano de obra; tienen efectos socioeconómicos importantes ya que permiten la concentración de la renta y la capacidad productiva desde un número reducido de empresas hacia uno mayor; reducen las relaciones sociales a términos personales más estrechos entre el empleador y el empleado favoreciendo las conexiones laborales ya que, en general, sus orígenes son unidades familiares; presentan mayor adaptabilidad tecnológica y menor costo de infraestructura; obtienen economía de escala a través de la cooperación interempresaria, sin tener que reunir la inversión en una sola firma. La importancia de las PyMEs como unidades de producción de bienes y servicios, en el mundo justifica la necesidad de dedicar un espacio a su conocimiento. En: “El análisis de la etapa de recuperación de la economía alemana conocida como "milagro alemán", se observa una asistencia planeada en las empresas de menor dimensión, con el objeto de consolidar su accionar, mediante la acción del propio Estado, facilitando medidas de apoyo en el campo financiero y en los incentivos

fiscales. Esta asistencia se realizó a partir del convencimiento previo de que su gestión era relativamente ineficiente (tanto tecnológica como organizacionalmente) pero con la firme convicción de que resultaban indispensables para equilibrar la economía alemana.” (Porta Martín, 2.001)

3.2 FACTORES EXTERNOS TAMBIEN INFLUYENTES EN EL PROCESO DE EXPANSION Y CRECIMIENTO DE LAS PyMES, A TRAVES DE LA PROMOCION DEL SECTOR POR PARTE DEL ESTADO VENEZOLANO

Los factores externos que determinan el desarrollo del sector de las PyME, y que relativamente son difíciles de controlar por este sector, provienen en gran medida de las políticas económicas de un país y su implementación. Estas están vinculadas con la consideración que tenga el estado con el sistema de la pequeña y mediana industria como factor clave del impulso de la economía. En Venezuela, la pequeña y mediana industria tiene una gran importancia por el volumen de empleo que generan y por su aporte productivo. La magnitud de la inversión que requieren, el tipo de técnicas que utilizan, la fuerza que tienen para la desconcentración de actividades en el territorio; todo esto aunado a que son las empresas que más reinvierten localmente, es lo que estimula al mercado interno; además crean circuitos económicos que se cierran en su misma región y generan abundante empleo. Lo anterior indica que es una forma empresarial a la que el Estado debe estimular de manera especial y aplicar políticas y medidas para impulsar la pequeña y mediana industria, tanto crediticias como de incentivos diversos. Es de esperar que el apoyo estatal sea temporal, dado que esas unidades productivas han demostrado capacidad para su progreso y autofinanciamiento.

Algunos de los factores contenidos en el marco del proyecto de ley son posibles pero de difícil cambio o modificación, ya que son externos a las empresas y en muchos casos escapan de las manos del pequeño o mediano empresario; dichos factores están vinculados con *el acceso a la información y la creación y seguimiento de políticas económicas del estado.*

3.2.1 ACCESO A LA INFORMACIÓN

A manera de análisis y dentro del mismo marco de ideas se revisan algunos aspectos contenidos en el Plan de Desarrollo Económico y Social de Venezuela 2001-2007, que tienen que ver con los factores señalados.

Con respecto *al acceso a la información* del sector de la Pequeña y Mediana Industria, el estado se plantea la creación de un Sistema de Información de Industria y Comercio *SIC* y un Sistema de Información Industrial que pudiese afiliarse al *CAI* (Centro de automatización Industrial), ambos funcionan como sitios de promoción, consulta y asesoría; en el mismo sentido buscan crear un sistema de difusión de información de la capacidad de producción del sector PyME para identificar oportunidades con la gran industria y la exportación, masificar la instalación de infocentros que convierten en un hecho rutinario la utilización de informática y telemática avanzada (es otra de las propuestas del plan para apoyar el desarrollo de las PyMEs); programas de promoción y desarrollo de la capacidad de innovación, gestión y organización, intercambio de técnicos, gerentes y tecnólogos, formación de eco-consultores, etc. Todo esto en razón de que la información es una de las principales ventajas competitivas de las empresas, ya que en el actual entorno de negocios, los empleados, los proveedores y los mismos clientes, requieren acceso a la información de manera permanente, segura y confiable, sin importar el lugar donde se encuentren (en otras ciudades, en sucursales de la misma empresa, de viaje o incluso en su hogar).

Fundes-Venezuela en su propósito de ayudar a dinamizar el sector de las pequeñas y medianas empresas (pilares de nuestra economía), realizó un estudio sobre el entorno de las PyMEs en Venezuela buscando identificar los problemas y obstáculos que afectan su desempeño, con el fin de solventarlos y lograr que las mismas se hagan más productivas, efectivas y más competitivas; para que sus dueños ganen bien, y que tanto ellos como sus empresas generen más empleos, inviertan más y paguen más impuesto. Dirigiéndonos hacia una sociedad mejor, más justa, más próspera y menos petrolera buscando alcanzar el bien de todos. Entre los principales problemas que se encontraron en el estudio realizado, está la falta de acceso a la información. En Venezuela, basta con meterse a Internet para identificar cualquier cantidad de Site especializados por áreas, que ofrecen una serie de

soluciones a la Pequeña y Mediana Empresa. El Estado a través de empresas y organismos de apoyo a la PyME, ofrece de manera gratuita por Internet acceso a información de interés, sin embargo, esta factor (de falta de información) sigue apareciendo como una carencia del sector PyME, esto puede obedecer a lo que dice el presidente de FUNDES VENEZUELA: “todas las carencias tienen un costo, y cada costo tiene un impacto en la competitividad de cada empresa. Un costo relativamente más alto para las PyMEs que para las grandes empresas, cuestión de contabilidad de costo, y de competitividad.” (Fundes Venezuela, 1.999). Además de esto, habría que estudiar la posibilidad del interés que pone el empresario para acceder a esta herramienta, ya que existen cualquier cantidad de Infocentros que prestan este servicio gratis, pero la falta de capacitación en el uso de estas herramientas y la actitud del empresario, marcan en algunos casos la diferencia; en todo caso es cuestión de profundizar en este estudio, en función de buscar más y mejores alternativas de acercamiento del sector PyME a la información. En fin se debe ir hacia la búsqueda de crear una cultura de información.

3.2.2 CREACIÓN Y SEGUIMIENTO DE POLÍTICAS ECONÓMICAS DEL ESTADO

En cuanto a la *creación y seguimiento de políticas económicas del estado*, el estado a través del Plan de Desarrollo Económico y Social de Venezuela 2001-2007, refiere: “La economía venezolana orientada a reducir la dependencia de las exportaciones básicas, depende de la captación de inversión privada y tecnología. Por consiguiente, la normativa legal debe estar orientada a proteger y promocionar las inversiones (especialmente las destinadas al desarrollo del aparato productivo), establecer la obligatoriedad del registro de los capitales que ingresan al país, dar garantías de igual trato tanto al inversionista nacional como al extranjero, garantizar la libre convertibilidad de la moneda, así como un trato justo en las controversias que pudiesen surgir sobre las inversiones, respetar los acuerdos que en esta materia haya suscrito Venezuela de manera bilateral o multilateral y determinar los incentivos pertinentes para el desarrollo de la inversión productiva. En este sentido, las medidas son: armonizar las normas que rigen el Impuesto Sobre la Renta, con las disposiciones del Código Orgánico Tributario y los

Convenios de Doble Tributación. Dictar normas que regulen la contratación de la administración pública, con la finalidad de incrementar la seguridad jurídica del inversionista, que permita una mayor transparencia y rapidez en los procesos de contratación pública. Modificación de la ley de licitaciones, a fin de mejorar la transparencia en las adquisiciones del sector público, impedir las prácticas discriminatorias contra los sectores productivos nacionales, equiparar las condiciones de competencia de las ofertas nacionales frente a las extranjeras, establecer sanciones efectivas y otras medidas contra las prácticas fraudulentas y de corrupción en las licitaciones.”

Asimismo, se propone **Desarrollar la Economía Productiva**: “La política económica estimulará el desarrollo de procesos de producción, la creación de un tejido de relaciones intersectoriales que integre la economía interna y genere crecientes niveles de valor agregado, del más alto nivel tecnológico y de la mayor competitividad internacional. El imperativo de la justicia social exigirá que la diversificación de la producción esté acompañada de un conjunto de medidas que permitan el desarrollo de una poderosa economía social. Entre esas medidas están, la formación de microempresas, nuevas formas de cooperativas, empresas campesinas; todas ellas acompañadas por medidas complementarias en materia financiera, asistencia técnica, capacitación, comercialización y reformas de los mecanismos de regulación. El nuevo modelo que surgirá de la expansión de los sectores productivos y de servicios, estará vinculado con el marco general de la gestión pública, dirigida a crear condiciones macroeconómicas propicias para fortalecer las fuentes de ahorro y promover la inversión pública y privada en los sectores estratégicos” . Es aquí, donde precisamente a razón de las cifras sobre los indicadores macroeconómicos que arroja el Banco Central de Venezuela (Anexo H), se muestra un panorama nada esperanzador, en virtud de que las condiciones macroeconómicas del país no han generado desde el año 1.998 y tampoco en los últimos años un escenario propicio para el desarrollo empresarial y específicamente el más afectado es el sector de la pequeña y mediana empresa, PyME.

Se propone también **Alcanzar Un Crecimiento Económico Sostenido**. “El crecimiento económico sostenido exige mejorar la productividad del capital existente y añadir nuevas actividades de producción industrial y agrícola, capaces de generar una firme corriente de **exportación a los mercados internacionales** de bienes y servicios, al tiempo que cubra las demandas esenciales en el **mercado interno**. Esta expansión económica

deberá diversificarse suficientemente para lograr construir un tejido industrial que le conceda al sistema económico nacional la menor vulnerabilidad posible”. Las cifras referidas a los indicadores de *exportación* que presenta el Banco Central de Venezuela (Anexo I), denota una baja en los niveles de exportación. Según Adolfo Salgueiro abogado internacionalista y estudioso de la Economía, “Venezuela en 1.999 estuvo en la cresta de la ola en cuanto a exportaciones con los países andinos, específicamente con Colombia en un nivel de cuatro millardos y con un superavit; hoy no llega a dos millardos debido (según el analista), a los controles cambiarios y al incumplimiento de acuerdos y controles internacionales”. La merma de exportaciones e importaciones ha sido un duro golpe para la industria venezolana y específicamente para las PyMEs que ya comenzaban a incursionar en estos escenarios; las que exportan no tienen capacidad de recuperar la inversión rápidamente, por lo que se les hace imposible mantener la actividad, y las que dependen de la importación de partes o materia prima para procesar sus productos, se encuentran muchas veces con una paralización en su producción debido a la dificultad de ingresar este insumo; es oportuno destacar que en este momento la Pequeña y Mediana Industria ha puesto de manifiesto su capacidad de adaptación a los embates y nuevas circunstancias que se le presentan, que es una de sus principales características.

La industrialización es portadora de la incorporación y difusión de las nuevas tecnologías, además tiene capacidad para enlazar a la producción primaria (agricultura y minería) con el área de los servicios (comercio), de manera de integrar cadenas productivas eficientes y competitivas. El entrelazar las PyMEs con las grandes empresas les asegura no solo su posicionamiento en el *mercado interno*, sino también significa hacer mejor uso de los recursos de producción, ejemplo de ello, como lo hemos destacado anteriormente es la Comunidad Económica Europea (CEE), quien ha hecho uso de su capacidad productiva y de lo específico de su parque industrial, para reducir esfuerzos y costos de producción, aumentando así su productividad.

Desarrollar la Economía Social, es otro de los enunciados del proyecto. “La economía social es una vía alternativa y complementaria a lo que tradicionalmente se conoce como economía privada y economía pública. Dicho de otra manera, el concepto sirve para designar al sector de producción de bienes y servicios que compagina intereses económicos y sociales comunes, apoyándose en el dinamismo de las comunidades locales y

en una participación importante de los ciudadanos y de los trabajadores de las llamadas empresas alternativas, como son las empresas asociativas y las microempresas autogestionables”. Se plantean dos programas básicos: Uno dirigido a la democratización del capital y la legitimación del mercado, a través del desarrollo de actividades productivas autogestionarias donde converjan formas de propiedad distintas tales como: microempresas, empresas comunitarias, nuevas cooperativas, pequeños y medianas empresas campesinas, etc; y el otro programa enfocado en lograr un Crecimiento Económico, donde destaca la diversificación de la producción y el fortalecimiento de la capacidad de competir en los mercados regionales e internacionales, el apoyo a la actividad exportadora, el garantizar fuentes de financiamiento (de corto, mediano y largo plazo) a la actividad exportadora, simplificar los procedimientos administrativos y burocráticos que dificultan la exportación, régimen fiscal favorable a las exportaciones, fortalecer las cadenas productivas, etc. Esto pone de manifiesto que las empresas, y en el caso que nos ocupa las PyME, han sido consideradas como un elemento clave de desarrollo económico en nuestro país, pero su realidad actual ante el basamento teórico anterior, deja al descubierto que ninguna modalidad empresarial y mucho menos la originada entre los medianos, pequeños y microempresarios funcionaría aislada o por sí sola, sino que depende de un extraordinario andamiaje como el planteado, para fundarse el agregado empresarial propio y posiblemente dar paso a redes industriales que sin ser por sí solas grandes, constituyen una gran red industrial que puede soportar la economía de un país.

3.3 LA GENERACIÓN DE EMPLEO, COMO INDICADOR DETERMINANTE DE LA INFLUENCIA DE LA PyME, EN LA ECONOMÍA VENEZOLANA

En Venezuela, según la estrategia del estado, se asegura que las PyMEs se consideran como parte muy importante y estratégica de impulso al desarrollo económico, sin querer revisar los indicadores de productividad económica en el país, que no es el objetivo de este trabajo, podemos citar a manera de ejemplo parte de las conclusiones de un estudio sobre desempeño empresarial en América Latina donde toman como muestra países como Argentina, Brasil, Colombia, México y Venezuela, donde se concluye que estos

países van camino seguro a una economía global de mercado. La excepción ha sido Venezuela que ha tenido un decaimiento en la productividad relativa en todos los sectores, causada por intervencionismo del Estado. En general, un aumento significativo de la productividad es el gran reto de los próximos años no solo para las empresas sino para el gobierno que debe garantizar las condiciones del entorno (libertades económicas) que favorezcan altos índices de productividad laboral.

Las PyMEs como activadoras del mercado laboral y *generadora de empleos* productivos, ha producido buenos resultados en países donde se ha utilizado como estrategia de reactivación del aparato productivo, porque demanda mano de obra de mayor calificación y genera empleos de calidad que satisfacen las aspiraciones de muchos trabajadores. Es de hacer notar, que en una Economía de Desarrollo, es muy importante *generar empleo*; pero este empleo debe ser productivo, es decir, no dar empleo que no genere producción, porque entonces esto sería incurrir en un gasto innecesario (lo cual no tendría sentido), por lo que la generación de empleo debe darse cumpliendo con los requisitos de eficiencia .

Para cumplir con estos requisitos de eficiencia, hay que establecerse ¿Cómo Producir?, la respuesta a esto sería: con Tecnología y/o con Capital de Trabajo. Ambas formas son importantes, y ninguna es excluyente de la otra. La Tecnología es indispensable para toda empresa, además que abarata los costos de producción; pero no menos importante es el Capital de Trabajo, que además de hacer una combinación perfecta con la Tecnología (para alcanzar las metas de producción), él por si sólo es el que conlleva a la Generación de Empleo.

Esta Generación de Empleo Productivo, es la base para poder lograr una “Economía de Mercado”, debido a que los niveles de producción dependen directamente de los niveles de consumo, y sin generación de empleo no puede haber suficiente poder adquisitivo en el público, como para generar adecuados niveles de consumo, que justifiquen altos niveles de producción.

La ventaja de las pequeñas y medianas empresas con respecto a la gran empresa es su mayor potencialidad de generación de empleo, con ingresos aceptables por la sociedad. Sin embargo se debe mencionar que en EEUU fue llevado a cabo un análisis en materia de

generación de empleo, el cual concluyó que las empresas pequeñas pueden ser una fuente importante de creación de *empleo*, sí se les brinda un contexto apropiado.

El caso Venezolano, se presenta según CONINDUSTRIA, como un cerco a la *generación de empleo*, ya que el sector que representa este organismo, se encontraba para el 2002, en la más baja participación en la economía venezolana, sin embargo el estado esta obligado a hacer seguimiento de las políticas orientadas a la reactivación del sector. Ahora bien, no sólo se debe de apoyar con financiamiento y asistencia tecnológica sino también se debe contribuir y coadyuvar a la modernización, apoyando a la empresa en forma integral a través de capacitación, esquemas de garantías, servicios profesionales, desarrollando esquemas de asociación y organización empresarial. Todo esto con la finalidad de hacer más eficiente su operación y alcanzar niveles óptimos de competitividad.

Finalmente para entender un poco más la importancia del escenario de desarrollo empresarial de este sector, se cita un párrafo del trabajo que presenta el SELA en su artículo: El Sector Informal, Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas y la Creación de Empleo en los Países del Caribe: “En un mundo en el que el precio de la globalización, de la competitividad y los negocios competitivos, impulsan el desarrollo económico de las naciones y regiones, es fundamental la creación de nuevas empresas y el desarrollo de empresas sustentables, si los países de la región del Caribe desean tener un futuro significativo en el sistema global, que esta surgiendo en la actualidad. La adopción de una estrategia global e integrada en materia de desarrollo de las PyMEs en el contexto de un mayor interés por el desarrollo, constituye un elemento de gran significación y debería ser abordado de forma urgente. La presencia de una serie de factores, entre los cuales se destacan el número de empleos que pueden ser generados gracias a la creación de las microempresas, las pequeñas y medianas empresas, la necesidad de canalizar la actividad empresarial informal con el fin de obtener una producción considerable, aunado a la capacidad de lograr un crecimiento y expansión significativos de manera que se obtengan múltiples beneficios, implica que se debe prestar una mayor atención al establecimiento de una estrategia integrada para el desarrollo de las empresas y la generación de empleos en la región. En los actuales momentos se requiere concentrar más la atención en los sectores productivos de la economía del Caribe, así como en los actores involucrados y en las formas en las que los actores están conectados entre sí de manera que los recursos puedan

aprovecharse para lograr una mayor integración, un aumento significativo en la producción y un mayor número de empleos productivos”. (SELA, 1.998)

Esta posición refleja la consolidación de la idea PyME como una buena alternativa en Latinoamérica y el Caribe, Venezuela esta hoy en cuarto lugar entre países como Brasil, Argentina y Chile; ya que no solamente es considerarlo sino conocer y entender cuál es el camino. Ya hemos dicho que las PyMEs pueden adaptarse más rápidamente a las circunstancias cambiantes y son importantes para la difusión de la innovación. “Pero su contribución potencial al crecimiento económico y a la creación de empleo depende de que prevalezca un ambiente de oportunidades de negocios y una cultura de iniciativa empresarial, así como de la posibilidad de acceso a factores de producción y recursos claves, además de un apropiado marco regulatorio y una infraestructura de apoyo técnico y gerencial. Por ello, el Estado tiene la responsabilidad de crear un ambiente de negocios para este sector productivo que le permita obtener ventajas de las oportunidades ofrecidas por la innovación y los avances tecnológicos.” (Ars Bussines, (s.f.))

Es interesante evaluar la capacidad de empleo que tiene la PyME en el mundo. “Esta comparación se puede hacer si se mide el número de asalariados de un país y el porcentaje de estos que es empleado por las PyMEs:

País	Asalariados (MM habs.)	% de Población Asalariada (MM habs.)	% de Asalariados Empleados por PyMEs.
Bélgica	3,6	35 %	72,5 %
Alemania	29,9	37 %	57,0 %
España	10,5	27 %	79,2 %
Francia	15,1	26 %	65,8 %
Italia	14,0	24 %	79,9 %
Holanda	5,1	33 %	60,7 %
Portugal	2,9	27 %	79,2 %
Suecia	2,1	23 %	60,9 %
Reino Unido	19,7	38 %	59,8 %
Comunidad Europea (15)	110,5	30 %	65,9 %
Venezuela	1,1	5 %	72,0 %

Fuente: Europa, Enterprises in Europe 4th. edition, 1.996, Eurostat. Venezuela, Encuesta OCEI, 1.993.

Como se puede observar en el cuadro anterior con cifras de 1.993, los porcentajes de empleos generados por la PyME venezolana y los de los países europeos son muy similares, pero por supuesto la diferencia está en la población de empleados activos.

Mientras el 30 % de la población europea son empleados asalariados, con su gran mayoría en puestos de Pequeñas y Medianas Empresas, en Venezuela apenas llega al 5 %. Esto se debe a la distribución de edades que hay en el país, donde más de la mitad de la población no es económicamente activa por su juventud y que no hay suficiente cantidad de PyME que le den trabajo a los que podrían ser asalariados, con lo cual una enorme proporción de la población venezolana se mantiene en la economía informal. Lo interesante de esta comparación es que se ratifica lo que se ha comentado sobre las ventajas de las PyMEs, en cuanto a su importancia como fuentes generadoras de empleos.

Es interesante comparar lo que representa la llamada “economía informal”. En Venezuela se estima en un 45 %. Sin embargo, la diferencia con el exterior es abrumadora; España es un ejemplo de un nivel de economía informal muy alto, provocado por su complicada legislación laboral generando un desempleo que bordea el 20 %, pero aún en ese caso, el indicador no llega a la mitad del caso venezolano”. (Palacios Enrique, U.C.A.B., B.B.V.A.Provincial, Espiñeira Sheldon y Asoc., 1.999)

CONCLUSIONES

La Pequeña y Mediana Empresa como parte del sector industrial ha tenido participación en la economía como catalizador del crecimiento económico a nivel mundial, desde el llamado milagro Alemán, al igual que Japón, Brasil, Italia y últimamente toda la Comunidad Económica Europea, han dado muestra de ello al darle significativa atención a las PyMEs en la recuperación económica; señales que por demás merecen ser observadas concienzudamente, ya que si bien es cierto que cada país y cada economía tienen sus propias características también es cierto que algunas experiencias favorables pueden ser compartidas y adecuadas al entorno venezolano.

Lo señalado con respecto a la capacidad que tienen las PyMEs de motorizar la economía, no se da por sí sola, existe una serie de factores propios a ella, internos y externos que en conjunto crean un entorno favorable o no a las mismas, estos factores deben ser vigilados periódicamente, porque continuamente están cambiando y su intervención e impacto en la empresa, independientemente del tamaño de esta, es inminente, la diferencia de la gran empresa con respecto a las PyMEs es su capacidad para enfrentarlo. Los factores estudiados en este trabajo, han dejado claro que no actúan aisladamente, sino que en muchos casos tienen incidencia unos sobre otros y que el estado y los empresarios tienen que trabajar en conjunto, remando en un mismo sentido, para que salga a flote toda la capacidad del sector como generador de riqueza y empleo que es lo que materializa el crecimiento económico y da paso al bienestar de los pueblos en una economía social sustentable.

La función de los Gremios, como representantes del sector PyMEs, al igual que las instituciones, responsables de implementar y dar seguimiento a las políticas contenidas en la LEY de PROMOCIÓN Y DESARROLLO DE LA PEQUEÑA y MEDIANA INDUSTRIA, no ha sido lo suficientemente enérgica en su gestión ya que el sector de las PyMEs en Venezuela se encuentra muy deprimido y con poca participación en la economía del país. En situaciones como la que hoy vive Venezuela, no solo hay que lamentarse de cómo están actuando los elementos que intervienen en el desarrollo de tan importante sector, sino también habrá que asirse a equipos de hombres y mujeres especialistas en el área y con visión renovada para buscar y proponer estrategias de acción de corto, mediano

y largo plazo, para aliviar y fortalecer al mínimo costo el sector, y superar ó por lo menos sobrevivir a los avatares del entorno nacional mientras se vuelve favorable, y abrirse camino al entorno internacional. Para el momento, en la Venezuela que esta del otro lado de la que comúnmente vemos, existen “pequeños grandes” empresarios que lejos de lamentarse están en la búsqueda de sustituir sus carencias poniendo a toda marcha el talento. De no asumir actitudes positivas, se corre el riesgo de acabar con la posibilidad de recuperar, y también de seguir promoviendo a uno de los principales sectores de cualquier economía a nivel mundial, como lo es el sector de la Pequeña y Mediana Empresa; ya que el potencial que tiene la PyME como generadora de riqueza y empleo, surge sólo cuando se presentan condiciones propicias a esta.

RECOMENDACIONES

La investigación realizada, permite respetuosamente, hacer las siguientes recomendaciones:

-El sector de la Pequeña y Mediana Empresa debe enfocarse como factor de impulso de crecimiento económico en Venezuela.

-Debe ser considerado, no solo el ramo de manufactura como es la tendencia actual, sino también el de comercio y servicios.

-Incentivar la investigación hacia la búsqueda de nuevos nichos de producción; ya en situaciones como la de Venezuela actualmente, se encuentra espacio para la creatividad y esto da paso ó genera nuevas oportunidades.

-Se debe desarrollar programas de capacitación en producción y manufactura, necesarios para el sector.

-Ya existen algunas iniciativas de formación empresarial en Venezuela, sin embargo se debe promocionar la participación en programas de este tipo, ya que si bien es cierto que la parte financiera puede hundir una empresa, la mala gestión también.

-Disminuir las trabas de orden administrativo para acceder al financiamiento y darle al sector PyME mayor alcance a ellos.

-Establecer convenios con el sector privado en función de acordar algunas opciones de impulso a las PyMEs con ayuda del resto del sector empresarial, a través de la asociatividad, el aseguramiento de subcontrataciones, etc.

-Estimular la creación de bolsas de mercado por sector, de manera de hacer de pequeños grupos, un gran grupo a fin de acceder a mercados más fuertes.

-Debe imponerse o crearse una cultura empresarial dentro del sector de las PyMEs, para que los empresarios no eludan las obligaciones que esto implica, y no se cercene así la real contribución de los mismos.

-Se debe redefinir la clasificación de las empresas del sector PyMEs, de manera que las condiciones y garantías sean mejor distribuidas.

-Estudiar la posibilidad y consecuencias de colocar un situado nacional fijo de inversión a la PyMEs, esto haría fortalecer al sector, en el sentido de que se verían obligados a realizar mayores esfuerzos en conjunto, a fin de mejorar su participación en la economía.

-Hacer seguimiento del comportamiento de los factores estudiados, a fin de evaluar las posibilidades de desarrollo del sector, en nuestro país.

REFERENCIA BIBLIOGRAFICA

Alvaréz Rubén (2.002). Proyecto de la Universidad de las Pequeñas y Medianas Empresas.

Ars Bussines (s.f.). Retos para el Desarrollo de las PyMEs. Disponible:
www.coninpyme.org

Banco Central de Venezuela (2.003). (Página Web en Línea). Disponible:
www.bcv.org.ve/c1/publicaciones.asp

Cisneros P. (s.f.). ¿Cómo crece una empresa?. Disponible:
<http://www.Monografías.com/trabajos13/creciemp/creciemp.shtm3CRECIM>

Concejo Superior de Investigaciones (CSIC) de España (2002). El Know How Empresarial.
Disponible: <http://www.dicat.csic.es/rdcsic02esp.htpp>.

CONINDUSTRIA (2.001). Análisis Comparativo de las Leyes para el Fomento de las PyMEs en Argentina, Brasil, Colombia, México y Venezuela. (Página Web en Línea). Disponible: <http://conindustria.org/lugar.htm>

CORPOINDUSTRIA (s.f.). La Empresa. Disponible: CEDINCO órgano informativo de CORPOINDUSTRIA.

Delgado Andía Víctor (1995-2001). Las PyMEs en el Perú y las Innovaciones Tecnológicas en el Comercio. Disponible: Revista Ingeniero de Lima .Perú.

Fayol Henry (s.f.).
Disponible: <http://www.monografias.com/trabajos13/final/final.shtml#defin>

Fundes Venezuela (1.999). (Página Web en Línea). Disponible:
<http://venezuela.fundes.org/>

INTERFOR S.A. (2.001). Formación y Desarrollo de Recursos Humanos. Disponible:
<http://www.dirfo.es/intefor/formacion.html>

Ley de Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (PyMI) (2.001).
Definición de Pequeña y Mediana Industria en Venezuela. Disponible: Decreto No. 1547, Artículo 3

Lualdi Ubaldo (2.002). Importancia de las PyMEs. Disponible: www.multipuerta.com

Méndez Carlos (s.f.). Metodología. Guía para Elaborar Diseños de Investigación en Ciencias Económicas, Contables y Administrativas. Pp. 89 y 90

Mesa Oramas Jesús (s.f.). Evolución del Concepto Hecho Económico.

OCEI (1.990). Clasificación de las Empresas. (Página Web en Línea). Disponible: <http://www.ocei.gov.ve>

Palacios Enrique, U.C.A.B., B.B.V.A.Provincial, Espiñeira Sheldon y Asoc. (1.999). Sabiduría Popular en la Empresa Venezolana. Pp. 36 y 37

Pérez Abad Miguel (FEDEINDUSTRIA) (2.002). Disponible: www.multipuerta.com/principalmaster

Plan de Desarrollo Económico y Social de Venezuela (2001-2007). Disponible: www.bcv.org.ve

Porta Martín (2001). Las PyMEs en Argentina. Disponible: www.monografias.com/trabajos12/pyme/pyme2.shtml#bi

Porta Martín (2.001). Empresas y Tecnologías de la Información en la Pequeña y Micro Empresa. Disponible: www.monografía.com/trabajos12/solutec/solutec.shtml#resum

Porta Martín (2.001). Las PyMEs, su Economía y Organización. Diponible: www.monografía.com/trabajos12/solutec/solutec.shtml#resum

SELA (1.998). El Sector Informal, Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas y la Creación de Empleo en los Países del Caribe. Disponible: <http://lanic.utexas.edu/sela>

Sowell Thomas (s.f.). (Página Web en Línea). Disponible: Informes 38

Unión Económica Europea (s.f.). Definición de Economía Social. Disponible: <http://europa.eu.int/comm/enterprise/consultations/sme>

Villegas José Manuel (s.f.). Desarrollo Gerencial. Pp. 21

ANEXOS

ANEXO A

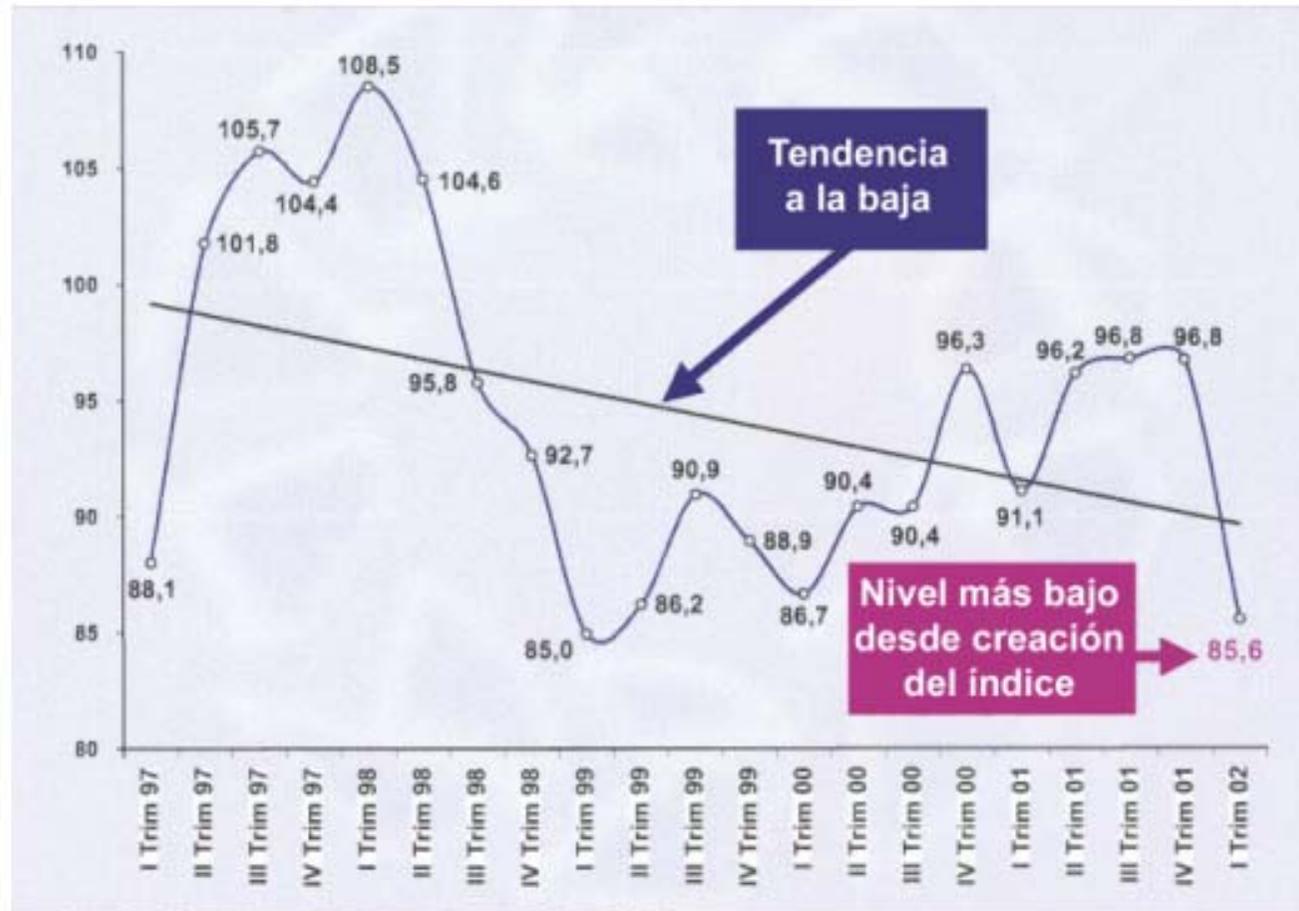


Gráfico 1. Estancamiento del Volumen de Producción Industrial. Tomado de "Banco Central de Venezuela" por CONINCEEL, CONINDUSTRIA, 2.002.

ANEXO B

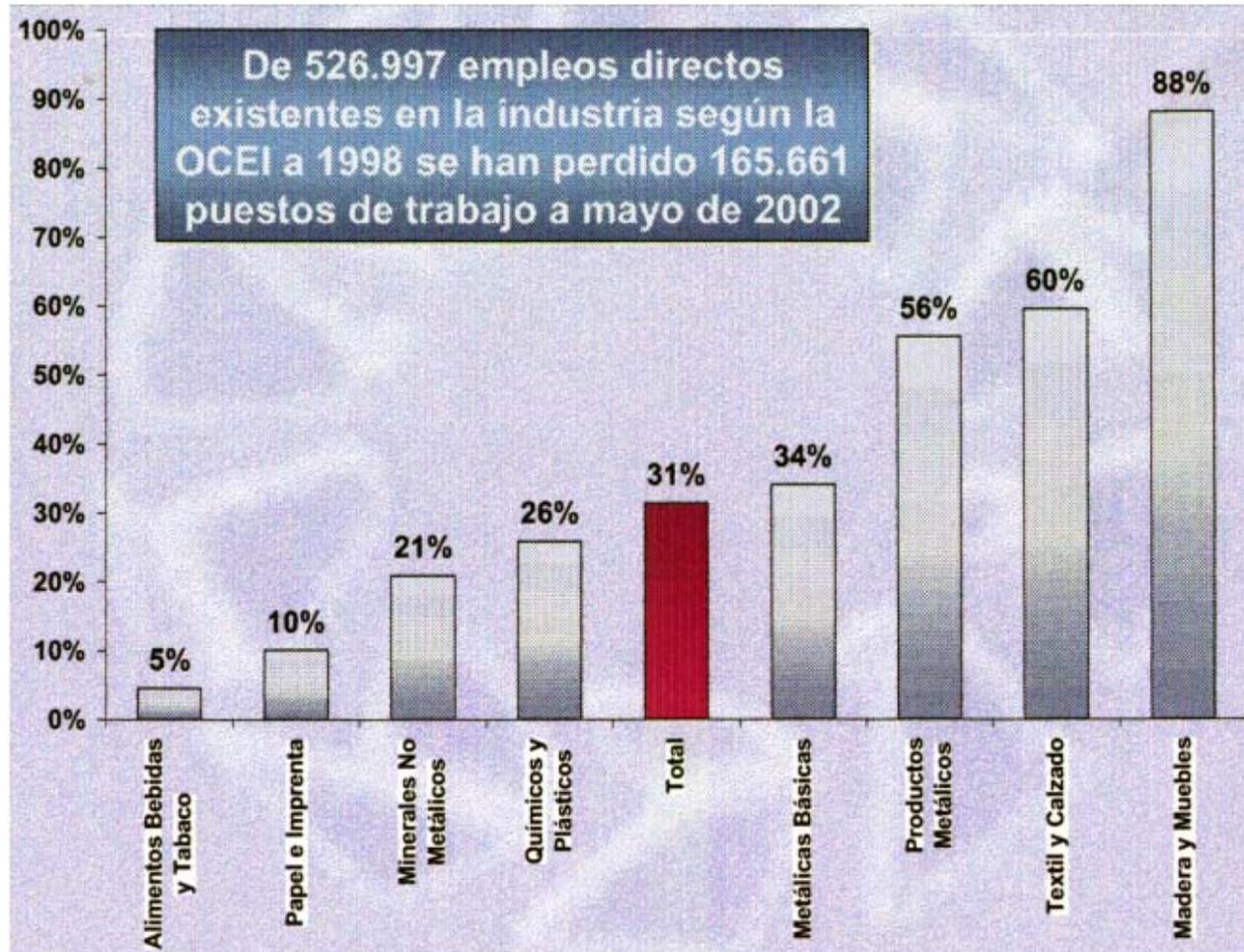


Gráfico 2. Pérdida del Empleo Industrial 1.998-Mayo 2.002. Tomado del "Instituto Nacional de Estadísticas. Cálculos propios CONINDUSTRIA" por Lucas y Asociados, 2.002.

ANEXO C

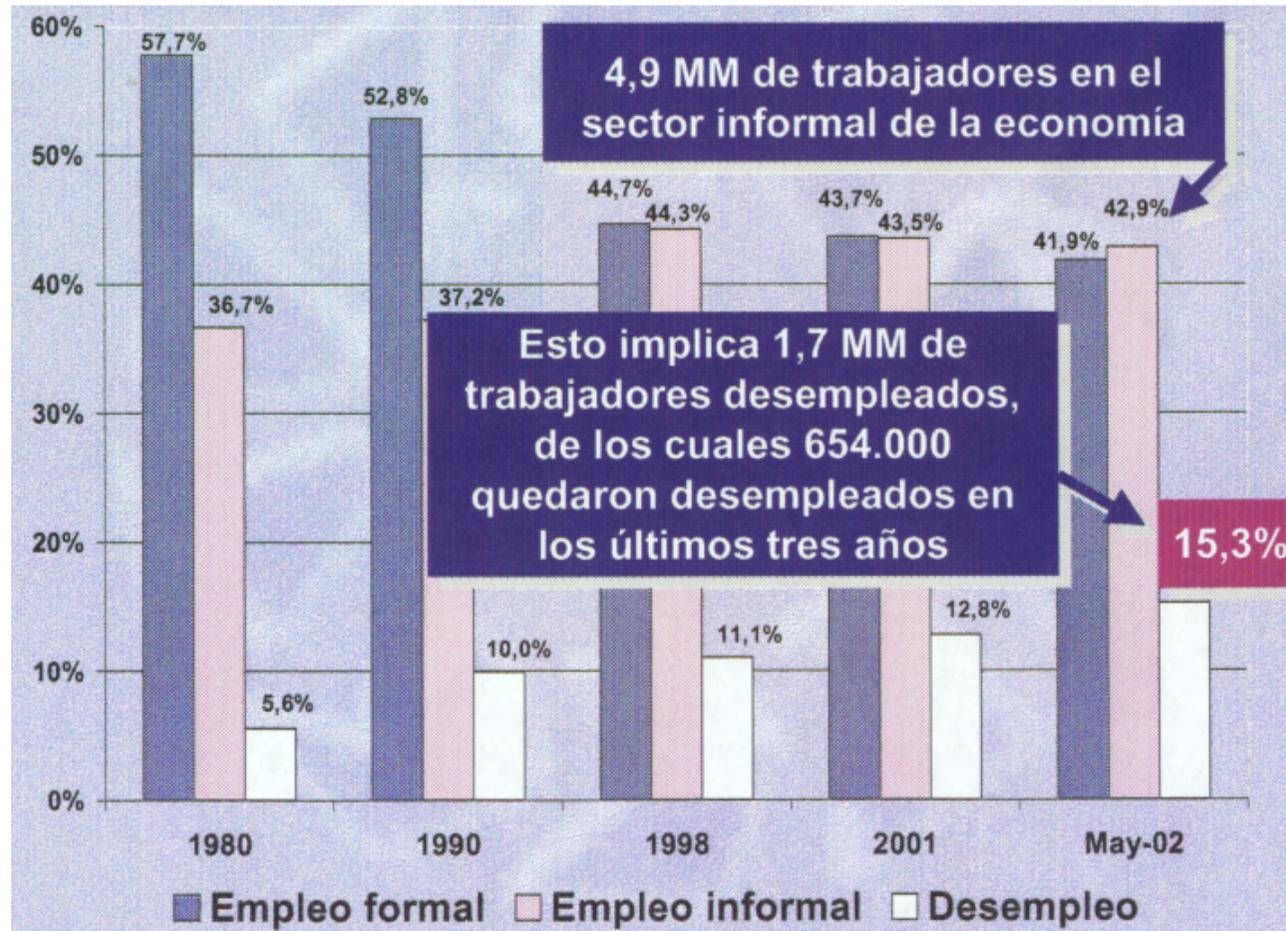


Gráfico 3. Pérdida del Empleo Formal y Generación de Desempleo. Tomado de "Instituto Nacional de Estadísticas. Cálculos propios CONINDUSTRIA" por Lucas y Asociados, 2.002.

ANEXO D

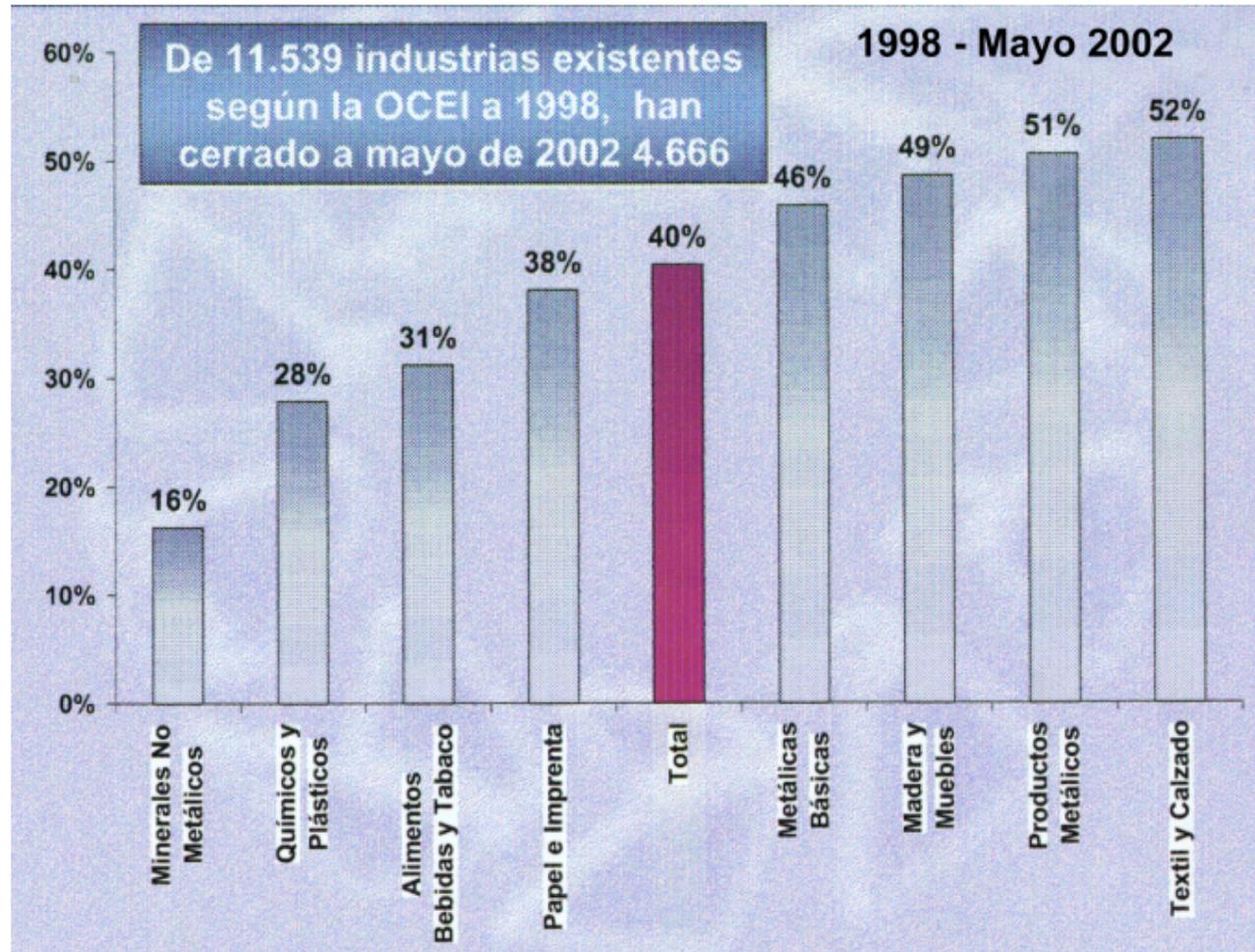


Gráfico 4. Destrucción del Capital Industrial del País: Cierre de Empresas 1.998-Mayo 2.002. Tomado de "Instituto Nacional de Estadísticas. Cálculos propios CONINDUSTRIA" por Lucas y Asociados, 2.002.

ANEXO E

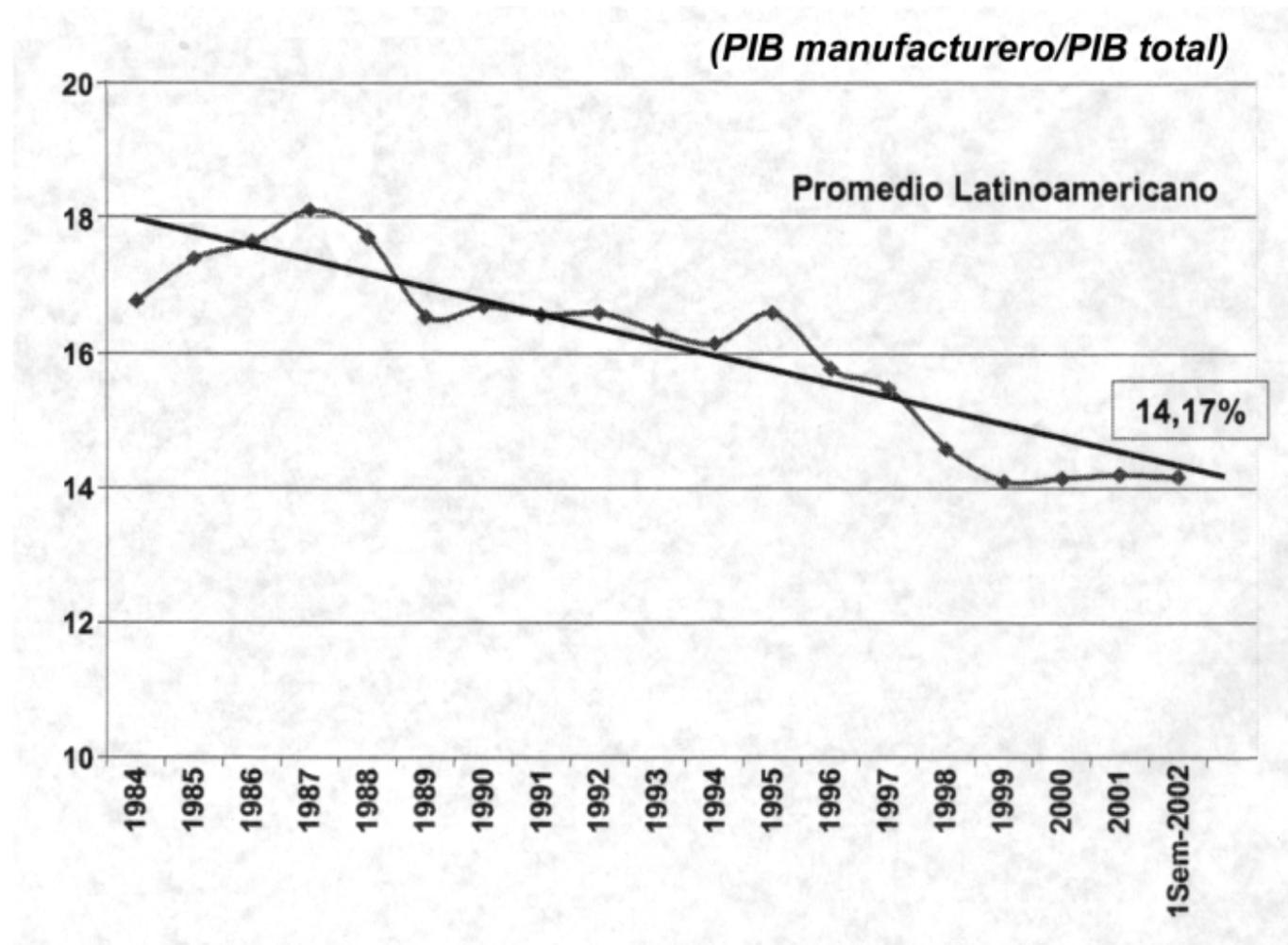


Gráfico 5. Participación del Sector Industrial Latinoamericano en la Economía. Tomado de "Banco Central de Venezuela" por CONINCEEL, CONINDUSTRIA, 2.002.

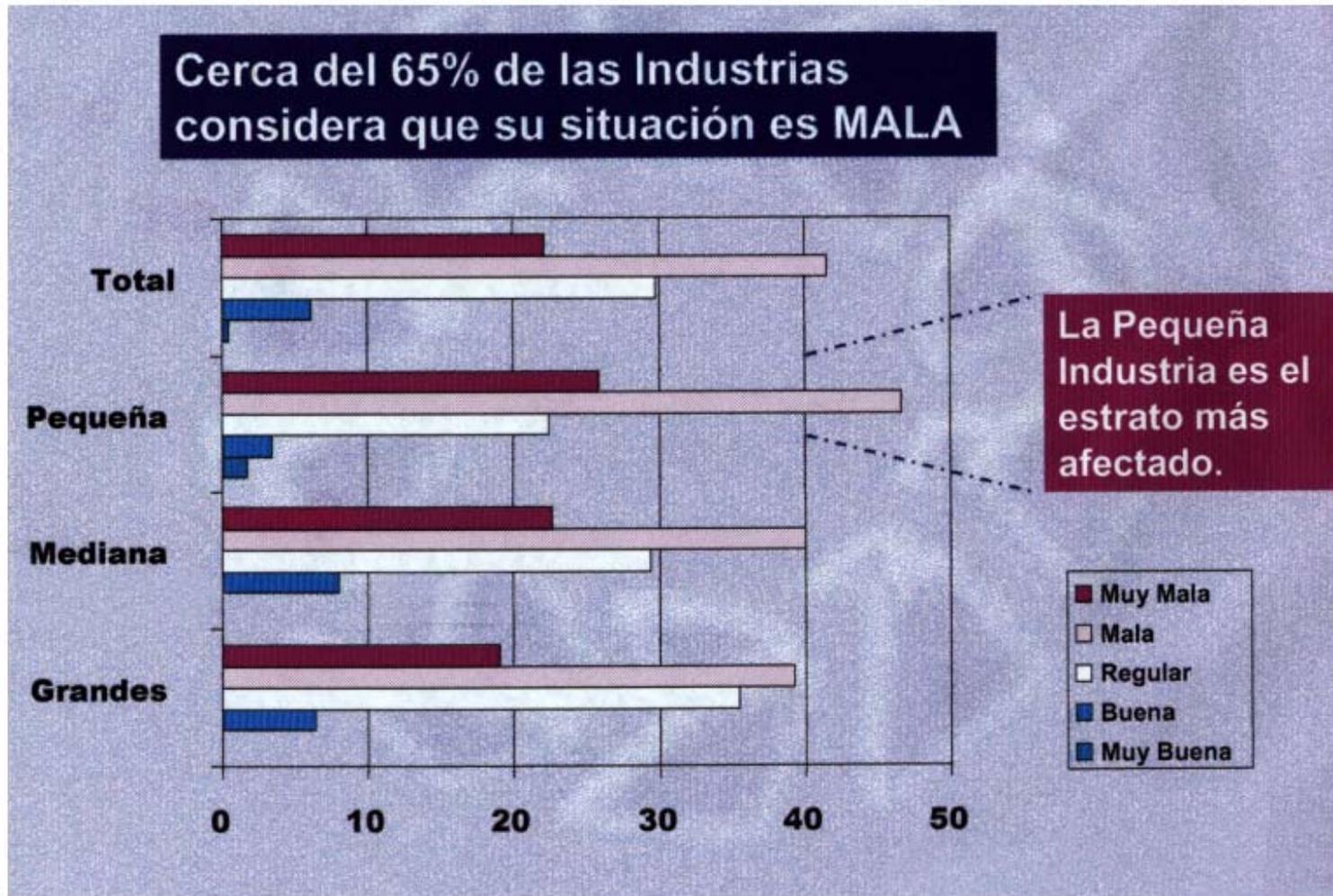


Gráfico 6. Situación Actual del Sector Industrial. Tomado de "Instituto Nacional de Estadísticas. Cálculos propios CONINDUSTRIA" por Lucas y Asociados, 2.003.

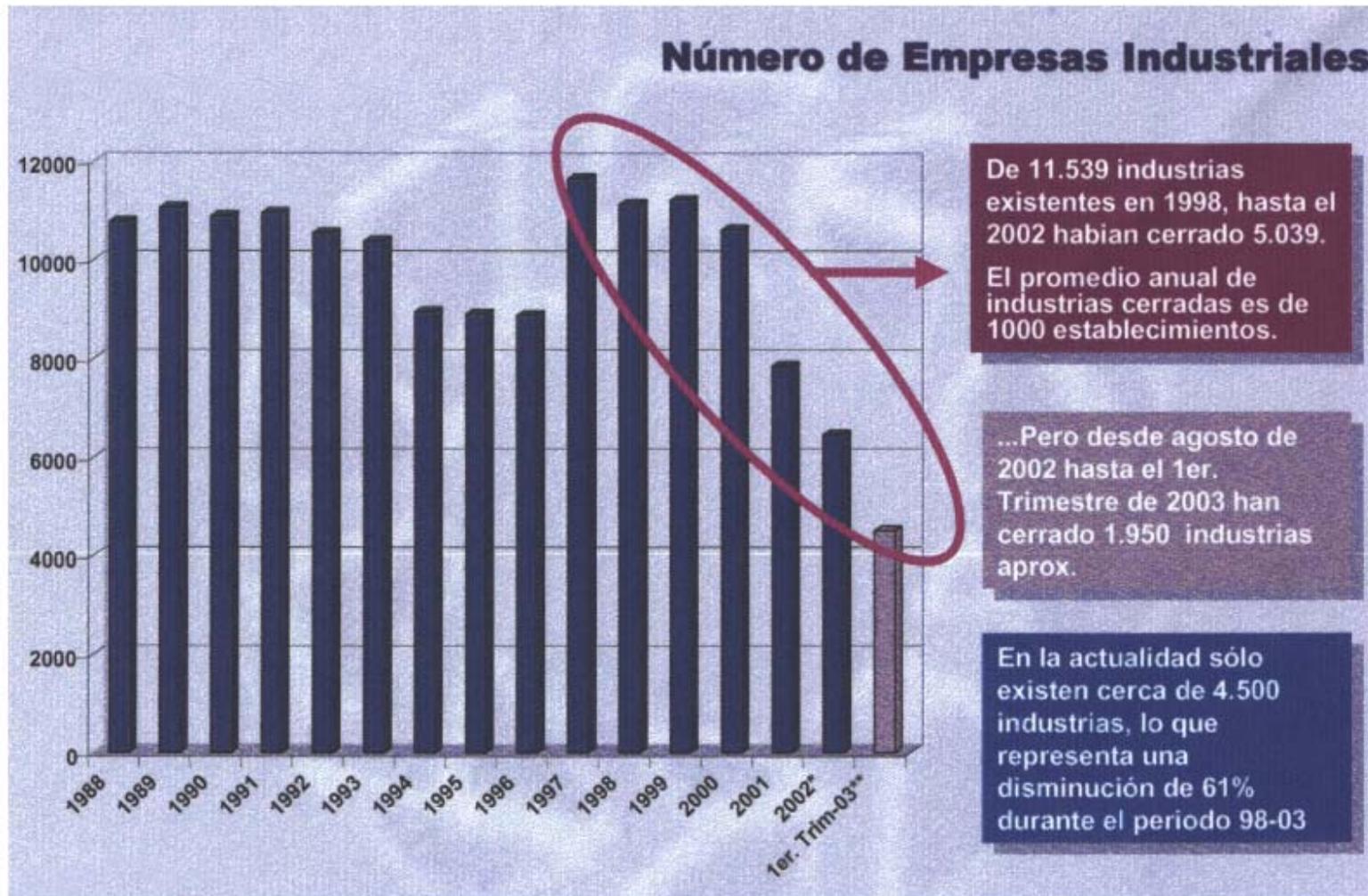


Gráfico 7. Número de Industrias. Tomado de "Instituto Nacional de Estadísticas. Cálculos propios CONINDUSTRIA" por Lucas y Asociados, 2.003.

ANEXO H

VENEZUELA: Indicadores macroeconómicos				
	1996	1997	1998	1999
Población				
(Miles)	22.311	22.780	23.440	23.710
Crecimiento (%)	2,14	2,10	2,90	1,15
Producto Interno Bruto				
Total (US\$ millones)	69.914	88.164	95.209	88.265
Per capita (US\$)	3.134	3.870	4.062	3.723
Crecimiento real (%)	-0,2	5,9	-0,7	-9,4
-Sector agropecuario	2,0	2,5	-0,7	n.d.
-Sector manufacturero	-3,0	5,2	-3,9	n.d.
-Minería e hidrocarburos	8,2	10,0	-1,0	n.d.
Medios de pago (Final año -%)				
M1	145,0	66,9	-7,3	25,4
Cuasidineros	9,7	52,3	25,2	20,9
Inflación fin año (%)				
Precios consumidor	99,9	50,0	35,8	23,6
Precios productor	103,2	29,8	22,2	16,2
Tasa de interés (promedio %)				
Tasa de captación				
Nominal	27,6	14,7	34,8	21,3
Real	-36,2	-23,5	-0,7	-1,8
Tasa de colocación				
Nominal	31,7	19,1	46,1	32,1
Real	-34,1	-20,6	7,6	6,9
	1996	1997	1998	1999
Tasa de cambio				
Final año (moneda local por US\$)	476,5	504,2	564,5	648,2
-Devaluación (%)	64,3	5,8	12,0	14,8
-Paridad real (1990=100)*	89,0	65,4	56,4	54,9
Tasa promedio (moneda local por US\$)	417,33	488,64	547,56	605,71
Balanza de pagos (US\$ millones)				
Balanza comercial	13.770	10.025	2.748	n.d.
-(%/PIB)	19,7	11,4	2,9	n.d.
Cuenta corriente	8.914	3.467	-2.562	n.d.
-(% PIB)	12,7	3,9	-2,7	n.d.
Deuda externa (US\$ millones)				
Deuda total (pública y privada)	35.360	35.558	37.003	n.d.
-(% PIB)	50,6	40,3	38,9	n.d.
Servicio de la deuda	4.504	8.635	5.880	n.d.
-(% Exportaciones)	16,4	31,3	27,1	n.d.
Gobierno Central (% PIB)				
Gasto total	18,0	21,5	20,1	n.d.
Balance	1,6	2,2	-2,8	n.d.
Desempleo abierto (% PEA)				
Tasa promedio anual	11,8	11,4	11,3	15,3
Salarios (crecimiento real - %)				
Salario mínimo	-14,5	-13,1	7,5	5,9
Salario industrial	-15,6	n.d.	n.d.	n.d.

*Un aumento (disminución) del índice implica depreciación (apreciación)

Cuadro 1. Indicadores Macroeconómicos de Venezuela. Tomado de "Banco Central de Venezuela", 2.000.

Evolución del Comercio Exterior, 2001 - 2003

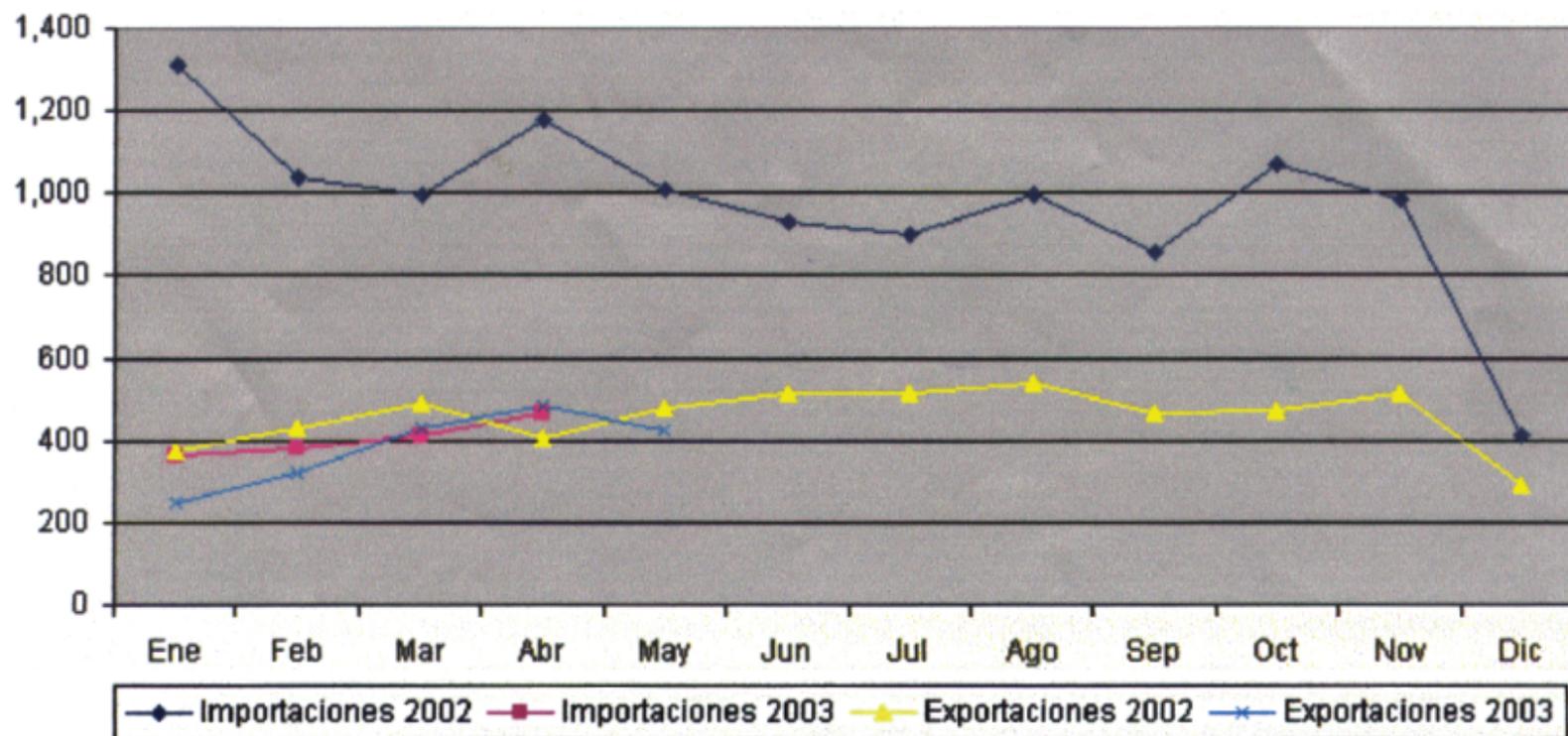


Gráfico 8. Evolución del Comercio Exterior 2001-2003. Tomado de "Instituto Nacional de Estadística" por Banco Central de Venezuela, 2003.