

LAS PEQUEÑAS EMPRESAS EN LAS CADENAS PRODUCTIVAS: CRECIMIENTO O DEPENDENCIA

Carmen Añez Hernández*
FACES, LUZ

Resumen:

Los países de América Latina vienen realizando esfuerzos de integración entre el Estado, el capital nacional y los diferentes sectores de la sociedad, con el objetivo de construir una base económica impulsada por el modelo de desarrollo endógeno. Dentro de esta perspectiva, se busca impulsar el avance y la competitividad de las pequeñas empresas, como una forma de alcanzar el bienestar económico y social, la creación de empleo y erradicar la pobreza. El trabajo tiene como propósito, explorar la inserción de las pequeñas empresas en las cadenas productivas desde la nueva perspectiva de desarrollo. Para tal fin, se realizó una breve descripción de las políticas públicas propuestas para motorizar las pequeñas empresas, se analizan las cadenas productivas como estrategia de desarrollo de las Pymes, y las limitaciones que presentan para su crecimiento y competitividad. La metodología utilizada consistió en una revisión bibliográfica sobre cada uno de los aspectos relacionados con el objeto de estudio, que sirvió de base para construir una posición crítica acerca de la inserción de las pequeñas empresas en las cadenas productivas. Se concluye, que en las cadenas productivas las Pymes mantienen una relación inestable y de dependencia con las grandes empresas o el Estado, situación que afecta a dichas unidades de producción al no poder jugar un papel decisivo, ni competir como parte de la red, conformándose con subsistir de una forma parcial en el mercado.

Palabras Claves: Pequeñas empresas, Estado, cadenas productivas, crecimiento, dependencia.

INTRODUCCIÓN

Todo cambio paradigmático relacionado al desarrollo, donde interactúan lo económico, lo político y lo social, es producto de desviaciones, de anomalías, o falta de respuestas a los intereses que responde. Es por eso, que se han ido gestando diferentes concepciones de desarrollo vinculadas a la variabilidad del entorno, complejizando en algunos casos la interpretación de nuestras realidades.

En esta complejidad de la realidad y del agotamiento de los modelos implementados a nivel mundial, surge como respuesta el desarrollo endógeno, considerado por los gobiernos de América Latina como un nuevo estilo de enfrentar la intromisión de los países dominantes, de los órganos multilaterales y del capital extranjero en las decisiones de la política económica, social, entre otras.

Ahora bien, los problemas de las sociedades latinoamericanas producto de la implementación de políticas neoliberales que no se corresponden a sus reali-

*carmenanez@hotmail.com

dades, induce a plantear una postura ofensiva y defensiva de los Estados-Nación con el propósito de retomar sus funciones básicas y reorganizar el aparato público para la consecución de una mejor distribución de las responsabilidades y beneficios en torno al desarrollo endógeno. Dicho argumento, es compartido por Lo Vuolo (2001: 148), al señalar que entre *"las alternativas para enfrentar los problemas sociales, económicos, políticos, ambientales, la exclusión de los mercados internos en el mercado internacional y la pobreza, entre otros, tiene sólido fundamento el planteamiento de la redefinición del Estado como eje de un sistema de políticas públicas alternativas"*. Esto conllevaría a desterrar de las administraciones la cultura de asumir políticas impuestas que han conducido a los países al deterioro y precarización de la gran mayoría de las poblaciones. Sunkel (2005), al respecto sostiene, que se requiere una acción pública del Estado que esté al frente de la acumulación, del desarrollo productivo, que actúe en lo social, etc., ya que el modelo de mercado ha fracasado en todos los sentidos, el Estado tiene que ponerse a servicio de la ciudadanía.

Esto implica diseñar políticas, estrategias y acciones que consoliden un desarrollo autóctono, humanista y equitativo, con base a sus potencialidades, recursos naturales, capital privado, capital humano, entre otros. En este orden de ideas, Sunkel (2005: 155), resalta la necesidad *"de un nuevo papel del Estado y de un proyecto nacional, para generar desde adentro las condiciones para la transformación y no depender exclusivamente de la demanda externa"*. Por consiguiente, se requiere un Estado con una acción pública que oriente conjuntamente con los diferentes sectores de la sociedad, *"tales como cooperativas, pequeñas empresas, formas diferentes de asociaciones de ciudadanos o incluso formas de asociación de empresas privadas para cumplir con una función pública en consonancia con lo social; para corregir las causas y consecuencias que ha dejado el modelo neoliberal o de mercado"* (Sunkel 2005: 155).

El nuevo entorno signado por el desarrollo endógeno, plantea reconocer la relevancia de las medianas empresas, asignándole un rol fundamental en la dinámica económica y social de cualquier país. Es por esto que, de acuerdo a Vázquez (2005: XI), *"están cambiando las formas de organización de las empresas y sus pautas de localización, transformándose los modelos de desarrollo"*. Dicho reordenamiento es la forma de alcanzar la solidez de este sector empresarial imprescindible para el fortalecimiento del sistema económico. Por lo tanto, la consolidación del desarrollo endógeno implica recuperar a la pequeña empresa, definiendo como estrategia su incorporación a las cadenas productivas. La finalidad es impulsarlas como el motor que oriente el desarrollo económico hacia una sociedad justa, equitativa, e igualitaria, función que le ha sido arrebatada por la privatización, por el mercado, y por el neoliberalismo. En este marco, el encadenamiento constituye el núcleo central de la política industrial, con lo cual se

propiciaría la generación de valor agregado, una mayor productividad y el mejor desempeño de las Pymes en el mercado.

Ante esta concepción, se considera necesario explorar la inserción de las pequeñas empresas en las cadenas productivas desde la óptica de una nueva concepción de desarrollo. Por lo tanto, surgen las siguientes interrogantes: ¿Qué estrategias se plantean para la recuperar e insertar a las pequeñas empresas en las cadenas productivas? ¿Las pequeñas empresas insertas en cadenas productivas alcanzan crecimiento y competitividad?

1. POLÍTICA PÚBLICA Y PEQUEÑAS EMPRESAS

En los países latinoamericanos la economía se orienta por los patrones de desarrollo o lineamientos del mercado global, implantándose procesos de desverticalización, especialización productiva, el crecimiento de las variables macroeconómicas en detrimento de las variables micro, entre otros, lo cual explica el estancamiento de los mercados internos, afianzando el posicionamiento de las economías extranjeras. Sin embargo, los países están despertando al sacrificio que les ha impuesto la globalización, proponiendo como tendencia alcanzar su propio desarrollo, poniendo fin a las características que los define como dependientes y atrasados.

Dichos países comienzan a realizar un esfuerzo para salir de la dependencia, destacándose como primera acción una nueva relación entre el Estado y los sectores productivos, con la finalidad de definir de acuerdo a las potencialidades y recursos naturales una nueva economía basada en el modelo endógeno. Es decir, se está enfocando el desarrollo hacia la reestructuración de los elementos claves que conforman el mercado interno, tales como: nuevas formas de organización de la producción, de vinculación con los mercados, tanto de las regiones como los externos, el aseguramiento de la calidad de la producción y de los servicios.

A este planteamiento hay que agregar que no sólo se están diseñando estrategias que permitan consolidar una base productiva con criterios meramente económicos, sino que se incorpora el término de economía social, que implica equidad, igualdad de oportunidades, participación democrática, mejores condiciones de vida, bienestar social, entre otros. Visto de esta forma, al menos en el discurso político de los gobernantes se entreteje una visión con sensibilidad social y antiglobalización, lo que representa una transformación socioeconómica y política trascendental para los países y ciudadanos.

En este contexto, una de las fuerzas motrices para lograr la dinámica de la economía junto con el desarrollo social, son las pequeñas y medianas empresas.

En esta línea, la condición básica es que dichas unidades se constituyan en la forma de organización económica más adecuada y se transformen en agentes dinámicos de crecimiento, adoptando estrategias emprendedoras que les permitan posesionarse en el mercado. Al respecto Rincón (2005), afirma que el peso de las Pymes en los sistemas productivos locales es más claro dentro de la corriente del desarrollo endógeno. Es por eso, de acuerdo a Vázquez (2005: 154), *"que en los últimos años han aparecido incubadoras de empresas, centros de empresas e innovación, así como iniciativas que impulsan la capacidad emprendedora de grupos sociales-objetos como los jóvenes, mujeres, pequeños productores, empresarios y emprendedores. La iniciativa de dichos grupos sociales está permitiendo la endogenización como parte de la nueva política económica"*.

En atención a este señalamiento, se está diseñando a nivel de los gobiernos regionales, políticas y acciones específicas para este sector. A título ilustrativo el Estado venezolano, plantea alcanzar el equilibrio económico, a través de el reordenamiento de la política económica, con la finalidad de estimular la diversificación de la producción acompañada de un conjunto de medidas que, *"permitan el desarrollo de una poderosa economía social, conformadas por microempresas, nuevas formas cooperativas, pequeñas y medianas empresas, entre otras, las cuales se consideran como un subsector estratégico de la repotenciación de las cadenas productivas aguas abajo. Para tal fin, su organización será establecida a través de redes, motivando así la recuperación y expansión de las PYMES"* (República Bolivariana de Venezuela, 2001: 22).

De igual forma, en Brasil desde mediados de los años 80 y principios de los 90, se dio inicio a la apertura gradual del mercado nacional, a través de las PYMES industriales, implementando como filosofía el polo de modernización empresarial, buscando *"estimular a las micro y pequeñas empresas industriales y comerciales, para actuar de manera conjunta con las grandes empresas en el logro de la competitividad y mejorar la eficiencia colectiva de las PYMES"* (Silvio et al, 1992: 5).

En Perú, el gobierno aprueba el Decreto 017, donde se establece *"la promoción del desarrollo de los productores agrarios organizados en cadenas productivas, para lograr una agricultura desarrollada, sostenible económica, social y ambientalmente"* (Álvarez et al, 2005: 11). Así mismo, en Colombia, Ecuador, México, Uruguay, entre otros países de América Latina, se está propiciando el desarrollo de la pequeñas empresas a través de la estrategia de las cadenas productivas, donde interactúan con las grandes empresas estableciendo acuerdos, vínculos, compromisos, para coordinar la producción en base a los recursos naturales, humanos, financieros y tecnológicos.

Por otra parte, dichas unidades de producción no sólo la están concibiendo los Estados como elementos fundamentales para la producción y distribución de bienes y servicios intermedios y finales, sino también como una red social generadora de empleo y bienestar social para la población activa excluida del mercado.

La revalorización de la pequeña y mediana empresa ante el nuevo rumbo de política económica adoptada, abre en los países latinoamericanos un nuevo horizonte para las pequeñas unidades de producción, ya que sus proyectos comienzan a ser viables. Este cambio significa una redefinición de las políticas y prioridades de los gobiernos, con una fuerte orientación hacia el fortalecimiento del pequeño empresario.

En definitiva, el nuevo rumbo por el que trata de orientarse nuestras sociedades, significa para las pequeñas empresas su revalorización en el sector productivo y de servicios. En este contexto, *“la aplicación de políticas públicas orientadas a fortalecer a las empresas de menor porte adquiere una significación y alcance sustancial, ya que por primera vez en años se encuentran frente a la posibilidad cierta de afianzarse como el núcleo del tejido productivo, dentro de un esquema que no sólo las incluye sino que las coloca en el centro mismo de la dinámica de la recuperación”* (Poli, 2005: 12).

Ahora bien, para lograr el fortalecimiento y competitividad del pequeño y mediano empresario en el mercado, los gobiernos están planteando como estrategia su inserción en las cadenas productivas o redes. Esta estrategia se presenta como la herramienta clave para crear igualdad de condiciones en el mercado que favorezca una mayor eficiencia productiva. En este sentido, las cadenas productivas o redes contribuirán, según Poli (2005: 12), a la *“integración regional y sectorial de las pequeñas y medianas empresas y tiene por objeto promover y desarrollar desde el ámbito local políticas de apoyo a las empresas para impulsar su crecimiento y consolidación en todo el territorio nacional”*.

2. LAS PEQUEÑAS EMPRESAS EN LA CADENA PRODUCTIVA

El Estado decide intervenir en la actividad económica para fortalecer las pequeñas empresas. Desde lo público se considera necesario, en medio de las nuevas circunstancias que encara la economía venezolana, establecer otras maneras de relacionarse con los agentes del proceso económico. Para tal efecto, se propone como estrategia la conformación de redes o cadenas productivas, que de acuerdo a Álvarez et al (2005: 15), *“es el sistema que articula a los agentes económicos interrelacionados por el mercado, que participan en un mismo proceso productivo, desde la provisión de insumos, la producción, la conservación, la transformación, la industrialización y la comercialización hasta el consu-*

mo final de un determinado producto", se trata por lo tanto, de especificar y determinar conforme a Posadas (2005: 45), *"los itinerarios por los cuales transcurre un producto o servicio determinado dentro del sistema de producción-transformación-distribución, así como sus diferentes encadenamientos"*.

La propuesta de las cadenas productivas se relaciona estrechamente con las nuevas estrategias de participación de diferentes actores económicos, y con la creación de nuevos espacios organizativos para que se den los encuentros entre los diferentes actores de una cadena, con el fin de constituirse en la palanca de la política industrial.

Una de las principales tendencias en la economía moderna, según Fernández (2005: 132), es *"la reestructuración de los negocios imponiéndose las formas de relaciones interempresa, particularmente aquellas que envuelven pequeñas y medianas organizaciones"*. En este orden de ideas, Vázquez (2005: 49), afirma que, *"los sistemas productivos forman una red que gira alrededor de un gran número de pequeñas y medianas empresas y un puñado de grandes compañías que se articulan en un sistema de relaciones comerciales, sociales, profesionales y de subcontratación"*, ganando relevancia el desarrollo de redes de empresas que buscan reducir costos, compartir riesgos, aumentar la especialización y establecer organizaciones ágiles y flexibles.

La incorporación de las pequeñas empresas en las cadenas o redes se realiza a través de la subcontratación con grandes empresas, o con el Estado, ofreciendo sus servicios o productos muy puntuales en pequeñas series, tratando de adecuarlos a la demanda exigida. La subcontratación es asumida como parte de la política de desarrollo de las Pymes y de la apertura económica del sector industrial, ante la necesidad de liberalizar el mercado regional y fortalecer la competitividad.

El Estado para materializar la propuesta de la cadena productiva ha venido realizando subcontrataciones o convenios entre las industrias básicas y pequeñas empresas. Entre estos podemos señalar, el Convenio de Aseguramiento de Materias Primas y Productos Semielaborados del Sector Hierro y Acero entre *"el Ministerio de Industrias Básicas y Minería; CVG Ferrominera Orinoco, y el sector transformador representado por la Sociedad Civil, Empresarios Metalmecánicos, Cámara de Fabricantes, Cámara de Pequeños-Medianos Industriales y Artesanos* (República Bolivariana de Venezuela, 2005: 1a). Dicho convenio impulsa relaciones entre diferentes sectores o unidades de producción, para garantizar el apoyo interempresarial y así alcanzar un alto valor agregado nacional.

En dicho convenio se utiliza la subcontratación de empresas especializadas, las cuales tienen dominio en fabricación de producto o servicio (Cámara de Pe-

queños-Medanos Industriales y Artesanos), y los subcontratistas económicos y estructurales, los cuales se tratan de empresas medias, que por escala de producción y por tecnología de producto, se constituyen en piezas casi indispensables en la cadena productiva (Empresarios Metalmecánicos, Cámara de Fabricantes).

Para ser partícipe de la red o cadena productiva, las pequeñas empresas deben poseer una serie de características, entre las cuales se encuentran: organizaciones formalmente establecidas, adelanto tecnológico, solvencia económica y financiera, experiencia en fabricación de productos y tener un mercado cautivo.

Seleccionada la mediana o pequeña empresa, tiene que cumplir con los requisitos que el Estado establece para mantenerse en la cadena, entre los cuales se encuentran: compromiso real y exclusivo de la empresa productora o transformadora en suministrar las ventajas en cuanto a calidad, cantidad, oportunidad y precios, a los restantes eslabones de la cadena productiva, así como generar valor agregado nacional y satisfacer prioritariamente el mercado nacional (República Bolivariana de Venezuela, 2005a). Se puede entender que se persigue establecer relaciones de exclusividad, lo que impone a las pequeñas y medianas unidades de producción depender de las condiciones y exigencias del cliente, así como tener la capacidad de reestructurar su organización, ampliar su capacidad de producción, innovar en cuanto al producto o servicio, entre otros, para continuar casado con su cliente exclusivo. Ello obliga a apartarse de otros clientes y atarse sólo a uno, perdiendo mercado, así como, posibilidades de crecimiento.

Conviene señalar que en el proceso productivo, el Estado a través de la CVG Ferrominera es quien garantiza el suministro de la materia prima al eslabón que se encarga de elaboración de productos semielaborados y éste a su vez traspassa dichos productos al eslabón transformador; terminado el proceso productivo, el producto final pasa al consumidor que puede ser la propia CVG o el mercado nacional.

Otro caso relevante de cadenas productivas es el implementado para garantizar la seguridad alimentaria en el país, instrumentándose una serie de estrategias a través del Ministerio de Alimentación, el cual tiene como función principal *“elaborar y controlar las políticas, normas y procedimientos referidas a la organización, gestión y control de la producción, transformación, distribución y comercialización de los productos alimenticios del país”* (Ministerio de Alimentación, 2006). En esta dirección, Ortega (2005: 5) destaca, *“la incorporación de productores nacionales como proveedores de la red de distribución, haciendo énfasis en las pequeñas y medianas empresas y motivando la constitución de cooperativas productivas”*. Dicha red se concreta con la creación de MERCAL, cuya función es realizar el mercadeo y comercialización al mayor y detal de productos alimenticios, incorporando al grupo familiar, a las pequeñas empresas y coope-

rativas organizadas, mediante puntos de comercio fijos y móviles, desarrollando una imagen corporativa en todos sus procesos (MERCAL, 2005). En este caso, se utiliza la subcontratación de pequeños productores agrícolas, pequeñas y medianas empresas intermediarias y distribuidoras, cooperativas, así como abastos ubicados en zonas marginales, de acuerdo a Díaz (1996: 49), se *"involucran pequeños empresarios que producen materia prima con bajo valor agregado, o sencillamente trabajo no calificado"*.

Analizando los dos casos presentados de cadenas productivas, se observa en términos generales, cómo el Estado al promover actividades económicas compartidas con diferentes actores económicos, domina y controla la cadena productiva al establecer las condiciones y ser el suministrador de la materia prima para su transformación y distribución del producto final, logrando una mayor flexibilidad de las condiciones de negociación con los más débiles de la cadena, y reducir los costos de producción.

Por otra parte, la subcontratación establece la subordinación dentro de la cadena productiva de los pequeños y medianos empresarios, así como relaciones de carácter asimétricas y jerárquicas, visualizándose explícitamente el actor que domina y coordina, a través de relaciones de poder que marcan y orientan la dinámica de la red. En este orden de ideas, Vázquez, (2005: 51) señala, quien domina la cadena *"controla las actividades y recursos estratégicos de la red, convirtiéndose el poder en un elemento nuclear del funcionamiento que se ejerce a través de mecanismos de interdependencia"*. En concordancia a este planteamiento, González (2004), plantea que, en la actualidad, las pequeñas y medianas empresas se complementan con las actividades productivas de las empresas privadas o públicas, estableciendo relaciones precarias, sufriendo su influencia, lo cual minimiza sus posibilidades de desarrollo.

De acuerdo a dichos señalamientos, las pequeñas empresas se insertan en las cadenas o redes, buscando seguridad, información, conocer nuevas tecnologías y un mayor grado de especialización, según los condicionamiento que impone el mercado, pero fundamentalmente, de acuerdo a Fernández (2005: 128), es para *"asegurar su supervivencia y garantizar su desarrollo equitativo"*, ante la inexistencia de una cultura para la cooperación que permita consolidar un sector productivo competitivo.

En este sentido, conviene señalar que las cadenas productivas *"son una forma de organización que presenta un equilibrio inestable, debido a los diferentes intereses de las organizaciones dentro de la red"* (Vázquez, 2005: 52), situación que afecta a las Pymes al no poder jugar un papel decisivo, ni competir como parte de la red de producción, experimentando por el contrario, enormes dificultades para adaptarse, mantenerse y desarrollarse en un entorno lleno de

incertidumbre, lo cual ocasiona una alta mortalidad de dichas unidades de producción, así como la ruptura e inestabilidad de la cadena.

Ahora bien, si el objetivo de la conformación de las cadenas productivas es propiciar el crecimiento de las Pymes y convertirse en el factor clave de desarrollo, los resultados hasta el momento no son favorables. Si se entiende el desarrollo de un país desde la óptica del crecimiento económico, de la competitividad nacional e internacional, entre otros, se está sólo diseñando estrategias de ajustes donde no tiene cabida la igualdad de oportunidades, el reparto equitativo, la eficiencia, la equidad, la justicia social y el equilibrio. Por lo tanto, seguimos transfiriendo y aplicando estrategias que siguen impregnadas e influenciadas por el mercado.

3. ¿CRECEN Y COMPITEN LAS PEQUEÑAS EMPRESAS DENTRO DE LAS CADENAS PRODUCTIVAS?

Al indagar sobre la situación de las pequeñas empresas, nos encontramos que en su mayoría tienen escasas posibilidades de sobrevivir dentro de las cadenas productivas, y por ende, en el mercado.

Las pequeñas empresas por poseer precarias condiciones para intervenir y desarrollarse en el sector productivo al cual pertenecen, están siendo afectadas por las continuas reformas y estrategias impuestas por el mercado, a pesar de las políticas públicas de reactivación de dichas unidades. Estudios realizados por la CEPAL (2003), señalan que la participación relativa de las Pymes en la estructura industrial, tanto a nivel de ventas como de producción, no es significativa, ya que las empresas grandes se encargan de la producción de bienes de consumo, o el Estado los importa, evidenciándose la poca productividad en las Pymes, sufriendo un paulatino debilitamiento y desaparición del mercado.

Este factor contribuye a la conformación de una serie de limitantes para el desarrollo de las pequeñas empresas, por ello es poco atractivo para los sectores financieros otorgarles créditos; ya que según Rodríguez (2000: 108), *“la capacidad de generar excedentes las pequeñas empresas es porcentualmente baja, así como su capital, por lo tanto los créditos solicitados de acuerdo a la banca no se justifica el trámite administrativo que se realiza, ni se garantiza el pago de intereses y de capital por parte del pequeño empresario”*.

Con respecto al financiamiento por parte del Estado, este está presente en todos los discursos, sin embargo, son muy pocas las pequeñas empresas atendidas, no por que no existan mecanismos creados, sino obedece según Rodríguez (2000: 109), a que *“los pequeños empresarios no los sienten suyos, no les son*

cercanos, no logran entenderlos plenamente y por lo tanto no logra utilizarlos". Esto afecta la capacidad de inversión en activos fijos, en la modernización de la tecnología, en la ampliación de la producción, entre otros. Entre otros factores que afectan a las pequeñas empresas, se encuentra la casi inexistencia en sus organizaciones de procesos técnico-administrativos y comerciales, deficiencia que se manifiesta en la falta de estudios de mercado, desconocimiento de estrategias empresariales, de sistemas de mantenimiento técnico, entre otros. Por otra parte, el pequeño empresario y su personal no están capacitados, sus conocimientos son empíricos, lo cual genera problemas organizacionales y de gestión.

Más allá de las limitaciones internas que puedan arrastrar las pequeñas empresas, su reconversión y desarrollo como política de Estado, también se convierte en una camisa de fuerza que limita su crecimiento. En el caso de la política diseñada por el Estado venezolano, se aprobó el Acuerdo Marco de Corresponsabilidad para la Transformación Industrial, en el cual se establece dar prioridad a aquellas empresas que presenten características cónsonas con los intereses del Estado, entre las cuales se encuentran, *"que formen parte de una cadena productiva prioritaria, que tengan potencial de articulación en redes productivas vinculadas a núcleos de desarrollo endógeno, que tengan capacidad ociosa, que tengan potencial para incorporarse a la estrategia de complementariedad en el marco del proceso de integración latinoamericana y caribeña"* (República Bolivariana de Venezuela, 2005b: 1). Dichas características no favorecen al conjunto de las pymes, convirtiéndose en una condición casi excluyente para su inserción en las cadenas productivas y en el contexto de la competitividad del mercado interno e internacional. Este tipo de pensamiento lineal *"no sólo ignora la enorme heterogeneidad de las Pymes, lo cual le da poca utilidad a la formulación de políticas y estrategias para su crecimiento"* (Carrillo, 2005: 21).

A pesar de esto, es importante resaltar, que las Pymes ante sus condiciones precarias insisten en tratar de recibir bondades por parte del Estado. Delgado (2005) plantea, que esta postura es un factor limitante para su desarrollo. Con esto quiere señalar que dichas unidades productivas pretenden que el Estado asuma la responsabilidad del mejoramiento de sus condiciones creando una relación de dependencia. *"Depender de la idea que papá Estado puede salvarlas si caen en crisis o ante cualquier eventualidad para la cual no estén preparadas, impide la solidez y crecimiento en el mercado"* (Delgado, 2005: 12)

Por otra parte, a pesar del esfuerzo de los países latinoamericanos por definir políticas dirigidas hacia el desarrollo endógeno, no han podido deslastrarse de los lineamientos impuestos por los países desarrollados, los cuales exportan capital, tecnología, know-how, formas de organización y de producción, obligando a los Estados-Nación a utilizar el poder como palanca para la intromisión de dichos lineamientos que favorecen los intereses de los grupos dominantes y no

la de nuestros países. En este sentido, cabe destacar de acuerdo a Moya (2005), que no se puede competir en un mundo donde cada vez más caen las barreras comerciales, sin atenerse a las reglas de la competitividad. El mismo autor señala, que con la globalización las comunicaciones son más fáciles y el transporte a nivel mundial, lo que hace que las Pymes se enfrenten a competidores internacionales, por lo tanto caen en clara desventaja.

Pareciera que el destino de las pequeñas empresas es integrarse verticalmente en cadenas productivas, cuya relación dependerá de las estrategias y exigencias de las grandes empresas o de los Estados, lo cual no le asegura su permanencia en la cadena ni en el mercado. En este sentido, Rosales (2000: 84) sostiene que, *“la ansiedad por conseguir una orden de compra de un cliente grande sin evaluar la rentabilidad y la posibilidad de satisfacerla, impide que muchas empresas pequeñas perduren”*. Por otra parte, hay que tomar en cuenta que tanto las empresas públicas como privadas, están sujetas a las incertidumbres o cambios de orden político, social y del mercado. Al introducirse cambios, éstas se enfrentan a desequilibrios que conducen como primera decisión a disminuir sus relaciones con algunos eslabones del proceso productivo, rompiéndose la cadena. En este orden de ideas, Delgado (2005: 12), señala que *“la asimetría de las dinámicas de las firmas de distinto tamaño se ha constituido en un factor que debilita las cadenas productivas y el desarrollo de procesos de aprendizaje en red”*. Por otra parte, en la mayoría de las cadenas se establece una relación radical o de conveniencia que no favorece a los diferentes actores económicos, dejando a un lado planes asociativos que conduzcan a la competencia de los proveedores, intermediarios, entre otros.

En síntesis, la situación de las pequeñas empresas de acuerdo a las condiciones que presentan, parece sugerir que su crecimiento, independencia y competitividad esta muy lejos, al no poder enfrentar las vicisitudes del entorno, convirtiéndose ese anhelo en una pesada carga, subsumiéndose en la idea de la sobrevivencia. Por lo tanto, las pequeñas empresas se ven obligadas a depender directamente de las grandes empresas o del Estado para mantenerse en el mercado. Esto las obliga a incorporarse en redes informales o poco estables, y no en redes formales de colaboración interempresarial, donde los procesos de aprendizaje sean sistemáticos que les permita resolver los problemas eventuales.

CONCLUSIONES

El planteamiento alternativo para el crecimiento y competitividad de las pequeñas empresas bajo la concepción del desarrollo endógeno, se convierte nuevamente en una promesa de los gobiernos regionales. Se puede afirmar que

muy pocos países de América Latina se acercan a dicho modelo y mucho menos al desarrollo de las pequeñas empresas como motor de la economía.

El encadenamiento productivo tan promocionado como política de crecimiento y consolidación de las Pymes, es una propuesta genérica que no puede ser aplicada en la mayoría de estas unidades productivas, ya que su viabilidad depende del entorno en el cual se desenvuelven y de las características que presentan, elementos que deben tomarse en cuenta para elegir propiciar su inserción en el mercado.

Las Pymes no pueden seguir tratadas como un sector homogéneo, al cual se le puede diseñar recetas desde las políticas públicas o de los lineamientos del mercado, bajo una concepción sesgada de su realidad.

Las cadenas productivas han permitido la integración vertical, donde las fases del proceso productivo, así como la especialización y flexibilización de los procesos son controladas y centralizadas por el actor económico que tenga más peso dentro de la cadena, bien sea el Estado o una gran empresa. Esto avala la funcionalidad del modelo económico capitalista, el cual busca la fragmentación social e incrementar la acumulación del capital.

La integración de las pequeñas empresas en la cadena productiva a través de la subcontratación, abre el camino para que el Estado o grandes empresas se provean de insumos, productos semielaborados o servicios, así como para establecer una relación intermedia, donde las Pymes actúan pasivamente aceptando ordenes y condiciones, constituyéndose relaciones inestables.

Por otra parte, con la subcontratación se obliga a las pequeñas empresas a realizar una sola actividad o producto, impidiendo la diversificación de la producción, su crecimiento para interactuar y competir libremente en el mercado. Así mismo, establecen una relación que no es permanente ni estable, ya que se mide su capacidad de respuesta y adecuación a los cambios del entorno, condición que no se cumple producto de las limitaciones que presentan en cuanto a la actualización de la tecnología, de la información del mercado, de su capacidad de diversificar sus productos, ampliar su productividad, entre otras. Dicha realidad presiona al contratante a prescindir del contrato, ocasionando pérdidas a las Pymes y la ruptura de la cadena productiva.

La opción de las Pymes en las cadenas productivas es mantenerse para subsistir en el mercado, quedando muy lejos la promesa de ser el motor del desarrollo económico.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Álvarez Navarro, Marino; Riveros Serrato, Hernando; Rojas Rueda, Manuel (2005), *Orientaciones Generales para la Promoción y Apoyo a las Cadenas Agroproductivas en el Perú*, DGPA-MINAG, ILCA, PDRS-GTZ, Lima.
- Carrillo, Jorge (2005), *Seminario sobre Desarrollo de la Competitividad*, Chihuahua, Clulh.
- CEPAL (2003), *Las Pequeñas Empresas en Países Subdesarrollados*.
- Delgado, Fernando (2005), "Debilidades de las PYMES. Microempresas Venezolanas en Relación a la Calidad y Productividad", *Foro de la Cátedra: Tópicos Gerenciales del Programa Gerencia de Calidad y Productividad*, área Postgrado, FACES, Universidad de Carabobo, Venezuela.
- Díaz, Álvaro (1996), "Las Dimensiones Macroeconómicas y Empresariales de la Flexibilidad Productiva", *Revista Capítulos*, No. 48. Octubre-Diciembre.
- Fernández Da Silva, Teodomiro (2005), "La cooperación interempresarial: nuevas estrategias empresariales para pequeñas empresas en el proceso de desarrollo local", *Revista Pasos*, Vol. 3. No. 1, pp. 125-141.
- González, Sergio H. (2004), *El desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas: un Reto para la Economía Mexicana*, IIES C.A., México.
- Lo Vuolo, Rubén (2001), *América Latina y la Renta Básica a la Luz del caso de Argentino*, Raventós Daniel (Coord), *La Renta Básica por una ciudadanía más libre, más igualdad y más fraterna*, Ariel Ciencias Políticas, España.
- MERCAL (2005), <http://www.mercal.gov.ve>
- Ministerio de Alimentación (2006), <http://www.minal.gob.ve>
- Moya, Juan José (2005), *Cadena- Productividad*, Mimeografiado, Perú.
- Ortega Brito, Elizabeth (2005), *La Industria de Agroalimentos Venezolana: hacia una nueva configuración socio-productiva*, Centro de Estudios de Desarrollo, Universidad Central de Venezuela, Caracas.
- Poli, Federico (2005), *Política Pública para las PYMES*, Mimeografiado, Argentina.
- Posadas, Luis Ángel (2005), *Cadenas Productivas Pequeñas y grandes Empresas*, Mimeografiado, Universidad de la Plata, Argentina,
- República Bolivariana de Venezuela (2001), *Líneas Generales del Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2001-2007*, Caracas.

- (2005a), *Convenio de Aseguramiento de Materias Primas y Productos Semielaborados del Sector Hierro y Acero*, Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela, No. 38.271, Caracas.
- (2005b), *Acuerdo Marco de Corresponsabilidad para la Transformación Industrial*, Caracas.
- Rincón Bermúdez, Emilia (2005), *Los Nuevos Desafíos de las PYMES y Desarrollo Endógeno*, Ariel Ciencias Políticas, España.
- Rosales Linares, Ramón (2000), *Estrategias Gerenciales para la Pequeña y Mediana Empresa*, Ediciones IESA, Venezuela.
- Rodríguez Heredia, René (2000), *La autogestión como forma de promoción y administración de Pequeñas Empresas*, FUNDACOMUN-ILDIS La Pequeña Empresa en el Desarrollo de América Latina, Caracas.
- Dos Santos, Silvio A.; Ratter, Enrique y Valtor, Beraldol (1992), "Polos de Modernización Empresarial: una experiencia de modernización tecnológica y gerencial de micro y pequeñas empresas industriales a través del esfuerzo colectivo y compartido", *Revista Espacios* Vol. 13.
- Sunkel, Osvaldo (2005), "Conversación con Osvaldo Sunkel. El desarrollo de América Latina ayer y hoy", *Cuadernos del CENDES*, Año 22, No. 60, Tercera Época.
- Vázquez Barquero, Antonio (2005), *Las Nuevas Fuerzas del Desarrollo*, Antoni Bosch, editor S. A., España.