

La Empresa Contemporánea Emergente y el Desarrollo Local Sustentable.

Alice J. Araujo Lobo*

RESUMEN

El objetivo de este ensayo es presentar bajo un enfoque totalizante un tejido teórico acerca de la conveniencia de estimular en Venezuela el desarrollo de una Nueva Concepción de Pequeña Empresa, como alternativa para lograr un mayor desarrollo local sustentable en virtud de la poca eficiencia que en ello han tenido, tanto la aplicación de políticas de naturaleza macroeconómicas dictadas por los gobiernos de turno, como la actividad empresarial venezolana, especialmente la de las denominadas PYMEs.

Palabras Clave: Empresa. Pequeña Empresa. Innovación Tecnológica. Desarrollo Local.

The Emergent Contemporary Enterprise and the Sustainable Local Development.

Abstract

This essay argues about the convenience of stimulating in Venezuela a New Conception related to the Small-sized Enterprises, as an alternative to reach a greater Local Sustainable Development, inasmuch as the little efficiency that have demonstrated both, the practice of macro-economics policies ordered by the national governments, and the Venezuelan enterprise activity, specially that from the Small and Medium-sized Enterprises.

Key Words: Enterprise. Small-sized Enterprise. Technological Innovation. Local Development.

*Profesora del Núcleo Universitario Rafael Rangel. ULA-Trujillo

Introducción

Los cambios que se vienen generando en las dos últimas décadas a nivel mundial, debidos especialmente al avance en la microelectrónica y la biotecnología, están produciendo una especie de cuestionamiento general o resquebrajamiento de paradigmas tanto a nivel económico, como político, empresarial, educativo, cultural y social. El análisis de dos de estos cambios de paradigmas constituye el núcleo central del presente ensayo: el concerniente al desarrollo económico, y el relacionado con una nueva concepción de Pequeña Empresa cuyo principal capital es el conocimiento y la innovación, lo cual la convierte en agente del desarrollo local sustentable. A esta empresa, en adelante, se denominará simplemente Pequeña Empresa (PE).

El objetivo del ensayo es argumentar sobre la conveniencia de impulsar el desarrollo de una nueva concepción de Pequeña Empresa, distinta a la que actualmente se tiene acerca de las llamadas PYMEs. El planteamiento representa una alternativa para lograr un mayor desarrollo local sustentable, en virtud de la insuficiencia que en ello han tenido, tanto los modelos de desarrollo que se han utilizado otrora en Venezuela, como la actividad empresarial venezolana especialmente la de las PYMEs.

Se trata de una nueva concepción de PE en correspondencia con el moderno paradigma del desarrollo local sustentable, en donde la Universidad – principal organización creadora de conocimiento- u otros centros de innovación tecnológica y la pequeña empresa, asuman un rol más protagónico en la construcción de las bases para que el país, progresivamente y a largo plazo, reduzca los índices de pobreza, logre mayor independencia económica, eleve el grado de industrialización; y sobre todo, mejore la calidad de vida de los venezolanos. Tres premisas guían el presente trabajo:

1. Concebir la nueva PE como un ente dinamizador del sistema económico, cuyo principal objetivo será contribuir con el desarrollo local.
2. Asumir que el nuevo paradigma acerca del desarrollo local sustentable, además de crecimiento económico persigue: mejorar la calidad de vida, una distribución más equitativa de los ingresos entre los habitantes de un territorio, mejor uso y aprovechamiento de los recursos naturales, así como una valoración económica superior del capital natural.
3. Subordinar el desarrollo y supervivencia de la nueva PE al factor

conocimiento, como elemento fundamental para estimular su capacidad creadora y de innovación.

El ensayo se divide en tres grandes partes. En la primera parte se presenta una síntesis de la actual situación económica, social, educativa y empresarial del país, la cual, en parte, ha estimulado la realización de este trabajo. Allí se enuncian los mayores problemas que tiene Venezuela para enfrentarse a una nueva economía que se vienen imponiendo como consecuencia del avance en la informática y las telecomunicaciones –la economía del conocimiento–.

En la segunda parte se argumentan los principales efectos económicos y sociales obtenidos durante las últimas décadas como consecuencia de la puesta en práctica de diversas políticas macroeconómicas, que han servido de antecedentes al desarrollo empresarial venezolano. Asimismo, se señalan de manera rápida las mayores dificultades que enfrentan las empresas venezolanas, especialmente las actualmente denominadas PYMEs, para insertarse en la economía del conocimiento, y la globalización.

En la tercera parte del ensayo se exponen algunos lineamientos sobre los cuales deberá asentarse la nueva concepción de PE, forjadora de desarrollo local sustentable, y estrechamente articulada con los centros de innovación tecnológica y/o universidades.

Desde esta perspectiva, se concibe a la Pequeña Empresa como un ente dinamizador del crecimiento económico, en correspondencia con el mundo globalizado, caracterizada por ser una organización innovadora y estrechamente articulada a los centros de innovación tecnológica; sin que todo esto la obligue a alcanzar las dimensiones que caracterizan a las grandes empresas.

Para los efectos del presente ensayo, se hace una diferenciación territorial, entre lo nacional (el país en general), lo regional (agrupación de varios estados), lo estatal (agrupación de varios municipios), y lo local (territorio, parroquias, ciudades y comunidades urbanas más pequeñas). De acuerdo a esta diferenciación el desarrollo local o desarrollo territorial es concebido como la sumatoria del crecimiento económico y el bienestar social de una ciudad, o localidad urbana. En cierta manera, se adopta la tesis de Castells (2001: 208-216) concerniente a la importancia que adquieren las ciudades en la “era de la información” o en la “economía del conocimiento”, toda vez que ésta se centra en el factor conocimiento y en la información como bases para la producción, productividad y competitividad, tanto de las empresas como de las regiones, ciudades y países.

Asimismo, se reconoce que la nueva economía es informacional, global y organizada en redes. Que las ciudades –nodos de una red-, son claves como generadoras de riqueza, o como medios de innovación, por cuanto en ellas, dada su infraestructura y servicios públicos, es más factible desarrollar sinergias, conformar redes empresariales, innovar, y atraer personas con conocimiento, ideas, y capital, todo lo cual facilita la innovación. Las ciudades en la era de la información son más atractivas para la gente, la inversión y la innovación. De allí el interés por el desarrollo local.

Ahora bien, cuando ese desarrollo local, además, se califica de “sustentable”, es porque se asume el desarrollo como duradero, en el sentido que las condiciones de vida de las actuales generaciones no menoscaban las de las futuras generaciones.

Con relación al término factor conocimiento, tal como lo dice Wiig (citado por Espinoza, 2000: 10), este *comprende verdades y creencias, perspectivas y conceptos, juicios y expectativas, metodología y saber-como*. Es decir el conocimiento, no se restringe al producto de la actividad científica. Es una función humana y el factor de producción más importante en la era de la información. Además es el responsable, en gran medida, de la innovación.

1. Breve Análisis de la Actual Situación Venezolana.

La interpretación de algunos indicadores económicos, que se analizan en esta sección, revelan que la acostumbrada implementación de políticas orientadas a buscar el equilibrio macroeconómico, así como los programas de ajuste para estimular la inversión tanto pública como privada, llevados a cabo en Venezuela a raíz de la puesta en marcha de los modelos de desarrollo, han sido poco efectivos en la promoción del desarrollo tecnológico así como del empresarial, y por ende en la reducción de la pobreza y el desempleo. Su contribución para incrementar la inversión, mejorar la calidad de vida del venezolano y el nivel educacional de la población, no ha sido suficiente.

La situación socio-económica que vive Venezuela al adentrarse el siglo XXI, pudiera resumirse en una sola palabra –CRISIS-. Ésta también se manifiesta en lo cultural, político, gubernamental y de las instituciones; haciendo prácticamente descartable todo intento por solucionar sólo una de sus manifestaciones. Se necesitan planteamientos que además de considerar distintas dimensiones de la crisis, tomen en cuenta el entorno, la idiosincrasia, las fortalezas y debilidades del

país; así como el dinamismo de todo el sistema productivo, donde el rol de la pequeña empresa puede ser relevante para la construcción de un mejor futuro.

Lo anteriormente referido induce a reconocer que Venezuela vive un momento decisivo al cual hay que buscarle soluciones, que además de remediar el problema económico sirvan para mejorar la calidad de vida del venezolano. Por ello, en adelante se asociará la crisis con transformaciones o cambios, que deberán producirse para encontrar un nuevo rumbo hacia un futuro distinto del pasado y evitar el camino hacia lo pernicioso. La actual crisis venezolana es compleja y se manifiesta de diversas maneras¹, como se apunta seguidamente.

1.1. En lo Económico. Quizás por primera vez en la historia del país una gran bonanza petrolera se ha reflejado tan poco en el crecimiento de los demás sectores de la economía y en las reinversiones de la industria petrolera. Gran parte de los recursos provenientes del sector petrolero se han despilfarrado con programas improvisados, mal diseñados y peor ejecutados, los cuales no han mejorado el aparato productivo ni la calidad de vida de la población en la medida que se esperaba. Se percibe: falta de estímulos apropiados para la inversión; una errada política cambiaria; falta de seguridad jurídica originada por los constantes intentos de cambiar leyes aún sin el respaldo mayoritario requerido para ello; irrespeto a los derechos de la propiedad manifiesto en las invasiones a tierras y otras propiedades, así como un clima de inestabilidad económica; todo lo cual ha ocasionado una fuga de capitales de cerca de \$ 7 millardos para el año 2001 (Rodríguez M. 2002: 72). Adicionalmente a esto, de acuerdo a Rodríguez F. (2002), se tiene que el PIB per cápita ha caído en 12,6% desde 1998 a 2002.

Esto se traduce como dice Miguel Rodríguez en profundización de la des-industrialización; baja inversión; fuga de capitales; aumento del riesgo país; y pérdida de competitividad de la producción nacional en los mercados nacionales e internacionales, lo cual además de impactar la economía venezolana y la posición de Venezuela frente al mundo, afecta la autoestima del venezolano. Por si fuera

¹ Muchas de las ideas relativas a las manifestaciones de la crisis venezolana que se exponen aquí, han sido tomadas del documento que sirvió de base para la constitución del grupo "Gente de la ULA" (2003).

poco, para subsanar el déficit se diseñó una política fiscal que implica un incremento de los impuestos, del valor agregado y del impuesto al débito bancario que pecha por igual a todos los miembros de todos los estratos sociales, perjudicando mayormente a la población de menores ingresos.

1.2. En lo Social. En esta dimensión, cabe resaltar la deuda social o incremento de la pobreza que obstruye la generación de riqueza duradera y sustentable, al igual que una mejor distribución equitativa de los ingresos. En este sentido vale la pena destacar que el deterioro económico va acompañado de un crecimiento en las desigualdades sociales y la inseguridad personal. De 4550 homicidios en 1998, se pasó en 2001 a 7960; es decir un 75% más de homicidios (Rodríguez F.2002). De acuerdo a esta misma fuente, para el segundo trimestre de 2002, el desempleo alcanzó 15,6%, mientras que para ese mismo período en 1998, era de 10,7%. Durante 2001 hubo un repunte de enfermedades que prácticamente se habían erradicado; según las estadísticas elaboradas por el INE, durante 1991 se registraron 83.180 casos de dengue, 16.933 de malaria y 5.912 de hepatitis aguda.

Aunado a lo antes señalado, los hospitales públicos y los dispensarios, centros de salud al alcance de los sectores más desposeídos, de acuerdo a testimonios dados por personal que labora en esos centros, están colapsados por falta de insumo e inversión pública. Los servicios relacionados con educación, vialidad, mantenimiento de áreas públicas, electricidad, agua, y otros, desmejoran cada día de manera alarmante. La situación de las zonas marginales caracterizadas por viviendas insalubres, desprovistas de los servicios básicos, aumenta el deterioro. La calidad de vida del venezolano promedio se empobrece, y el deterioro de la autoestima de las clases más necesitadas los conduce hacia el conformismo, o a buscar la protección del Estado, sin que éste promocióne nuevas formas de organización productivas que contrarresten de manera efectiva y definitiva tales efectos y generen empleo.

1.3. En lo Educativo. Lejos de haberse creado nuevas carreras ligadas a la gestión del conocimiento, manejo de nueva tecnología, administración y gestión pública, gestión de la innovación, o relativas a la creación del empresario-emprendedor, que coadyuven a formar el tipo de recurso humano que necesita el país; el panorama parece empeorar cada día más. En el ámbito de la educación básica es alarmante la deserción escolar, alrededor del 8% para el año de de

acuerdo a estadísticas del INE. Existe un constante incumplimiento de los contratos colectivos de los trabajadores de la educación, que conllevan a una frecuente paralización de las actividades y reducción del calendario escolar, desmejorándose así la calidad de la educación. La asignación presupuestaria para las universidades es cada día más insuficiente para proporcionar una educación de mejor calidad.

Es más, al personal de las escuelas no se les actualiza, ni las universidades revisan sistemática y periódicamente sus planes de estudio a fin de transferir conocimiento moderno y formar mejores profesionales. Todo esto reduce las posibilidades de desarrollo del país, pues se ha determinado que la variable que más explica la tasa de crecimiento económico es la inversión privada en maquinaria y equipos. Sin embargo, la inversión privada es principalmente determinada por la educación superior ya que una mano de obra capacitada atrae al capital privado (Guevara, 1999: 52).

1.4. En lo Empresarial. Afectada por todo lo anterior, la situación empresarial no luce diferente. Allí, entre otras cosas, se aprecia que el 30% de las pequeñas y medianas empresas cerró sus puertas durante el primer trimestre de 2003 (León, 2003:14), como consecuencia de la contracción económica, hecho cuya significación es aún mayor puesto que de acuerdo al Primer Observatorio PYME (citado por García, 2001: 1) el 98% de las empresas existente en el país son PYMEs. En 1999 la empresa privada generaba 4.600.000 empleos, en el 2003 esa cifra alcanza 3.100.000 empleos, lo que representa una contracción de la fuerza laboral del 32,6% (Muñoz, citada por León, 2003: 14).

A esta situación empresarial se suma la baja capacidad innovadora de gran parte de las empresas venezolanas, debido a la casi inexistente inversión en investigación y desarrollo. También incide en esto la falta de estímulos desde los organismos oficiales para diversificar la producción, así como la no creación de nuevas empresas que contribuyan a generar nuevos empleos, la ausencia de estudios oficiales acerca de zonas acondicionadas para la instalación de nuevas empresas que cumplan los requerimientos de urbanismo, sanidad, ambiente, y otros. Adicionalmente, la mayoría de pequeñas y medianas empresas venezolanas son prácticamente unidades de negocio dedicadas a la compra-venta o a la prestación de servicios, donde no se agrega valor a los insumos, y donde prevalece una visión cortoplacista así como una ausencia de proyecto país y de responsabilidad social.

En conclusión, la actual situación del país desde todas estas dimensiones indica que se requiere cambiar urgentemente la política económica, y emprender un efectivo desarrollo local sustentable que coadyuve a sentar las bases para que el país se enrumbe hacia el crecimiento económico acompañado de una mejor calidad de la vida.

Se necesitan opciones que además de solventar los problemas económicos apunten hacia la construcción de un país y una sociedad diferentes. Una sociedad dispuesta a intervenir más activamente con su esfuerzo en la construcción de un nuevo país. Una sociedad consciente de su potencial y comprometida a explotarlo para vivir mejor. Una sociedad que busque insertarse al mundo contemporáneo, con la ayuda de modernas estrategias de industrialización y nuevos paradigmas de desarrollo. Un país donde exista crecimiento económico sostenido acompañado de mejores condiciones de vida; un sistema judicial eficiente; un gasto público concentrado en la educación y la investigación para estimular el desarrollo industrial, y en donde exista plena libertad económica. Esto equivalente a reconocer que se necesita invertir en capital social y cambiar las instituciones, entendiendo que éstas son normas creadas por el hombre para regular la interacción humana (North, 1993).

En Venezuela, independientemente que las denominadas PYMEs son numerosas, su desempeño deja mucho que pensar. De acuerdo a lo reflejado en el Primer Informe Observatorio PYME (citado por García, 2001: 1), sólo un 2% de las empresas existentes en el país se pueden considerar grandes empresas, el restante 98% lo conforman las PYMEs distribuidas así:

- ? El 0,4% se encuentra en el sector turismo.
- ? Un 1,9% se relaciona con la agricultura.
- ? El 2,4% lo absorbe la industria, y
- ? El 95,2% está en el comercio.

Es decir, la mayoría de las hoy denominadas PYMEs se dedica a la actividad mercantil, a la compra y venta de productos, resultando también las más afectadas en momentos de crisis como la actual. A ellas les resulta más difícil sobrevivir una contracción económica como la que atraviesa el país o dedicarse a otra cosa, porque no poseen ningunas habilidades distintivas que las diferencien de sus competidores y por las cuales sus clientes las prefieran a ellas.

Ahora bien, pese a lo argumentado en el párrafo anterior, según el INE, para 1999 las PYMEs empleaban el 55% de la población activa; 17% la empleaba la gran empresa, 16% estaba en el sector público y 12% estaba desempleada (Erard, 1999: 9); es decir que ellas conforman un sector importante del sistema económico. Por tanto, lo que se intente hacer en el sector de las pequeñas empresas, tendrá un efecto multiplicador sobre la economía general del país.

La propuesta que contiene este ensayo es la de impulsar una nueva concepción de PE más a tono con la realidad del país, de cara al futuro globalizado, y bien diferenciada de las conocidas PYMEs. Pues tal parece que detrás del concepto de las actualmente denominadas PYMEs, no existe ninguna filosofía coherente, organizada y pre-establecida sobre la cual se fundamente su creación; lo que distingue a esas empresas es el número de trabajadores que emplea, el monto de sus activos fijos, o el de sus ventas. La actual concepción de PYMEs, no toma en cuenta los recursos tecnológicos, productivos, informáticos, humanos, ni el factor conocimiento que tales organizaciones poseen. Es más, se ha generalizado la creencia que ellas deben emplear la mano de obra no calificada que siendo más barata no puede ser absorbida por el resto del sistema; razón por la cual sus productos son generalmente de baja calidad, su productividad resulta mínima, como también su capacidad para reinvertir.

La nueva concepción de pequeña empresa propuesta en el presente ensayo, parte de concebir las pequeñas empresas como organizaciones que agregan valor; dinamizadoras del desarrollo; capaces de innovar, y consciente de su responsabilidad social.

2. Antecedentes del Desarrollo Empresarial Venezolano

En aras de comprender mejor el actual grado de desarrollo económico venezolano, en esta sección se analizarán las influencias ejercidas por algunas políticas económicas sobre el desarrollo del país. Igualmente, se analizará cómo se ha estructurado y gerenciado la empresa venezolana especialmente la pequeña empresa, y su contribución al desarrollo local.

2.1. Repercusiones de los Modelos de Desarrollo

Un modelo de desarrollo, en este ensayo, es entendido como el resultado de hacer conjugar, en un solo cuerpo llamado patrón, un conjunto de políticas de naturaleza fundamentalmente económica, que tienen como objetivo primordial mejorar el nivel de vida de una población. Nivel de vida que se deberá manifestar

tanto en la dimensión económica, como política y social del pueblo. Pues el fin ulterior de todo modelo de desarrollo debe estar orientado a construir una mejor sociedad, debe estar en armonía con el momento histórico que se trate, y con la idiosincrasia de la sociedad. De allí que no debe considerarse válido aquél modelo de desarrollo que solamente aporta beneficios netamente económicos, o que sólo busca la acumulación de ingresos, sin preocuparse de su distribución, del bienestar de los ciudadanos, ni del ambiente; porque eso es crecimiento, y no desarrollo.

Venezuela desde la colonia fue un proveedor de productos agrícolas y materia prima, y pese a obtener su independencia en 1823² aún se caracteriza por tener una economía primaria exportadora; en aquel entonces dependiente del cacao y café, y desde 1917 en adelante depende de la exportación de petróleo. Su principal actividad productiva fue desarrollada por la hacienda y comercializada básicamente por empresas extranjeras como Brener Moller, Boulton, Blohm, Van Dissel y Burguera & Co.

La hacienda cafetalera poseía unas características muy particulares que bien permiten compararla con una empresa comercial ya que ésta contrataba mano de obra para cultivar el fruto, requería de una estructura jerárquica, utilizaba procedimientos para llevar a cabo sus procesos, y muchas veces su manejo le era encargado a un “especialista” -el capataz-. El dueño de la hacienda se encargaba más bien de las relaciones con los compradores extranjeros.

La empresa petrolera, por su parte, era diseñada, dirigida y operada en cierta medida, por personal extranjero. Utilizaba tanto métodos y procedimientos como tecnología sofisticada; la mano de obra que demandaba tenía que poseer cierta calificación y al no ser posible conseguirla en el país, se importaba. También es cierto que esa empresa requería una diversidad de insumos, de materia prima y servicios para su operatividad ordinaria; lo cual estimuló el surgimiento de empresas privadas dedicadas a suplir tanto de bienes como de servicios a la industria petrolera. Este hecho aceleró la inmigración de mano de obra del campo hacia la ciudad y por consiguiente la demanda de bienes terminados, especialmente de productos alimenticios y de servicios.

² Año en que se consolidó la independencia en Venezuela, tras haberse librado la batalla naval de Maracaibo el 24 de Julio, y la batalla de Puerto Cabello el 8 de Noviembre. Para muchos el cese de la guerra por la independencia de Venezuela lo marca el 24 de Junio de 1821 cuando culminó la batalla de Carabobo.

Pero, ni la hacienda, ni la empresa petrolera fueron atendidas con eficiencia desde el punto de vista tecnológico con recursos nacionales. Ambas representaban y dependía de intereses extranjeros. Durante el período colonial venezolano, la instalación en el país de empresas extranjeras estimuló la actividad exportadora (cacao y café, principalmente), pero fueron esas mismas empresas quienes prácticamente controlaban todo el proceso de exportación; de allí que ellas decidieran sobre las inversiones en infraestructura para dicha actividad. Sin embargo, y pese a la antes referido, hay que reconocer que el desarrollo de la actividad exportadora inició un proceso de crecimiento de la capacidad productiva y de la producción del sector exportador, lo cual provocó un aumento en el empleo y en los ingresos, y como consecuencia de ello una demanda de productos y servicios (Sunkel y Paz, 1970: 310-311). Así se va surgiendo en Venezuela un crecimiento hacia fuera.

Posteriormente, con la explotación petrolera, Venezuela amplía y moderniza su actividad exportadora. Esta vez son la empresas petroleras quienes facilitan maquinaria, herramientas, recursos financieros, invierten en infraestructura e importan recursos humanos para desarrollar sus actividades. Se produce un aumento en los ingresos, se da un crecimiento en el país, se refuerza el comercio exterior, y con ello se amplía la capacidad del gasto. Sin embargo, no se estimuló suficientemente la diversificación de la actividad manufacturera, sino se prefirió acudir a las importaciones con las consecuencias ya conocidas. Es decir, se consolidó el modelo de crecimiento primario exportador.

Ahora bien, así como el curso de la historia dio origen a la instauración del modelo primario exportador, ello también contribuyó a su agotamiento. En el siglo XX la Primera Guerra Mundial y la crisis del 29 en Estados Unidos, provocaron grandes desequilibrios en la economía mundial. La depresión de Estados Unidos en 1929, redujo rápidamente los ingresos de Venezuela por concepto de sus exportaciones; fecha a partir de la cual la actividad productiva del café se redujo³ desencadenando también una depresión económica en el país, que se extiende hasta producirse el primer boom petrolero de 1936, el cual reclamaba un cambio en la política económica, e inicia una relativa modernización del país.

³ En parte, también porque la calidad y precio del café venezolano no competía por ejemplo con el café proveniente de Brasil.

En efecto, la implementación de políticas relativas al desarrollo del sector petrolero como de aumentos sistemáticos en la producción, sumado a las políticas de sustitución de importaciones, convirtieron al país en el de mayor crecimiento económico en toda América Latina desde comienzos de los años cuarenta hasta fines de los setenta. Sin embargo, pese a ese gran esfuerzo de desarrollo durante cuarenta años, Venezuela se convirtió en uno de los países más pobres hacia comienzos de los años setenta (Rodríguez M. 2002: 3-4).

El modelo de industrialización por sustitución de importaciones que se extiende hasta finales de los setenta y mediados de los ochenta, buscaba la transformación estructural y de crecimiento económico del país, estimulando la expansión del aparato productivo especialmente la del sector industrial y agrícola, como lo expresa Rojas (1997: 179-180).

Además del impacto petrolero producido en el país entre 1925-1936, la revaluación en un 50% del bolívar en 1934, afectó gravemente al sector agrícola exportador al punto que éste no pudo competir más en el mercado internacional. De una participación en el Producto Territorial Bruto del 35,0% en 1920, pasó a 18,8% en 1936, y a 7,9% en 1950. Asimismo, ya para 1936 el petróleo y sus derivados representaban el 90,1% del total de las exportaciones (Purroy, 1986: 43-46). Este desmoronamiento de la actividad agrícola se tradujo, como era de esperar, en un éxodo hacia las zonas urbanas y campos petroleros incrementándose así la demanda de servicios, vivienda, alimento, y empleo, entre otros. Adicionalmente a lo antes referido, la ampliación del régimen de concesiones y el fuerte aumento de la inversión y la producción petrolera de los años 50, condujeron el país a un crecimiento acelerado, y un significativo desarrollo pero, básicamente, de la industria petrolera (Rodríguez M., 2002: 3).

En virtud de que gran parte del capital invertido en la industria petrolera, era capital extranjero que representaba a la clase capitalista dominante, ésta no estuvo interesada en el desarrollo económico integral de los sectores internos; lo cual explica, en cierta medida, la desvinculación técnica y productiva que se produjo entre el sector capitalista avanzado, y el resto de la economía (Purroy, 1986: 45). En lugar de impulsar la diversificación industrial y el consumo de los productos nacionales, o la reinversión en la industria nacional, el ingreso se usó fundamentalmente para la adquisición de bienes importados con los consiguientes efectos negativos que ello significa: crecimiento de las empresas de servicios, y de las dedicadas a la venta de bienes importados de consumo final, las cuales no agregan valor a sus productos, ni contribuyen con el desarrollo tecnológico. Es

decir, el factor tecnológico (importado) no estimuló la inversión en la fabricación. Estas características contrastan con la concepción empresarial de hoy día, donde la tecnología, la gerencia y el conocimiento, deben ser pilares fundamentales a la hora de planificar una política de inversión tanto pública como privada.

En suma, con la puesta en práctica del modelo de sustitución de importaciones tampoco se estimuló el desarrollo tecnológico, ni la actividad productiva exportadora. Muy al contrario, a partir de su implementación se inicia una especie de divorcio entre el sector exportador y las demás actividades productivas.

En vista del agotamiento del modelo de industrialización por sustitución de importaciones, que desencadenó la grave crisis en la balanza de pagos de los países latinoamericanos, así como de la contracción económica proveniente de la deuda y las políticas de ajuste; a finales de los ochenta en Venezuela se estrena un nuevo modelo de desarrollo. Esta vez dicho modelo, de apertura comercial, debía caracterizarse por la reducción del papel del Estado como productor directo; la disminución de las regulaciones estatales sobre la economía y, un mayor rol del mercado en la formación de precios, tipo de interés, tasa de cambio, etc. (Aranda, 1997: 13). Se trataba de un cambio importante de la forma de percibir el rol del Estado y del mercado. *La política económica del Estado* como lo dice Levy (1999: 48) *tiene ahora por objetivo estimular las fuerzas del mercado y no moldearlas, restringirla, o competir con ellas*. No obstante, en Venezuela la influencia de la Renta Petrolera aún determina la política económica del Estado.

La intensificación del proceso de internacionalización de la economía; la integración del espacio económico; la globalización de la operación de la empresa transnacional; el avance tecnológico especialmente en áreas de transporte, telecomunicaciones e informática, y las profundas transformaciones del sistema económico internacional; han estimulado la adopción de políticas de apertura comercial que si bien es cierto favorecen las exportaciones y la *libre movilidad factorial* (Levy, 1999:31); también requieren de parte de los países dispuestos a implementarlas, adecuar su plataforma jurídica, económica, política y cultural a los nuevos tiempos. Vale decir, el nuevo modelo de apertura económica significa algo más que un mero acuerdo relativo a cómo hacer que ciertas variables económicas se comporten.

Haciendo abstracción del contenido filosófico que se ha tejido alrededor del significado de la apertura económica para los países en desarrollo, hay que reconocer básicamente tres aspectos de este modelo que tienen relación con el

tema principal que se analiza en este trabajo. En primer lugar, se refiere a su ubicación en el tiempo (temporalidad). Este modelo de desarrollo se introduce en momentos en que todo es relativo, todo está interrelacionado, todo forma parte de un todo mayor, y por lo tanto nada debe quedar al margen de consideración (enfoque sistémico). Es un modelo que está en sintonía con el resto del mundo.

En segundo lugar, el modelo de apertura parece reconocer la existencia de un marco dentro del cual se debe suscribir la economía de un país. Es decir, coloca la economía del país subordinada a un orden o marco superior, y no, que ésta por sí sola gobierne el destino de un país. Concibe la economía como un medio para conseguir fines de otra naturaleza, bien sea social, cultural, u otra. En este caso en particular, el modelo de apertura requiere ajustar ciertas dimensiones para su operatividad y permitirle al país insertarse en la economía globalizada caracterizada por una, cada vez mayor, libertad de movilidad, mayor caducidad y mayores turbulencias; en donde lo clave pareciera ser lo temporal y lo transitorio (enfoque evolucionista).

En tercer lugar, quizás consecuencia de lo anterior, el modelo es complejo y multidisciplinario. La apertura comercial permite un enfoque más holístico del problema del desarrollo porque además de tomar en cuenta variables netamente macroeconómicas, conduce a transformaciones de orden social, político y cultural, por una parte. Por otra parte, el núcleo de análisis de dicho modelo lo constituye el rol del sector productivo, es decir, la acción y el desempeño empresarial; su dinámica, sus relaciones, dentro del marco global. En tal sentido, con su puesta en marcha cobran especial atención los temas relativos a la estructuración y organización de las empresas, sus métodos, su avance tecnológico, la capacitación de su personal y su remuneración además de ciertas condiciones de tipo jurídico político y de legislación laboral.

Pese al gran auge que este modelo ha tenido en otras latitudes, para Venezuela ha significado básicamente oportunidades desperdiciadas, las importaciones desde los países desarrollados continúan dominando el mercado nacional, y eso pudiera seguir siendo así, hasta tanto cada uno se comprometa con el desarrollo del país, en el entendido que dicho proceso es más efectivo llevarlo a la práctica sí se derivan políticas económicas concertadas para hacerle frente a la competencia extranjera; sí se mejora la calidad de vida; si se fundamenta en el valor agregado y es autosostenible.

Basados en lo anteriormente referido, se puede afirmar que hasta nuestros días se han hecho esfuerzos sólo por lograr un crecimiento económico. Se ha

tratado de aumentar el ingreso per cápita y el empleo; pero no se han fomentado, evaluado, ni corregido, suficientemente, las políticas de industrialización, ni se han transformado las instituciones con el fin de alcanzar un desarrollo tecnológico; como tampoco se han utilizado adecuadamente los recursos disponibles, ni brindado iguales oportunidades. Es decir, no se ha estimulado ni fomentado un desarrollo real. No se ha hecho lo suficiente por invertir en capital social y elevar la calidad de vida del venezolano. Todo parece indicar que los asuntos sociales, económicos, culturales, políticos, y ambientales, han sido tratados en forma separada e independiente, en lugar de ser vistos de manera integral, interrelacionados; como un todo.

De la implementación de los modelos de desarrollo puestos en marcha hasta el presente, se puede deducir que, en gran medida, se ha dejado en manos del devenir la responsabilidad de transitar o pasar del nivel de progreso técnico y modernización (alcanzado a mediados del siglo XIX), a uno de relativo crecimiento económico con sus correspondientes oscilaciones (hasta comienzos de los setenta); y de éste a la construcción de las bases (a comienzos de los noventa) sobre las cuales emergería un incipiente desarrollo que rápidamente se interrumpió con gran énfasis a partir del 2002, como lo afirma Miguel Rodríguez, como si se tratase de una mera evolución natural de acontecimientos.

Albuquerque también parece coincidir con la afirmación anterior al exponer que en el planteamiento tradicional sobre el desarrollo se aislaron *los factores sociales, culturales, históricos o ambientales de los diferentes territorios, visualizándose los mismos como simple "espacio" geográfico homogéneo*. No se tomó en cuenta *la capacidad de innovación tecnológica territorial, ni los aspectos cualitativos de los mercados de trabajo locales, todo lo cual equivale a una clara subutilización de los recursos endógenos* (Albuquerque, 1997: 5). Basados en esto último se puede afirmar que ninguno de los modelos económicos que se han aplicado en Venezuela, ha direccionado el país hacia un verdadero desarrollo, ni ha estimulado un crecimiento sostenido de la empresa nacional.

Del rol que han jugado las empresas en el desarrollo del país, núcleo de este ensayo y tópico que se abordará detalladamente en la próxima sección, conviene destacar que su desarrollo, sistemas productivos, zonas donde se ubican, personal que contratan, y forma de estructurarse, tampoco parecen haber recibido la debida atención por parte de quienes han compartido la responsabilidad de diseñar e implementar los modelos económicos de "desarrollo". Las empresas

mismas tampoco se han comprometido con la construcción de un nuevo país como se analiza seguidamente.

2.2. El desarrollo de las Empresas Venezolanas

De acuerdo a los enfoques sistémico y el contingencial, acerca de la Administración, tanto la estructura de las empresas como su estrategia de mercado, estilo gerencial y otras variables que influyen en su funcionamiento, dependen en gran medida del medio así como del tipo de industria, grado de tecnología que maneja, concepción del empresario respecto a las organizaciones, y de las personas que trabajan en ellas. Cada empresa representa una situación particular, y como tal, el medio y la idiosincrasia de quienes comparten el trabajo dentro de ella requieren consideración especial. Cada empresa representa una situación particular que amerita un trato también particular. De allí que, el gerente de cualquier empresa, al disponer de una amplia gama de conceptos, teorías y principios acerca de Administración y Gerencia, deberá adoptar aquellos que mejor se ajusten a su caso. Sin embargo, hoy un gran número de empresas venezolanas continúa aplicando sólo los preceptos de la Administración Científica y son gerenciadas por personas que no se han preparado para ello.

Hasta ahora ha sido poca la receptividad de la empresa venezolana para asimilar los aportes de los más modernos enfoques administrativos. La mayoría de las empresas de capital nacional que aún no han llegado a constituirse en consorcio, ni a representar a ninguna casa internacional; tienen tanto su estructura como sus normas y procedimientos, extremadamente rígidos, que les reduce la posibilidad de introducir cambios de forma rápida y de ajustarse a los nuevos tiempos. Basta una simple observación para detectar que en ellas persiste la especialización de funciones como si cada empleado tuviera la responsabilidad por trabajos independientes, en lugar de buscar la integración y la sinergia. Mantienen muy marcada la división del trabajo, reflejando así la poca confianza que se le tiene al empleado, quien prácticamente se limita a hacer su trabajo, desconociendo cómo sus compañeros ejecutan el suyo, y cuan importante es la contribución de cada trabajador para lograr los objetivos organizacionales. Para mayores detalles se sugiere el trabajo dirigido por Moisés Naim acerca de **Las Empresas Venezolanas: Su Gerencia**; aquí sólo se señala, de forma resumida, los más resaltantes rasgos empresariales ya que el objetivo principal del trabajo está basado en la pequeña empresa emergente.

Sumado a lo anterior, la eficiencia y productividad de la empresa venezolana no han estado asociadas a la rentabilidad ni al éxito de la empresa. Lo determinante para su éxito han sido las relaciones con funcionarios gubernamentales, banqueros, políticos, sindicalistas, clientes, suplidores y competidores. Y por si fuera poco, los cambios en las condiciones del país y en las políticas gubernamentales, han afectado su rentabilidad, y reducido el atractivo de los distintos negocios en los que ellas participan (Naím, 1989: 45). Todo esto ha representado un grave obstáculo para que las empresas venezolanas se desarrollen debidamente desde el punto de vista de sus procesos productivos y de su gerencia.

En relación con las actualmente denominadas PYMEs, la situación no es diferente. Las prácticas recomendadas por los modernos enfoques administrativos, en su mayoría no han sido adoptadas por este tipo de empresa. Además, existen ciertos aspectos que frenan su desarrollo y contribución con el desarrollo local, los cuales merecen ser mencionados:

- Errada concepción sobre sí mismas: existe la creencia generalizada entre sus propietarios, que este tipo de empresa no necesita emplear personal especializado ni tecnología, ni pueden competir internacionalmente.
- Incapacidad para Competir: Sus altos costos operativos, la casi inexistente capacidad de innovación y consecuente escasa posibilidad para agregar valor; así como, su dificultad para acceder a créditos y capital de riesgo, limitan su desempeño, diezmandole su capacidad de competir.
- Relativo impacto en la economía nacional: La denominada PYME, aporta apenas el 14% del valor agregado (Francés 1999: 125), es decir, una gran porción de ellas no son unidades de producción, sino simplemente negocios cuyo objetivo es el comercio.
- Responden a su propia iniciativa: Venezuela no dispone de políticas y programas especiales para apoyar técnica y estratégicamente el fortalecimiento y desarrollo de la pequeña empresa en aquellas áreas identificadas como básicas para el futuro del país.

En general, la estrategia gerencial adoptada por la mayoría de las empresas venezolanas ha girado alrededor de la producción; es decir, el crecimiento. Al principio el mayor esfuerzo iba dirigido a incrementar la producción y las ventas. Luego, a raíz de los setenta aproximadamente, la estrategia consistía en la mejora de la calidad del producto. Después se impuso el paradigma de la flexibilidad, y ahora se ha sumado la competitividad, derivada de la innovación.

Las PYMEs se han convertido en unidades comerciales, dedicadas, en su mayoría, a la compra-venta de productos terminados o prestación de servicios; donde la principal actividad llevada a cabo es la comercialización. Es decir, no son verdaderamente empresas, desde el punto de vista Schumpeteriano, no agregan valor al producto que venden, ni introducen innovaciones. En su mayoría, las PYMEs venezolanas padecen de ciertos "síntomas" que frenan su desarrollo y contribución con el desarrollo local, los cuales, en el fondo, se derivan de la concepción que se tiene de ellas, y del rol que juegan en el mercado.

No obstante, factores relacionados con la globalización y los nuevos tiempos, la instalación de algunas empresas subsidiarias y franquicias en el país parece estar presionando a la empresa nacional hacia un cambio en su filosofía y en la forma de hacer negocios. En respuesta a ello, en la nueva concepción de pequeña empresa que se propone estimular, el aspecto gerencial ocupará un lugar preponderante y será el principal responsable de conducir estas organizaciones hacia el futuro, sin restarle importancia al resto de los factores que inciden en su éxito

Hoy día la tendencia mundial es hacia la profesionalización de la gerencia, el reconocimiento de la influencia de los aspectos organizacionales en la rentabilidad de la empresa, y el respeto por la contratación de personal especializado. Cada vez se recurre más a las alianzas con otras empresas para la producción compartida de bienes o servicios, las sinergias, el benchmarking, e incursionar en los mercados internacionales. Actualmente la competitividad está en vencer los obstáculos e idear la forma de crear ventajas competitivas, para lo cual es indispensable el conocimiento. Y dentro de este panorama contemporáneo parece está emergiendo una nueva concepción de empresa, que aquí se llama simplemente pequeña empresa.

3. Lineamientos para una Nueva Concepción de Pequeña Empresa imbricada en el Desarrollo Local Sustentable.

En la sección precedente se argumentó sobre los modelos de desarrollo ensayados en el país y sobre la práctica gerencial venezolana, para concluir que en ambos casos se ha actuado más para responder a los problemas puntuales del momento que pensando en el largo plazo. El error quizás, ha consistido en que no se evalúan las políticas implementadas a objeto de tomar medidas correctivas, y además se planifica sobre experiencias de otras latitudes. Como consecuencia

de ello, no se ha sido lo suficientemente proactivo para: en primer lugar, diseñar el proyecto de país que se quiere; y en segundo lugar, construir un desarrollo más orientado hacia el bienestar de los habitantes de cada territorio, tomando en cuenta sus recursos, fortalezas y debilidades; con una amplia inversión de capital social y participación de todos.

La lección revela que la efectividad de todo proyecto económico y empresarial radica, primeramente, en tener bien claro cómo engranan los planes y programas dentro del proyecto de país que se desea materializar. Luego, en tener presente que todo proyecto económico-empresarial trae consigo repercusiones de orden social, educativo y político; por tanto se requiere una visión holística para fundamentar los modelos de desarrollo. Este ensayo plantea un desarrollo local sustentable a partir de la promoción y fortalecimiento de una nueva concepción de pequeña empresa; con un desarrollo desde adentro, integrado, sistémico, y sobretodo, en consonancia con la tendencia empresarial mundial. La propuesta se ha estructurado en dos partes, pero en la práctica habrá de verse como una unidad. Primero se describe el panorama organizacional del siglo XXI del cual emerge la nueva concepción de pequeña empresa. Después se analizan las bases sobre las que se fundamenta el nuevo paradigma de desarrollo local sustentable que servirá de hábitat a la nueva pequeña empresa que necesita el país..

3.1. Panorama Empresarial del cual emerge una Nueva Concepción de Pequeña Empresa.

En virtud de los avances científicos y tecnológicos, la influencia de la globalización, el dinamismo y las turbulencias, contemplados quizás con mayor claridad en los países desarrollados, se sugieren cambios para las empresas de aquellos países menos desarrollados y en especial para sus pequeñas empresas. Además de plantearseles retos relacionados con la flexibilidad y rapidez para responder a las turbulencias, por ejemplo, la nueva realidad le plantea a la PE desarrollar el factor conocimiento, la innovación tecnológica, y por supuesto, una gerencia flexible e imaginativa.

Ahora bien, la incorporación de mayor valor agregado a un producto o servicio está muy ligada a la innovación y el emprendimiento, variables éstas que dependen en gran medida de los recursos humanos, del “know how”, el cual constituye hoy un desafío tanto para la PE como para toda empresa en general.

Para competir en el mercado actual se requiere: Primero, que la empresa innove creando nuevos productos o nuevas formas de hacer las cosas. Segundo, que el personal posea potencial de desarrollo y esté dispuesto para el aprendizaje continuo. Tercero, la empresa debe tener tanto una estructura como normas y procedimientos lo suficientemente flexibles para realizar los ajustes que sean necesarios. Cuarto, debe darse una buena, además de fluida, comunicación en todos los niveles de la organización. Quinto, para garantizar todo lo anterior, lo ideal es que la estructura organizacional sea lo más aplanada posible para implantar los cambios rápidamente. Todos estos requisitos que le formula la competitividad contemporánea a la empresa de hoy, son más fáciles de satisfacer por una empresa pequeña que por gran empresa; una pequeña empresa como la que en este ensayo se propone, con una concepción diferente a la de las PYMEs.

Ahora bien, para que la PE sienta confianza en que sabrá responder a las exigencias del mercado, necesita investigar e innovar más. Una alternativa a muy corto plazo a la que la PE podrá acudir para adquirir el conocimiento que necesita, o el personal capacitado y formado, o para investigar en aquellos tópicos de su interés es a las instituciones de educación superior y demás centros de innovación tecnológica. Por ello se dice que la globalización también le plantea un gran reto a la Universidad venezolana: transferir conocimiento, realizar más investigación aplicada y acercarse más al sector productivo. La nueva PE, entonces, deberá agregar valor a sus insumos, innovar, competir en mercados nacionales e internacionales, producir con calidad internacional, y dinamizar el desarrollo local.

3.3. El Nuevo Paradigma del Desarrollo Local Sustentable.

Desde el punto de vista del desarrollo, se propone que cada territorio deberá diseñar su plan de desarrollo sobre la base de la visión que se tenga de esa localidad y, fundamentalmente, sobre la base de los recursos de que dispone, tanto humanos como de otra naturaleza. No se trata de aplicar una misma estrategia para desarrollar de la misma manera al país en general. Conviene estimular el desarrollo de cada territorio por separado, respetando su grado de crecimiento, potencialidades y recursos; respetando el entorno social, político, cultural, ecológico, económico y educativo. Cada territorio debe explotar sus ventajas competitivas, independientemente de sus ventajas comparativas. Cada territorio merece un tratamiento diferente. Se trata de ir de lo particular a lo general, de lo microeconómico a lo macroeconómico.

En consecuencia, la propuesta de este ensayo busca formar una cultura local de desarrollo basada en:

- ? Concertación entre los principales agentes locales (empresarios, gobierno y Universidad en representación de la sociedad en general)
- ? Establecimiento de políticas públicas sobre desarrollo diseñadas por los agentes locales.
- ? Estimulación de la capacidad creativa, de iniciativa y organización empresarial.
- ? Modernización y ajuste de las instituciones públicas a los nuevos tiempos.
- ? Estimulación de la movilidad social y el nivel cultural entre los habitantes de un territorio.
- ? Conservación y preservación de los recursos naturales del territorio.

Desde esta óptica el desarrollo local se ha de construir *pensando en el hombre* y para el hombre, sin menoscabo de la estabilidad macroeconómica. El paradigma sobre el desarrollo local sustentable deberá reconocer a la nueva pequeña empresa como un ente dinamizador de la economía que busca, como aquél, mejorar la calidad de vida de los ciudadanos de un territorio. Tal como se dijo al comienzo de este trabajo, dentro del nuevo paradigma de desarrollo local sustentable, la concepción de pequeña empresa juega un papel hegemónico. Ambos conceptos integran un todo indivisible y como tal requieren ser manejados a objeto de beneficiar al país.

4. Consideraciones Finales

Del análisis realizado en los precedentes apartados queda claro que se necesita: En primer lugar, cambiar el tradicional paradigma sobre el desarrollo económico para estimular no sólo la estabilidad macroeconómica, sino el desarrollo local sustentable caracterizado por el fomento de una economía abierta, comprometida con la globalización, que apoya el desarrollo de la empresa nacional y se preocupa por mejorar la calidad de vida de los ciudadanos.

El nuevo paradigma de desarrollo requiere de un Estado más orientado al diseño y evaluación de políticas, programas, y estrategias, por medio de las cuales se fomente la diversificación de la producción y las exportaciones. Un Estado que funja más de facilitador de los procesos productivos que deban darse en el país, que de interventor o ejecutor de los mismos. Dispuesto a descentralizar el poder; modernizar sus instituciones; profesionalizar la administración pública;

aceptar la disidencia y la participación ciudadana; garante de justicia y equidad, y con un desempeño distinguido por la transparencia y honestidad.

En segundo lugar, es necesario adoptar una nueva concepción de pequeña empresa donde ésta sea capaz de: contribuir a crear riqueza, agregar valor, generar empleo, e incrementar el bienestar de los habitantes de un territorio. Una empresa que adopte novedosos principios relacionados con el capital social, guiada por un enfoque humanístico y sistémico; con una gerencia profesional que acepte incrementar la inversión en investigación y desarrollo con el propósito de tener la oportunidad de innovar. Es hora para que la iniciativa privada, apoyada por efectivas políticas del gobierno, asuma un rol más protagónico en la construcción del desarrollo del país.

El cambio que se sugiere es de naturaleza compleja; se trata de acompañar las políticas macroeconómicas con eficientes políticas de desarrollo local. Por supuesto, las políticas de desarrollo local deberán tomar en cuenta el entorno globalizado del mundo de hoy, y los planes del gobierno nacional; sin embargo, a éste también le corresponderá apoyar los planes locales. La estrategia y metodología a seguir para el desarrollo local deberá tomar en cuenta que su objetivo verdadero es el bienestar social. Es obvio que a una sociedad con elevados niveles de pobreza y de indigencia le será más difícil hacerse competitiva y productiva.

En este ensayo sólo se ha presentado una alternativa: impulsar una nueva concepción de pequeña empresa, innovadora e integrada al desarrollo local sustentable. Básicamente se introdujeron ciertos lineamientos de diversa naturaleza que le demarcarán a la nueva PE que está emergiendo, una mayor responsabilidad social y unas características más específicas. Queda el compromiso para en otra oportunidad, presentar tanto una definición más acabada de este tipo de empresa, como los más resaltantes atributos que deberá reunir la nueva pequeña empresa contemporánea.

Referencias Bibliográficas

Alburquerque, Francisco. (1997). **Metodología para el Desarrollo local**. Santiago de Chile: ILPES.

Angeleri, Sandra. 1994. *Retos Actuales del Grupo Andino: Hacia una Integración que Supere el Marco de la Apertura Económica*. **CENDES** (Caracas-Venezuela). Año 11, N° 25. Segunda Época. Enero-Abril . pp. 25-42.

Aranda, Sergio (1997). *La Apertura Externa y el Desarrollo Económico* **Seminario Nacional El Desarrollo Económico como Problema**. Caracas, Venezuela. CENDES . N° 2. pp. 9-26.

Castells, Manuel (2001). *La Ciudad de la Nueva Economía*. **Papeles de Población**. (México). Año 7, N° 27. Enero-marzo. pp 207-221.

Espinoza, Rafael (2000). *Universidad & Empresa en la Sociedad del Conocimiento*. Material de Apoyo del Seminario de Investigación: Producción de Capital Intelectual en el contexto de la Relación Universidad Sector Productivo. Maracaibo. LUZ.

Errad, Philippe. *¿Cómo vencer los obstáculos al desarrollo de la Pyme? El aporte de Fundes*. **Debates IESA**. (Caracas-Venezuela). Vol. V, N° 1. junio-septiembre 1999. Pp. 9-12.

Francés, Antonio (1999). **Venezuela Posible Siglo XXI**. Caracas, Venezuela: IESA. 308 pp.

García Otero, Pedro (2001, Junio 10). *Comercio Acapara Actividad Productiva*. **El Universal**. Caracas. (2) p. 1.

Guevara, Juan Carlos (1999). *La educación: una inversión relativa*. En: https://omega.manapro.com/pobreza/index_resumenes.htm.

INE (2001). <http://www.ine.gov.ve/ine/condiciones/salud.asp>

León, Mariela (2003, mayo 8). *Fedecámaras reporta 300 mil desempleados en primer trimestre*. **El Universal**. Caracas. (1) p. 14.

Levy, Carciente, Sary (1999). Tratamiento a la Inversión Extranjera Directa y Globalización. De los tratados bilaterales de inversión al acuerdo multilateral de inversiones. **Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales**. Caracas: FACES-UCV. Vol. 5, N° 2-3 (Abril-Septiembre). pp. 29-51 .

Naím, Moisés (1989). “El Crecimiento de las Empresas Privadas en Venezuela: Mucha diversificación, poca organización. En: Moisés Naim (Dir. del Proyecto), **Las Empresas Venezolanas: Su Gerencia**. Caracas, Venezuela: IESA. pp. 15-17.

North, Douglass C. (1993). **Instituciones, cambio institucional y desempeño económico**. (2ª reimp., Agustín Bárcena. Trad.) México: Fondo de Cultura Económica. 190 pp. (Institutions, Institutional Change and Economic Performance, 1990).

Purroy, M. Ignacio. (1986). **Estado e Industrialización en Venezuela**. Valencia, Venezuela: Vadel Hermanos. 313 pp.

Rodríguez, Francisco (2002, Octubre). “Evaluación Económica del Gobierno de Chávez”. Ponencia presentada en el Seminario sobre Economía Venezolana. Universidad Centro Occidental Lisandro Alvarado, Barquisimeto.

Rodríguez F. Miguel A. (2002, Enero). “El Impacto de la Política Económica en el Proceso de Desarrollo Venezolano”. Caracas. Ponencia presentada en el Ciclo de Conferencias en Honor al Dr. Arturo Uslar Pietri. Universidad Metropolitana. Mimeo 78 pp.

Rojas R., José Alejandro, (1997). “Las Transformaciones Sectoriales de Desarrollo en Venezuela y el Proceso de Transformación Estructural: el Caso de la Política Industrial.” **Seminario Nacional: El Desarrollo Económico como Problema**. Caracas, Venezuela: CENDES. pp.179-198.