



Redes socioproductivas de las Mipymes en Barinas - Venezuela

Socio-productive networks of Mipymes in Barinas - Venezuela

Fecha de recepción: junio, 30 de 2022

Fecha de aceptación: diciembre, 04 de 2022

María Daniela, Uviedo Garrido *

Resumen

El estudio consistió en comprender el proceso de articulación de las redes socioproductivas de las micros, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) en el estado Barinas, con el fin de generar una estructura teórica sobre las etapas y actividades para la conformación de las mismas, cuyo estilo emergente difiere de los modos tradicionales. La metodología aplicada se enmarcó en el paradigma cualitativo con el método hermenéutico dialéctico; los informantes fueron tres articuladores de la red; la técnica de recolección de información utilizada fue la entrevista en profundidad. Los hallazgos empíricos aproximaron a una definición de estrategia de integración con sus niveles y la metodología de articulación de las redes socioproductivas. Se concluyó, la estrategia de integración en redes es un proceso complejo, que comprende tejer relaciones entre los empresarios, luego entre las empresas y por último, configura las conexiones de la red con el sistema institucional local.

Palabras clave: Redes socioproductivas, articulación, integración, relaciones, Mipymes.

Abstract

The study consisted of understanding the articulation process of the socio-productive networks of Msmes in the state of Barinas, in order to generate a theoretical structure on the stages and activities for their formation, whose emerging style differs from traditional modes. The applied methodology was framed in the qualitative paradigm with the dialectical hermeneutic method; the informants were three articulators of the network; the data collection technique used was the in-depth interview. The empirical findings approximated a definition of the integration strategy with its levels and the methodology of articulation of the socio-productive networks. It was concluded that the network integration strategy is a complex process, which includes weaving relationships between entrepreneurs, then between companies and finally, configuring the network connections with the local institutional system.

Keywords: Socio-productive networks, articulation, integration, relationships, Msmes.

Introducción

Las Mipymes son actores importantes del tejido empresarial de los países miembros de la Unión Europea y de América Latina, por la cantidad de empresas que existen, su capacidad de generar

* Licenciada en Contaduría, Magister en Administración mención Gerencia General, Doctora en Gerencia Avanzada. Docente agregado e investigadora adscrita a Universidad Nacional Experimental de los Llanos Occidentales Ezequiel Zamora (Unellez), Venezuela. Orcid: <http://orcid.org/0000-0002-0369-1068>. Correo electrónico: muvielogarrido@gmail.com

empleos, así como su potencialidad para contribuir al desarrollo, tanto económico como social de un país. Para (Dini y Stumpo, 2018:13), en América Latina representan el 99.5% de las empresas, del cual 88,4% son microempresas que constituyen una estructura productiva heterogénea originada por la existencia de microempresas constituidas por necesidades de autoempleo o para el incremento de los ingresos familiares, con una situación de informalidad; como pequeñas y medianas empresas (Pymes) de alto crecimiento, caracterizadas por un comportamiento empresarial dinámico que busca el aprovechamiento de las oportunidades existentes en el entorno a través de una gestión administrativa eficiente.

Dada la importancia de las Mipymes en el desarrollo, tanto económico como social de los países latinoamericanos y su vulnerabilidad para competir en mercados globales, diversas instituciones internacionales trabajaron conjuntamente con entes locales públicos y privados para la implementación de proyectos de integración productiva (Sistemas productivos territoriales, clústeres, redes empresariales) basados en la cooperación entre este tipo de empresas, como una manera de impulsar su crecimiento a través de la creación de ventajas competitivas. De los cuales se consideran a las redes empresariales como la primera expresión de organización asociativa de dichas entidades, para posteriormente dar paso a los clústeres y los sistemas productivos territoriales.

Para (Dini, 1997), (Maeso y Dalton, 1998), (López, 1999) y la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (Onudi, 1999), citados por (López, 2003), las redes empresariales es una alianza estratégica permanente entre un grupo limitado y claramente definido de empresas independientes, que colaboran para alcanzar objetivos comunes a mediano y largo plazo, orientados hacia el desarrollo de la competitividad de los distintos participantes.

Ahora bien, las redes empresariales como medio para lograr alianzas permanentes entre las Mipymes y la base sobre la cual se edifican modelos asociativos más complejos, la Onudi diseñó la metodología para la articulación de redes empresariales horizontales, luego modificada por (Dini, 2010: 37), consiste en cinco pasos secuenciales: Promoción y selección, romper el hielo, desarrollo de acciones piloto, planificación estratégica asociativa y consolidación e independencia; este proceso implica un entorno institucional de apoyo a estas entidades, el análisis del sector industrial, la determinación de los costos de la transacción, la

construcción de la confianza, la identificación tanto de los recursos como de las capacidades individuales, por último, la constitución de una nueva figura jurídica.

En América Latina se implementó dicha metodología, logrando la creación de redes empresariales en distintos sectores económicos. (Dini, Ferraro y Gasaly, 2007: 20), destacaron entre los resultados: 1) En materia de innovación, un cambio positivo en la actitud de los empresarios hacia la asociatividad, unificación de procedimientos, igualación de las técnicas productivas, creación de nuevos productos, así como una red institucional de apoyos a los empresarios, 2) En el área de acciones colectivas y acceso al mercado, se logró la compra conjunta de materia prima, disminución de costos por la contratación conjunta de servicios, participación en licitaciones e incursión en mercados más exigentes. A pesar que en América Latina se han realizado esfuerzos para la integración de las Mipymes mediante la implementación de los proyectos de integración productiva, así como otros programas auspiciados por instituciones públicas, privadas o de carácter mixto, los resultados no han tenido impacto a largo plazo.

Ante esta situación (Dini y Stumpo, 2018: 482), plantean como uno de los desafíos que deben afrontarse en los próximos años para lograr el desarrollo económico y social de la región es la integración productiva de las Mipymes mediante la asociatividad. Es imperante entonces, la formulación de políticas públicas que direccionen el desarrollo de este tipo de empresas mediante modelos de trabajo colectivo; la creación de instituciones de capacitación al pequeño empresario en aspectos técnicos, gerenciales, sociales y axiológicos para trascender de una actitud individualista hacia una colectiva.

Al respecto, en la República Bolivariana de Venezuela, desde el año 2000, se ha venido implementando el Programa de redes socialistas en las zonas rurales, con el sector agropecuario, para establecer un trabajo asociativo entre las unidades productoras, universidades, centros de investigación y entes gubernamentales, con el objetivo de aprovechar los recursos para desarrollar las capacidades de la comunidad. De acuerdo a (Linares, Cote y Briceño, 2012: 121) para inicios de 2008 existían en el país 608 redes organizadas con la participación de más de 20.000 mil productores, cifra que se incrementó en el año 2010 para un total de 650 y 653 en el año 2011, redes distribuidas en todo el país dedicadas a la producción de distintos rubros: apícola, artesanía, avícola, cacao, café, cereales, leguminosas, frutales, ganadería bovina, pesca, piscicultura, entre otros.

En el año 2016 como parte de la Agenda Económica Bolivariana para la reactivación de la economía, se propone el quinto motor denominado “Economía Comunal Social y Socialista” con la intención de involucrar a los ciudadanos en la actividad productiva, en ese mismo año arrancaron con los planes de producción en el área textil, artículos de higiene personal, productos de limpieza y la organización de los frentes panaderos artesanales, como parte de este motor productivo dirigido por el Ministerio del Poder Popular para las Comunas y Movimientos sociales con sus órganos de adscripción.

En el estado Barinas, por su parte la administración pública local siguiendo los lineamientos estratégicos nacionales trabajó coordinadamente con: a) La Fundación para la Ciencia y Tecnología (Fundacite) para el impulso de la actividad agropecuaria mediante la organización de los productores en Redes de Innovación Productiva Socialista y b) En la zona urbana con el Fondo de Desarrollo Microfinanciero (Fondemi) mediante la conformación de los frentes para el impulso del sistema productivo comunal.

A nivel de la administración pública en el municipio Barinas, con el apoyo del Fondo Municipal para el Crédito, Vivienda y Desarrollo Productivo (Fomcrevid), el Centro Latinoamericano de Altos Estudios de Gobierno, el Centro de Iniciativas para el Desarrollo Local y la Asociación de Profesores de la Universidad Nacional Experimental de los Llanos Occidentales Ezequiel Zamora (Apunellez), se constituyó una asociación civil denominada “Red de Impulso al Emprendedor del municipio Barinas”, con la participación de treinta y siete emprendedores del sector manufacturero, servicios, alimentos y agro-productivas; organizada por un coordinador general, uno por las áreas de formación - asistencia técnica, promoción, comunicación - apoyo en la comercialización, seguimiento - supervisión. En cada coordinación se incorporó un representante de cada sector productivo.

Lo antes descrito, demuestra la existencia de experiencias en materia de articulación de redes, el trabajo mancomunado entre el sector público y privado del estado Barinas para la organización de las mismas, tanto el interés como la intención por parte de los propietarios de las Mipymes para trabajar en colectivo. Adicionalmente, todo lo anterior se traduce en experiencias, conocimientos, vivencias, que van construyendo en el participante estructuras relacionales producto de las acciones realizadas para tejer el entramado relacional durante la articulación de las redes.

Es decir, en el estado Barinas, al igual que el resto del país, se viene trabajando con la asociatividad entre unidades económicas productivas y éstas con el Estado por intermedio de un ente gubernamental, para generar redes socio-productivas. De tal manera que los servidores públicos quienes asumieron el rol de articuladores de redes, los empresarios representantes de las Mipymes, así como otros actores que prestaron apoyo; vivieron, sintieron, por ende, percibieron los distintos factores que interactúan y complejizan la articulación de las redes socioproductivas; tienen la experiencia, por tanto el conocimiento de las acciones para la integración, el trabajo mancomunado entre los diferentes sectores locales, en particular sobre la metodología para la creación de las redes. En tal sentido, a partir de la experiencia de los articuladores se planteó comprender el proceso de articulación de las redes socioproductivas de las Mipymes en el estado Barinas.

Abordaje teórico

Redes empresariales

El término redes empresariales implica cooperación, en el mundo empresarial se emplean una variedad de vocablos que hacen alusión al mismo. En 1996 Camisón (citado por Martínez, 2009), indica en los estudios sobre teoría de redes han usado conceptos concurrentes dando origen a los siguientes términos: alianzas estratégicas, cuasi empresas, cuasi integración vertical, acuerdos híbridos, redes, constelaciones de empresas, asociaciones de creación de valor o coalición.

En este orden de ideas, (Koschatzky, 2002: 16), al igual que Camisón opina que bajo el término red se emplea una diversidad de terminología para representar las relaciones de cooperación intra e interorganizaciones, entre las cuales cita: acuerdo mutuos de investigación y desarrollo (I+D), convenios de licencia, pactos para el intercambio de tecnología, divisiones de producción, redes de proveedores, colectivos de investigación, alianzas para el intercambio tanto tecnológico como científico orientados hacia la cadena de valor, entre otras. Concluye diciendo que tanto los contactos motivados por la producción como los ocasionados por la innovación se denominan redes. Independientemente de la terminología que se utilice en el ámbito empresarial para denominar este tipo de alianzas, su esencia es la misma cooperación, en la tabla 1, se presentan un compendio de definiciones de redes empresariales.

Tabla 1. Concepto de redes empresariales organizado de forma cronológica

Autores	Concepto
Krugman (1996)	Una red empresarial es una forma de agrupación para cooperar entre sus miembros, originalmente se encuentra formada por un conjunto de elementos que van a interactuar, establecer relaciones para compartir recursos y con ello cada elemento alcanzar su objetivo con mayor facilidad, que actuando de forma independiente. Estas relaciones pueden ser de carácter múltiple y van a generar interdependencia en la medida que se fortalezcan dentro de la red.
Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (Onudi, 1999)	Grupos de empresas que colaboran en un proyecto de desarrollo conjunto, complementándose unas con otras y especializándose con el propósito de resolver problemas comunes, lograr eficiencia colectiva y conquistar mercados a los que no pueden acceder de manera individual
Azua y Andersen (2000)	Una red surge por intereses estratégicos y el deseo de apropiabilidad, así como resultado de la complementariedad tecnológica y de otro tipo de complementariedades y no por las consideraciones sobre los costos de transacción.
López (2003)	Alianza estratégica permanente entre un grupo limitado y claramente definido de empresas independientes, que colaboran para alcanzar objetivos comunes de mediano y largo plazo, orientados hacia el desarrollo de la competitividad de los distintos participantes
Muller (2004), citado por Vargas (2014: 222)	Es una comunidad cognitiva entendida como estructura de interacción social, destinada a la generación y difusión de conocimiento y en ella se da el intercambio voluntario de experiencias y relaciones de confianza.
Dabas (Citado por Becerra 2008: 24)	La red es un sistema abierto en el cual el intercambio entre sus miembros y con agentes de otros grupos sociales permite la potencialización de los recursos de los integrantes de forma individual como de la red en su conjunto.
Correa, Durán y Segura (2010: 21)	Las redes empresariales la conforman un grupo de unidades productivas que tienen objetivos comunes y desarrollan acciones de manera conjunta, por ello cada una cumple una función específica, buscando la conquista de mercados a los que no pueden acceder de manera individual, la incorporación de estrategias de innovación y desarrollo de nuevos productos o la compra de maquinaria entre otros. Se recalca que en este esquema asociativo las empresas no pierden su independencia jurídica y su inserción en la red es voluntaria.
González (2010: 120)	Una red empresarial es una agrupación coordinada de un número determinado de organizaciones independientes, con flujos de recursos, información y conocimientos, que se agrupan por vínculos de relaciones de confianza para alcanzar objetivos comunes, logrando mayores niveles de eficiencia y competitividad que son inalcanzables individualmente.
Dini (2010: 12)	Cooperación empresarial orientada a bienes colectivos apropiables y basadas en relaciones e medianos y largos plazos. Las redes empresariales se identifican de los demás acuerdos de cooperación en que cumplen dos condiciones: sus resultados son altamente apropiables y su horizonte de planificación es de mediano/largo plazo.
Urrutia y Cuevas (2016: 427)	Una red empresarial está conformada por un grupo de empresas que trabajan de manera conjunta para comercializar sus productos, adquirir suministros o servicios comunes, organizarse para producción, especializándose y complementándose entre sí.

Fuente: Elaboración de la autora a partir de las fuentes citadas.

En la primera definición mostrada en la tabla 1, se concibe a las redes empresariales como una simple organización de un grupo de empresas para cooperar mediante el compartimiento de recursos, con el fin de alcanzar objetivos comunes de una forma más fácil; haciendo

referencia de la fase inicial de la asociatividad entre los participantes. A partir de la definición realizada por la Onudi, las redes empresariales empiezan a caracterizarse por la complementariedad y la especialización para el desarrollo de la competitividad en sus integrantes, esto implica acuerdos de cooperación: 1) Corto plazo, para resolver problemas comunes de tipo operacional, tales como el suministro de materia prima; 2) Mediano plazo, por la compra de maquinaria conjunta y 3) de largo plazo, al distribuir las funciones operacionales, administrativas o simplemente de producción entre varias empresas, especializándose cada una de ellas en un área particular del negocio.

A estas características se agregan las señaladas por Dini (2010: 31), en las redes empresariales no existe una cantidad mínima ni máxima de integrantes, su tamaño depende del sector industrial al que pertenecen; los participantes de la red pueden estar ubicados en zonas geográficas distintas, son heterogéneas en cuanto al tamaño de la empresa, el nivel de desarrollo tecnológico y sus modalidades de gestión. Atendiendo a la última definición del tabla 1, las redes empresariales se clasifican en redes horizontales y verticales. Las redes horizontales están integradas por empresas que ofrecen el mismo producto o servicio, las cuales cooperan entre sí para resolver problemas comunes o aprovechar oportunidades del entorno, pero compiten en un mismo mercado. Mientras, las redes verticales están conformadas por empresas participantes de la cadena de valor, la cooperación es vista hacia delante con sus clientes y hacia atrás se puede dar entre un conjunto de Pymes con empresas que suministran servicios especializados.

41

En cuanto a las metodologías utilizadas para la articulación de las redes empresariales se pueden mencionar: 1) La diseñada por Onudi, luego modificada por Dini (2010: 35), que consta de cinco pasos: promoción y selección de los participantes, desarrollo de la confianza, implementación de actividades, diseño del plan estratégico, independencia de la unidad articuladora; 2) En Perú, con el Programa de apoyo a las Mipymes (Apomipe) en el año 2011, los cuales incorporaron dos pasos con respecto a la metodología anterior, uno al principio referido al análisis del territorio y uno al final con la intención de construir una red global donde se integran todas las redes de la región.

3) En Colombia, la Fundación para el Desarrollo Económico y Social (Fundes) en la creación de redes con fines de exportación utilizaron un método con cinco fases: Presentación del proyecto, conformación del grupo de trabajo, elaboración del proyecto de la red, la puesta en marcha y el seguimiento y 4) En Argentina, específicamente en la provincia de Córdoba desde

julio de 2003 hasta octubre de 2007 se ejecutó el Programa de desarrollo de cadenas productivas (PDCP), con la ayuda del Fondo Multilateral de Inversiones (Fomin) administrado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), para la implementación del programa se desarrolló una metodología de intervención con cuatro componentes y 14 principios que guiaron su ejecución (Mitnik, 2011).

Redes socioproductivas

En Venezuela a partir del año 2000, como parte de la política de desarrollo local dirigida por el Ministerio del Poder Popular para Ciencia, Tecnología e Innovación (MCTI), se implementó un proyecto denominado Programa Redes Socialistas de Innovación Productiva, con la finalidad de promocionar una nueva forma de organización de la producción, basada en un modelo territorial que propicie al nivel municipal procesos de innovación para el desarrollo humano.

Este programa fue desarrollado principalmente en las zonas rurales con el sector agropecuario, consistió en la promoción tanto de la asociatividad como la cooperación entre los productores, instituciones académicas e investigativas y el gobierno local, para la producción así como la transferencia de conocimiento, con ello lograr el desarrollo tecnológico y la innovación, lo que se traduce en el desarrollo de la localidad. Sobre el particular, (Roca y Ochoa, 2014: 14) describen la evolución del citado programa, el cual se presenta brevemente en el tabla 2.

42

Tabla 2. Evolución del programa redes socialistas de innovación productiva

Año	Descripción del Programa
2001	Inicia el programa Redes Socialistas de Innovación Productiva con la conformación de “Redes de Cooperación Productiva” con la intención de establecer estrategias de cooperación entre productores, instituciones del Estado e instituciones de educativas de un determinado territorio para la innovación y transferencia de conocimientos entre los participantes de la red.
2004	Relanzamiento de las Redes de Cooperación Productiva como Redes de Innovación Productiva, se mantuvieron algunos aspectos de los clusters y se incorpora como nodos de la red a las organizaciones comunitarias (productores + instituciones gubernamentales + instituciones académicas + organizaciones comunitarias).
2005	Las redes se integran a la Misión Ciencia y se definen como Redes de innovación productiva, creadas a través de la interacción entre actores sociales públicos, privados o mixtos para la producción tanto de bienes y servicios como de conocimiento y tecnología, facilitando el desarrollo endógeno de cada región.
2008	Las redes comienzan a denominarse Redes Socialistas de Innovación Productiva y se definen como “conjunto de unidades socialistas de producción de bienes o servicios, universidades, centros de investigación, actores gubernamentales, organizaciones sociales y otros, articuladas en tejido social basada en las relaciones de apoyo mutuo”.

Fuente: Elaborado por la autora según Roca y Ochoa, (2014).

Es decir, el Estado venezolano considera el modelo de redes como una alternativa para el desarrollo territorial en zonas rurales, mediante el trabajo en conjunto entre productores, organizaciones comunitarias, entes públicos y académicos. En el marco del desarrollo de la economía comunitaria, el Estado venezolano incorpora al marco jurídico la figura de redes socioprodutivas, en el año 2010 con la promulgación de la Ley Orgánica del Sistema Económico Comunal, en su artículo 6, la define como: “Articulación e integración de los procesos productivos de las organizaciones socio productivas, por áreas de producción y servicios, fundada en los principios de cooperación, solidaridad y complementariedad”.

Los nodos de la red están representados por organizaciones socioprodutivas que realicen alguna actividad relacionada a un proceso productivo en los cuales van a cooperar e intercambiar bienes y conocimientos, complementándose unas con otras, de tal manera que no existe una diferencia marcada entre el modelo de redes empresariales y este tipo de red, ambas buscan la asociatividad entre un grupo de entidades para complementarse y adquirir capacidades que antes no tenían.

Al revisar el artículo 9 de la citada ley, define las organizaciones socioprodutivas como unidades de producción constituidas por las instancias del Poder Popular, el Poder Público o por acuerdo entre ambos, con objetivos e intereses comunes, orientadas a la satisfacción de necesidades colectivas, mediante una economía basada en la producción, transformación, distribución, intercambio y consumo, tanto de bienes como servicios, así como de saberes, conocimientos o información, en las cuales el trabajo tiene significado propio, auténtico; sin ningún tipo de discriminación.

De acuerdo a esta definición, los nodos de las redes pueden estar representados por organizaciones del poder popular (Consejos comunales, Comunas), entidades públicas, empresas de propiedad social directa comunal, empresas de propiedad social indirecta comunal, unidad productiva familiar y grupos de intercambio solidarios; creadas con el propósito de satisfacer necesidades colectivas, no por debilidades productivas o con miras a incrementar la rentabilidad. Es objeto de intercambio dentro de la red bienes, servicios, saberes, así como también conocimientos.

Micros, pequeñas y medianas empresas (Mipymes)

Hasta el momento no existe un consenso generalizado, qué es una micro, pequeña y mediana empresa, sin embargo, se utilizan criterios variados para realizar la clasificación de las empresas de acuerdo a su tamaño. Con respecto a esto, (Ferraz y Ramos, 2018: 11), plantean las Mipymes pueden clasificarse de diversas maneras siendo los criterios más utilizados el nivel de ventas, los activos y el número de empleados. También aclaran, la línea divisoria entre ellas es distinta de un país a otro e incluso entre organismos públicos de un mismo país. A continuación se muestra una clasificación de este tipo de entidades realizada por el Banco Mundial, tomando como criterios el número de empleados, monto de los activos e ingreso anual expresado en dólares.

Tabla 3. Clasificación de las Mipymes de acuerdo al Banco Mundial

Categoría	Número de empleados	Activos	Ingreso Anual
Microempresas	1-9	Menos de 100.000	Menos de 100.000
Pequeñas empresas	10-49	Menos de 3 millones	Menos de 3 millones
Empresas medianas	50-249	Menos de 15 millones	Menos de 15 millones
Empresas grandes	Más de 250	Más de 15 millones	Más de 15 millones

Fuente: Ferraz y Ramos (2018: 50)

En Venezuela, la Ley de Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria y Unidades de Propiedad Social (2014), en su artículo 5, define a las pequeñas y medianas industrias como: “Toda unidad organizada jurídicamente, con la finalidad de desarrollar un modelo económico productivo mediante actividades de transformación de materias prima en insumos, en bienes industriales elaborados o semielaborados, dirigidas a satisfacer las necesidades de la comunidad”. La citada ley indica los parámetros a considerar para clasificar a las empresas como pequeñas o medianas industrias.

Es una pequeña industria, cuando la nómina promedio anual es de hasta cincuenta (50) trabajadores y con una facturación anual de hasta Doscientas Unidades Tributarias (200.000 U.T.). Mientras se considera una mediana industria cuando la nómina promedio anual es desde 51 trabajadores hasta cien (100) trabajadores y con una facturación anual desde 200.001 U.T. hasta 500.000 U.T.

Otro instrumento legal, es la Ley de Creación, Estímulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Micro-financiero del año 2001, en el artículo 5, define al microempresario como:

Persona natural o jurídica que bajo cualquier forma de organización o gestión productiva, desarrolle o tenga iniciativas para realizar actividades de comercialización, prestación de servicios, transformación y producción industrial, agrícola o artesanal de bienes. En el caso de persona jurídica deberá contar con un número total no mayor de diez (10) trabajadores o generar ventas anuales hasta por la cantidad de 9.000 unidades tributarias (9.000 U.T.).

En síntesis, en Venezuela la clasificación de las empresas de acuerdo a su tamaño está estipulada en distintos instrumentos legales, por un lado la ley de Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria y Unidades de Propiedad Social (2014), establece los parámetros de clasificación de las industrias en pequeñas y medianas; por otro lado, en la Ley de Creación, Estimulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Micro Financiero definen al microempresario y fija los criterios para que una persona jurídica califique en este tipo de empresa; quedando así: microempresa con un número total de trabajadores no mayor a 10 y ventas anuales hasta por 9.000 U.T., pequeña industria con una nómina promedio anual de hasta 50 trabajadores y ventas anuales de hasta 200.000 U.T., y mediana industria con una nómina promedio anual de desde 51 trabajadores hasta 100 trabajadores y ventas anuales desde 200.001 U.T. hasta 500.000 U.T.

45

Abordaje metodológico

La investigación se realizó bajo el paradigma cualitativo, el cual es definido por (Martínez, 2009a: 66) como el orientado al “estudio de un todo integrado que constituye primordialmente una unidad de análisis, con la premisa que algo sea lo que es”, para ello fue necesario obtener de los informantes clave la visión completa sobre la articulación de la red sujeto de estudio. El método usado es el hermenéutico dialéctico, de acuerdo a las indagaciones realizadas sobre los escritos de Dilthey y Gadamer, resumido por (Martínez, 2012b: 119), consiste en “el proceso que permite identificar la vida psíquica como la manifestación de su ser”; cuyas contribuciones de la hermenéutica se reflejan porque “se convierte en un método de sistematización de procedimientos formales y científicos por la interpretación y comprensión correcta del fenómeno” (Martínez, 2012b: 121) y recalca la noción de estructura, debido a que capta en un conjunto la coherencia de los elementos que lo forman, desde su finalidad consciente e inconsciente.

Este método hermenéutico dialéctico es usado para comprender fenómenos sociales en su integridad, sin división del objeto de estudio, a partir de procesos mentales como: percepciones, memoria y razonamiento, que se manifiestan mediante conversaciones, lenguaje corporal, textos, entre otras formas. Dentro del proceso de interpretación, según Gadamer, citado por (Martínez, 2009a: 122), se da “una interacción dialéctica entre las expectativas del intérprete y el significado del texto o acto humano”, involucra que durante el proceso de interpretación el investigador no logra una separación o desprendimiento de los conocimientos previos sobre el tema de estudio. Al igual que Sánchez (2001) citado por (Marrero, Ríos y Nieves, 2009: 195) los cuales señalan que la hermenéutica tiene tres etapas principales y dos niveles. Las etapas son: el conjunto de textos seleccionados para interpretar, la interpretación y la generación de teorías, al igual que lo menciona (Knapp, 1986), citado por (Martínez, 2009a).

Por lo tanto, la etapa exploratoria consistió en la revisión teórica del estudio (el estado del arte), la cual fue guiada por la revisión bibliográfica que sustenta el conocimiento sobre el proceso de articulación de las redes socioproductivas, con el fin de saber hacia dónde se dirige y se quiere llegar con la indagación. Mientras que la etapa descriptiva también la constituye el estudio de campo, o la construcción de la información mediante el contacto directo con la realidad interpretada, es el encuentro con los sujetos de la investigación, la obtención de la información real por cada informante. Es por ello que el diseño de campo permitió acercarse a la red socioproductiva donde participan los informantes claves e indagar sobre las dimensiones de la acción humana en el proceso de gestión de las Mipymes y de articulación de las redes socioproductivas.

El escenario objeto de estudio es la Red de impulso al emprendedor, formalizada como una asociación civil que funciona en el municipio Barinas. Este escenario fue seleccionado por razones de tipo metodológico, tiempo, recursos y ubicación geográfica. Para (Martínez, 2009a: 83), “El supuesto ontológico asumido en las investigaciones cualitativas estructural – sistémica exige un todo sistémico con vida propia, como es una persona, una institución, una etnia, un grupo social. Por ello se impone la muestra intencional donde estén representadas de la mejor manera posible las variables”.

De tal manera, se consideraron como informantes claves a tres personas: Un empresario, dos articuladores que forman parte de la red. Para la recolección de datos se utilizó como técnica la entrevista y como instrumento el guion de la entrevista, estructurado de acuerdo al proceso de

categorización de los aspectos fundamentales de las categorías del estudio. Las preguntas se formularon de tal manera que los informantes claves emitan su respuesta con toda libertad, sin restricción alguna.

Presentación e interpretación de los hallazgos

La estrategia de integración de las Mipymes del municipio Barinas estado Barinas, consistió en la conformación de redes globales para que los empresarios intercambien recursos, participen tanto en la definición de las políticas públicas como en la elaboración de los planes de desarrollo local y logren ser competitivos mediante la creación de cadenas de valor con una visión de economía global. La implementación de esta estrategia requiere de condiciones del entorno favorables para el desarrollo de las empresas, además de un sistema institucional que motorice la articulación de las redes, el financiamiento, las actividades de formación, seguimiento y control.

Sobre el particular, (Dini et al., 2007: 15), la define como el conjunto de empresas de un mismo sector o de actividades relacionadas, de una misma localidad que se asocian de manera más o menos formal para lograr un objetivo compartido; (Muller, 2004), citado por (Vargas, 2014: 222), la considera como una comunidad cognitiva entendida como estructura de interacción social, destinada a la generación y difusión de conocimiento y, en ella, se da el intercambio voluntario de experiencias y relaciones de confianza. De tal manera, la estrategia de integración implementada en el caso de estudio difiere de los modelos de redes planteados en la literatura, ya que su alcance no solo se limita al intercambio de recursos para alcanzar la competitividad de forma individual, sino que busca vincularse a las entidades gubernamentales para la participación ciudadana en asuntos públicos relacionados con el emprendimiento y a futuro la competitividad grupal, mediante la creación de redes verticales con la participación de grandes empresas, entes públicos y privados.

El proceso de integración de las Mipymes se planteó en tres niveles, el primer nivel consistió en la integración de los empresarios durante los talleres de formación en materia de gerencia y participación ciudadana, así como también en las reuniones mensuales. El segundo nivel, es la integración de las Mipymes en una red global y en su interior organizados en sub-redes horizontales representativas de cada sector productivo del municipio Barinas. El tercer nivel,

es la integración de la red al sistema institucional local mediante el establecimiento de convenios con instituciones públicas y privadas.

Para López (2003), la integración de los empresarios se obtiene mediante el desarrollo de la confianza, para ello, señala el articulador debe propiciar encuentros entre los empresarios para que se conozcan y compartan sus impresiones e incluso información del funcionamiento de la empresa que dirige; organizar acciones conjuntas para resolver problemas pequeños, tales como la compra de materia prima, organización de ferias y contratación de servicios especializados. En el caso de estudio, la integración de los empresarios se planteó mediante el intercambio de información, conocimientos y experiencias para resolver problemas y necesidades presentadas en las empresas.

En referencia a la gestión de las Mipymes, en el contexto actual del país está supeditado a las decisiones de producción ¿Qué producir? en respuesta a los cambios del mercado, es una administración que está concentrada en sobrevivir mediante la oferta de productos muchas veces no relacionados. Hay ausencia de elementos de planificación, organización, dirección y evaluación; circunscriben el término gerencia a las actividades de ventas, producción y finanzas; concentración de responsabilidades en una sola persona, quien tiene el poder y la autoridad para tomar decisiones. Esa forma de gestionar es ocasionada por la inexistencia de una misión y visión del negocio y por el desconocimiento de las herramientas administrativas. En las actividades operacionales distinguen las funciones de ventas, producción, finanzas, contabilidad e innovación con las características siguientes:

1) Ventas: donde la falta de información sobre los clientes no permite mantenerse informado sobre la oferta de productos, poco uso de las redes sociales para publicitar a la empresa y la oferta de mercancía, las medidas de distanciamiento social por el Covid-19 han causado alianzas para vender los productos en negocios sin restricción de apertura en semanas de cuarentena radical; 2) Producción: Sistemas de producción flexibles por la subcontratación de otros emprendedores, diversificación de líneas de productos, desconocimiento de la estructura de costos, aprovisionamiento de materiales por el gerente de la empresa sin haber realizado el presupuesto de producción.

3) Finanzas: La actividad financiera está representada por la actualización permanente de los precios de ventas en función a la variación del valor del dólar; así como también en la conversión rápida de los bolívares recibidos en dólares. No evalúan fuentes de financiamientos

para elegir la menos costosa, ni elaboran flujos de caja para conocer la capacidad de pago; 4) Contabilidad: Sistema de información utilizado para el cumplimiento de las obligaciones fiscales, no para efectos de planificación, toma de decisiones y control; 5) Innovación: Modificación permanente de los diseños de los productos para ajustarlo a las nuevas tendencias de moda, a los gustos y preferencias de los consumidores.

Aunado a las características de la gestión de las Mipymes, la auto-sostenibilidad del negocio está enfocada en analizar el entorno y reaccionar a los cambios que ocurren en el mismo mediante una estrategia de oferta de nuevos productos ya que no tienen una visión de lo que desean ser a futuro. No obstante, de acuerdo a uno de los informantes, esa forma de concebir la auto-sostenibilidad se puede modificar con el trabajo coordinado de las entidades gubernamentales, instituciones de apoyo, el sector privado y los empresarios para la creación de cadenas de valor.

En atención a la definición de la estrategia de integración, la gestión y auto-sostenibilidad de las Mipymes se fueron tejiendo relaciones en el sector público y privado para dar vida a un proceso de articulación de redes con las Mipymes del municipio Barinas. La red sujeto de estudio surgió por la iniciativa de dos personas particulares (Promotores de la red), con formación en emprendimiento y desarrollo local, quienes elaboraron el proyecto y gestionaron el financiamiento con una Organización No Gubernamental. Posterior a eso establecieron alianzas con la Alcaldía del municipio Barinas y Foncrevid a los fines de obtener el aval institucional y mejorar la capacidad de articulación de la redes, ya que el personal técnico del fondo crediticio mantenía relaciones sociales con los empresarios. En este sentido, Foncrevid tuvo una participación activa en las actividades previas (primera etapa) a la construcción de la red, tales como selección de los posibles participantes y en el diagnóstico sobre el funcionamiento de la empresa acompañado de visitas a las instalaciones.

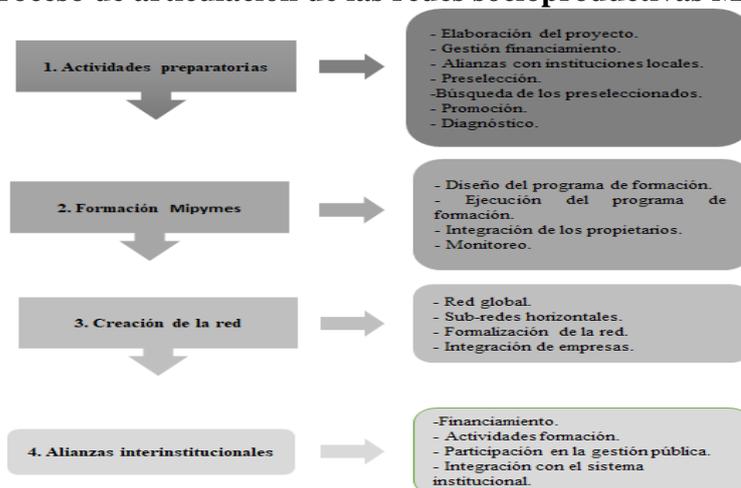
La segunda etapa denominada: Formación Mipymes, consistió en el diseño del programa de formación basándose en las realidades de las unidades productivas obtenidas con el diagnóstico; durante las actividades de formación los empresarios analizaron los problemas, potencialidades y necesidades para el sostenimiento del negocio, posibles soluciones a los problemas y necesidades, los promotores presentaron el modelo organizativo de la red y sus beneficios, así como también diseñaron la agenda para la promoción del desarrollo de los

emprendedores en las entidades públicas. Durante esta etapa, con la participación activa de todos los empresarios se logró la integración de los participantes de la red.

La tercera etapa: Creación de la red, tuvo por objeto la constitución de la red con la participación de todos los empresarios del municipio Barinas que aceptaron este modelo de organización, de allí su carácter de global, en el interior de la red se conformaron sub-redes horizontales por cada sector productivo. La red global iba tener fuerza para solicitar su participación en la formulación de las políticas públicas y planes de desarrollo económico local y a su vez las sub-redes horizontales era para atender las necesidades particulares de cada sector productivo; con estas actividades se logra formalizar la integración de las empresas.

La cuarta etapa: Alianzas interinstitucionales, una vez constituida la red se realizaron acuerdos con entes públicos y privados para conseguir financiamiento a las Mipymes, personal para darle continuidad a las actividades de formación, presentación de propuestas ante los entes encargados del desarrollo económico local con el fin de participar en la gestión pública en el área de emprendimiento, con esas actividades se persigue la integración de la red al sistema institucional local. En la figura 1 se ilustra el proceso para la configuración de este tipo de redes bajo el supuesto que la iniciativa parte de personas particulares, quienes motorizan el tejido relacional de los entes públicos y las Mipymes, denominados a partir de ahora Unidad de articulación.

Figura 1. Proceso de articulación de las redes socioproductivas Mipymes



Fuente: Uviedo (2021).

La formación del tejido de relaciones entre los empresarios y las instituciones públicas es un proceso lento, a largo plazo y gradual, configurado en la medida que realizan contactos las partes, ya sea por el intercambio de recursos, información o conocimiento. Para la generación de la confianza entre ellos, las instituciones públicas tienen que estar comprometidas en apoyar a las Mipymes a través del otorgamiento de créditos, visitas a las instalaciones, asistencia técnica y capacitación.

Por otro lado, los propietarios de las Mipymes, tienen que demostrar responsabilidad, cumplimiento en el pago de los créditos e interés en su emprendimiento. En fin, los lazos existentes entre el personal técnico de las instituciones públicas y los empresarios facilitaron las actividades de preselección, búsqueda de los preseleccionados, diagnóstico y promoción de red.

Por último, los empresarios no se plantearon esquemas de monitoreo debido a la confianza en los promotores de la red y en el personal técnico de la institución pública, lo que minimizó los costos asociados a la puesta de controles; por parte de los promotores, a través de reuniones mensuales, evaluaron los resultados de las actividades de formación mediante la indagación sobre los niveles de ventas, acceso a nuevos mercados y la fabricación de nuevos productos; con la participación activa de los empresarios en las reuniones surgieron planteamientos propios para dar soluciones a ciertos problemas, actividad que contribuyó a la integración de los empresarios.

51

Conclusiones

La estrategia de integración en Mipymes es un proceso complejo, a largo plazo que requiere de estabilidad económica en el país y de un sistema institucional al servicio de las empresas, atendiendo sus necesidades, colaborando para resolver problemas y prestando asistencia técnica para el mejoramiento de sus procesos. Aunado a ello, instituciones que motoricen todas las actividades implícitas en el proceso de organización de modelos de integración.

Las redes socioproductivas, es un tipo de estrategia de integración que tiene como propósito la agrupación de empresas con objetivos comunes para trabajar en conjunto en la búsqueda de la sostenibilidad empresarial. Es decir, es una alianza permanente entre las empresas y con el sistema institucional local. En consecuencia, la integración es gradual o escalonada; primero, se establecen relaciones entre los empresarios para generar confianza entre ellos; segundo se

unen las empresas mediante el esquema de red; y de tercero, constituida la red deben establecer conexión con las instituciones.

La gestión de las Mipymes presenta debilidades por la ausencia de elementos propios de la administración referidos a la planificación, organización, dirección y control; la actividad gerencial es limitada a las funciones operacionales; existe concentración de responsabilidades en una sola persona por no delegar en sus colaboradores. En las actividades operacionales, el sistema de producción es flexible, lo que permite oscilar la fabricación de productos entre varias líneas de producción, con desconocimiento en la estructura de costos; en las ventas no tienen información sobre los clientes ni utilizan las redes sociales para publicitar los productos.

De igual manera, las finanzas están relacionadas con el ajuste del precio de los productos al valor del dólar, implicando el permanente cambio de los bolívares recibidos a dólares para protegerse de la inflación; en contabilidad está centrada en cumplir con las obligaciones fiscales, en materia de recursos humanos, no tienen políticas de captación, capacitación y evaluación del personal; aunado a todo lo anterior, no tienen una visión del negocio a largo plazo como para lograr la auto-sostenibilidad.

Sobre las relaciones que se van tejiendo con las instituciones públicas y estos con los empresarios, es indispensable un ente o persona interesada en la organización de las Mipymes en modelos asociativos, con formación en emprendimiento e incluso en desarrollo local. Ese ente o personas representa a la unidad de articulación, figura sobre el cual recae la mayor responsabilidad en este tipo de proyectos, porque incluso les corresponde activar a las instituciones públicas para que participen o colaboren en la construcción de las redes, la experiencia demuestra que existen instituciones trabajando desarticuladamente atendiendo a las Mipymes en asuntos particulares y no de forma integral.

En referencia al tejido de relaciones entre los entes públicos y los empresarios se constató se va formando con el tiempo, requiere de intercambio de recursos, información y conocimiento. Las relaciones sociales con los empresarios se enganchan con instrumentos de promoción como financiamiento acompañado de visitas a las instalaciones, asesorías y asistencia técnica; la relación se mantendrá si los empresarios cumplen con las pautas establecidas por el ente público y sí éste último cumple con los compromisos adquiridos. Existe cierta reciprocidad que se debe mantener con el tiempo para generar la confianza, elemento que facilita la creación de las redes empresariales.

Durante todo el discurso de los informantes se fue conformando la metodología o proceso utilizado para la articulación de las redes socio-productivas de Mipymes en el estado Barinas. Consta de cuatro etapas: Actividades previas, de organización de la unidad de articulación y establecimiento de alianza con instituciones públicas locales; Formación de Mipymes, la unidad de articulación sustentada en el diagnóstico sobre la gestión de los negocios se determinó la necesidad de formación de los empresarios que debían atacar para luego proceder al tercer paso que es la creación de la red en sí, el cuarto paso representa las alianzas interinstitucionales entre la red y el sistema institucional local.

La metodología de articulación de la red originada en esta investigación difiere de las mencionadas en el cuerpo teórico porque en todas las etapas hace énfasis en el proceso formativo de los empresarios, consideran al conocimiento pilar fundamental para la mejora de las Mipymes y es la base para el funcionamiento de la red. Adicionalmente, la red agrupó a empresarios de los distintos sectores productivos porque se requiere tener representatividad para gestionar ante los órganos competentes su participación en la definición de las políticas públicas municipales referidas al emprendimiento y en la elaboración de los planes de desarrollo económico local. En su interior se conformaron sub-redes o redes horizontales por cada sector productivo participante en la red para atender las necesidades por sector.

53

Durante la investigación se observó la incidencia de diversos factores externos e internos en la construcción de las redes socioproductivas que deben ser estudiados desde las características propias del municipio, de manera de contribuir al desarrollo económico local mediante el fortalecimiento de las Mipymes y las instituciones. En atención a esto, se plantean algunas ideas de posibles investigaciones: El entorno institucional local y sus relaciones en pro del emprendimiento, evaluación de la política pública municipal en materia de emprendimiento, construcción del capital social en el municipio, sistema de monitoreo y seguimiento al proceso de articulación de las redes socioproductivas, proceso gerencial en las redes socio-productivas, el rol de las instituciones de Educación Superior en el desarrollo económico local, potencialidades del estado Barinas para la conformación de cadenas de valor y propuestas de cadenas de valor con visión de economía global.

Referencias

- Azua, Jon y Arthur, Andersen. (2000). *Alianzas Coopetitivas para la Nueva Economía*. España: Mc. Graw Hill.
- Becerra, Fredy. (2008). “Las redes empresariales y la dinámica de la empresa: aproximación teórica. En Revista Digital Innovar. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales, Vol. 8, No. 32, pp. 27-45. Disponible en: <https://www.redalyc.org/pdf/818/81803203.pdf> visitada 06-06-2021
- Correa Gloria, Yasmin, Durán y Oswaldo, Segura. (2010). *Redes empresariales para la internacionalización*. Serie Nuestra experiencia. (5). Colombia: Ediciones Fundes.
- Dini, Marco, Carlo, Ferraro y Carolina, Gasaly. (2007). *Pymes y articulación productiva. Resultados y lecciones a partir de experiencias en América Latina*. Serie desarrollo productivo (180). Disponible en: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4575/S0700832_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y visitada 14/03/2021.
- Dini, Marco, y Giovanni, Stumpo. (2018). “MIPYMES en América Latina. Un frágil desempeño y nuevos desafíos para la política de fomento”. Disponible en: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44148/1/S1900361_es.pdf visitada 20-02-2021
- Dini, Marco. (2010). “Competitividad, redes de empresas y cooperación empresarial. Serie gestión pública (72)”. Disponible en: <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/7328> visitada 14/03/2021
- Ferraz, Joao., y Luna, Ramos. (2018). “Inclusión financiera para la inserción productiva de las empresas de menor tamaño en América Latina”. Disponible en: <https://www.cepal.org/es/publicaciones/43427-inclusion-financiera-la-insercion-productiva-empresas-menor-tamano-america> visitada 25-02-2022
- González, Carlos. (2010). “Interacción teórica para la caracterización de redes empresariales”. En *Revista Digital Innovar. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, Vol. 20, No. 37, pp. 117-132. Disponible en: <https://www.redalyc.org/pdf/818/81818989010.pdf> visitada 12-06-2021

- Koschatzky, Knut. (2002). “Fundamentos de la economía de redes. Especial enfoque a la innovación”. En *Revista Digital Economía industrial*. Vol. IV, No. 346, pp. 15 – 26. Disponible en: <https://www.mincotur.gob.es/Publicaciones/Publicacionesperiodicas/EconomiaIndustrial/RvistaEconomiaIndustrial/346/04%20KOSCHARZKY.pdf> visitada 20-03-2021
- Krugman, Paul. (1996). *La organización espontánea de la economía*, Traducción de Mónica Martín. España. Antoni Bosch. (Título original: The Self-organizing Economy).
- Ley de Creación, estímulo, promoción y desarrollo del sistema micro-financiero (2001). *Gaceta Oficial de la República de Venezuela*, 37164 (Extraordinario), Marzo 14, 2001.
- Ley Orgánica del Sistema Económico Comunal (2010). *Gaceta Oficial de la República de Venezuela*, 6.011 (Extraordinario), Marzo 24, 2000.
- Ley para la promoción y desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria y Unidades de Propiedad Social (2014). *Gaceta Oficial de la República de Venezuela*, 6151 (Extraordinario), Noviembre 18, 2014.
- Linares, Yuraima, María, Briceño y Marilys Cote. (2012). “Redes de innovación socio productiva (RISP) y las políticas públicas de lo deseable a lo posible: Una mirada integral para el desarrollo desde adentro”. En *Revista Digital Cayapa. Revista Venezolana de Economía social*, Vol. 12, No. 24, pp. 101-125. Disponible en: <https://www.redalyc.org/pdf/622/62226924003.pdf> visitada 18-03-2021.
- López, Cerdan. (2003). *Redes empresariales, experiencias en la región andina*. Perú: Editorial Minka.
- Martínez Miguel. (2012b). *Comportamiento humano, nuevos métodos de investigación*. México: Editorial Trillas.
- Martínez, Miguel. (2009a). *Ciencia y arte en la metodología cualitativa*. México: Editorial Trillas.
- Martínez, Piedad. (2009). *PYME estrategia para la internacionalización*. Barranquilla: Ediciones Uninorte.
- Mitnik, Felix. (2011). *Desarrollo de cadenas productivas, clusters y redes empresariales. Herramientas para el desarrollo territorial*. Disponible en: https://www.adec.org.ar/admin/uploads/archivos/ARCH_B_2332_1389316065.pdf visitada 30-10-2021

- Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI). (1999). *Introducción a la integración productiva*. México D.F. United Nations.
- Programa de apoyo a la micro y pequeña empresa en el Perú (APOMIPE) - COSUDE. (2011). *Manual para la articulación de redes empresariales*. Lima Perú: Helvetas Swiss Intercooperation.
- Roca, José y Alejandro, O. (2014). “Aportes para la gestión de organizaciones productivas. Caso de las redes socialistas de innovación productiva”. *En Revista Digital Cayapa. Revista venezolana de Economía social*. Vol. 14, No. 28, pp. 13-26. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=62242950002> visitada 30-06-2021.
- Ruedas Marrero, Martha; Rios Cabrera, María Magdalena y Nieves, Freddy. (2009). Hermenéutica: La roca que rompe el espejo. *En Investigación y Postgrado*, Vol.24, No. 2, pp.181-201. Disponible en: <https://www.redalyc.org/pdf/658/65817287009.pdf> visitada 26-06-2021
- Urrutia, Jesús y Tomás, Cuevas. (2016). “Redes empresariales en el sector turismo y servicios para la mejora de la competitividad en ciudad Juárez, Chihuahua México. Caso: Parque Central Hermanos Escobar y pymes aledañas”. *En Revista Digital Cuaderno de turismo*, No. 37, pp. 421-436. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=39845353018> visitada 22-06-2021
- Vargas, Amanda. (2014). “Hacia un nuevo modelo de gestión del conocimiento caracterizado por la interacción de comunidades cognitivas”. *En Revista Digital Universidad y Empresa*, Vol. 17, No. 28, pp. 219-234. Universidad del Rosario. Disponible en: <https://www.redalyc.org/pdf/1872/187243060011.pdf> visitada 19-05-2021