

## **Consideraciones teóricas para el análisis de las Pequeñas y Medianas Empresas como fuente de generación de empleo y su correspondencia ética con la Sociedad**

María Elena Pérez Prieto\* Judith Hernández de Velazco\*\*  
Ivonne Acosta Campos\*\*\* Ana Cecilia Chumaceiro\*\*\*\*

### **RESUMEN**

La ética del Estado estriba en generar políticas públicas que favorezcan los intereses de la mayoría, esta responsabilidad no solo corresponde al Estado como ente estructurado y mediador sino que genera corresponsabilidad de los ciudadanos, instituciones, organizaciones y empresas. El objetivo de este ensayo es describir el surgimiento de las pequeñas y medianas empresas (pymes) como alternativa de producción. Se discute la veracidad de los argumentos que favorecen la idea de estas como máximas productoras de empleo, introduciendo una nueva perspectiva sobre la corresponsabilidad social de las mismas en cuanto a la generación de empleos sustentables y de calidad. Para el alcance de las ideas esbozadas se realizó una revisión documental, con énfasis en bibliografía especializada. El estudio indica que esas empresas juegan un papel muy importante en la estructura evolutiva del capitalismo mundial, pero no como líderes emergentes sino como seguidores de las prácticas de adaptación y rentabilidad de los grandes capitales.

**Palabras clave:** Pequeña y mediana empresa, empleo, ética, Estado, correspondencia ética, políticas públicas.

\*Lic. En Administración. Mención Gerencia Industrial. Diplomada en Investigación Holística. Magíster Scientiarum en Gerencia de RRHH. Candidata al Doctorado de Ciencias Sociales. Mención Gerencia. ). Coordinadora del Eje de Investigación Desarrollo Comunitario del Centro de Estudios e Investigaciones Socioeconómicas y Políticas (CEISEP) de la UNERMB. Investigadora activa acreditada por el Programa de Promoción al Investigador (PPI).. Correo electrónico: [perezmarielena@cantv.net](mailto:perezmarielena@cantv.net); [perezmariele@hotmail.com](mailto:perezmariele@hotmail.com).

\*\* Lic. Ciencias Políticas y Administrativas. Mención Cs. Políticas. Diplomada en Ciudadanía, Control Democrático de la Gestión Pública y Participación Ciudadana. Master en Administración de Empresas. Candidata al Doctorado de Ciencias Sociales. Mención Gerencia. Coordinadora General del CEISEP. Investigadora activa acreditada por el Programa de Promoción al Investigador (PPI). Correo electrónico: [lasan23@cantv.net](mailto:lasan23@cantv.net).

\*\*\*Doctora en Ciencias. Mención Gerencia. Profesora Titular. Coordinadora de la Línea de Investigación Dimensión Gerencial, Económica y Financiera de las Organizaciones (DIGEFO), adscrita al Programa Postgrado de la UNERMB. Investigadora activa acreditada por el Programa de Promoción al Investigador (PPI). Correo electrónico: [acostai@cantv.net](mailto:acostai@cantv.net); [ivonneacostac@hotmail.com](mailto:ivonneacostac@hotmail.com).

\*\*\*\* Lic. Administración. Mención Gerencia Industrial. Participante en el Postgrado Gerencia Tributaria. Docente UNIR. Investigadora Novel del CEISEP. Correo: [ceciliahernanz@hotmail.com](mailto:ceciliahernanz@hotmail.com).

**Theoric considerations for análisis of the  
Little and Medium Companies like source  
Of generacion of employment  
and its etic correspondence with the Society**

**ABSTRACT**

Etica of the State is based in generating públic policy that favor the interests of majorities, this responsibility not only corresponds to the State as structured and mediating being but that generates coresponsibility of the citizens, institutions, organizations and companies. The objective of this essay is to describe the emerge of the little and medium companies (pymes) like alternative of productive to the great company. The veracity of the arguments is discussed that favor the idea of the pymes like máximas producing of employment, introducing a perspective on the social coresponsibility of the same ones as far as generación of sustentables employment and quality. For the reach of the outlined ideas, one documentary revision was realized, with énfasis in bibliography specialized. The study indicates that the pymes plays a very important role in the evolutionary structure of world-wide Capitalism, but not like leaders emergent but like followers of prácticas of adaptación and yield of the great capitals.

**Keywords:** little and medium companies, employment, State. etic correspondence, públic policy.

## **INTRODUCCIÓN**

La conformación histórica y axiológica del Estado apunta hacia una concepción gregaria y de interés general, donde se dice que los hombres se agrupan por exigencias de supervivencia frente a su medio ambiente, se unen para organizar y distribuir el trabajo o para establecer un mecanismo de control frente a los intereses antagónicos, y donde se sobrepone un grupo dominante. Pero en el análisis de las implicaciones humanas el Estado se concibe de una u otra forma para alcanzar el bienestar general.

Se ha definido al Estado como una unidad de decisión con ascendencia sobre la nación, con amplitud y supremacía desde la cual la acción política la ejecuta e impone a toda la sociedad, involucrando diversos fines, procesos, instituciones y actores en su implementación. Sobre los fines del mismo se apunta hacia su objetivo final que es el bien común, donde se

supone que es el bien de las personas que le conforman.

En la presente disertación el Estado se concibe en su macroespacio como órgano decisorio superior de la nación con capacidad de imposición a la sociedad, resguardándose en el orden atribuido desde la soberanía que le da competencia para decidir, ordenar y ejecutar los diversos asuntos públicos. La oportunidad y calidad de esas acciones convertidas en respuestas frente a las exigencias sociales da oportunidad para evaluar el alcance, propósito y satisfacción derivados en consecuencia se podrá consolidar o afectar su legitimidad y representatividad. De cualquier forma, ambas condiciones repercuten en el espectro de las relaciones Estado-Sociedad; relaciones que reflejan las consecuencias de las acciones del Estado dentro de su contexto social.

Pero al igual que el Estado es responsable frente a la sociedad, esta debe responsabilizarse de su

propio bienestar, de sus conciudadanos y hacerse copartícipe con este en la consecución del bien común que es el fin ético de todos, incluyendo a los ciudadanos, instituciones, organizaciones y empresas de carácter público y/o privado. Ante esta perspectiva, el Estado ha asumido como válidas ciertas premisas y ha generado políticas públicas de dimensiones sociales, con las cuales se considera que el apoyo y estímulo de un sector particular, redundará en el bienestar de la sociedad, tal es el caso de las pequeñas y medianas empresa (pymes), las cuales constituyen un sector importante del complejo entramado empresarial y generador de la mayor cantidad de empleo.

En tal sentido, se hace necesario revisar si existe un nivel de corresponsabilidad ético social en cuanto a la inversión que hace el Estado para estimular, apoyar y desarrollar esas empresas y las condiciones de seguridad y calidad del empleo generado por las mismas.

El estudio de las pymes, como factor determinante para el crecimiento económico de un país, así como para la generación de empleo sustentable y de calidad, ha ocupado la atención de economistas, políticos y científicos del área, quienes consideran este sector empresarial como vital para fomentar los espacios productivos.

Autores como Enright (1994), Velásquez (2004) y Rulli (2007), concluyen que ese conglomerado empresarial juega un papel significativo en las economías desarrolladas al generar una proporción sustancial de la producción y el empleo. Con base a esta premisa, el Estado ha diseñado y ejecutado un conjunto de medidas a fin de promover y fortalecer el desarrollo del sector con la intención de disminuir el índice de desempleo.

Tal como lo plantea Katz (2001), al afirmar que la promoción a la actividad de las pequeñas y medianas empresas no es una actividad reservada solo a países del sector industrial rezagado; al contrario las naciones más

industrializadas mantienen una política industrial activa en este sector y sus gobiernos consideran como prioritario su apoyo, ya que tales políticas favorecen no solo el desarrollo económico sino también el crecimiento del empleo. A pesar de estos esfuerzos es relativamente positivo el impacto que estas medidas o políticas han tenido para mejorar las condiciones del empleo a nivel nacional.

Las ideas esbozadas permiten exponer como propósito de este ensayo la perspectiva de la pertinencia de lo enunciado en cuanto al propósito del Estado en su orientación al bien común de crear y fomentar el empleo a través de las pymes y la correspondencia de ese apoyo en la valoración real para la creación de empleo y bienestar social de los trabajadores como factor ético de legitimidad empresarial. Así mismo, se plantea una exhaustiva revisión teórica sobre los argumentos que cuestionan con base a estudios científicos, en particular a los que se relacionan con la cantidad y calidad del empleo

generado. Para tal efecto, se aborda desde una dimensión histórica la génesis de estas afirmaciones a los fines de justificar la evolución del pensamiento empresarial desde diversas perspectivas, así como la posición discursiva de los autores.

Cabe destacar que al hablar de las pymes nos referimos al conglomerado más grande de la pequeña y mediana empresa incluyendo a las pequeñas y medianas industrias (pymis). Para sustentar las ideas esbozadas se llevó a cabo una revisión documental con énfasis en bibliografía especializada en el tema.

### **Surgimiento de las pequeñas y medianas empresas (pymes)**

La sociedad como espacio de interacción de los individuos ha permitido históricamente la creación de instituciones para regular sus relaciones y establecer varios mecanismos en la organización de ésta, así se definen los límites en cuanto a los derechos y deberes en general, el reconocimiento de la propiedad privada, el establecimiento

de controles jurídicos y administrativos y la sumisión de esa sociedad a un ente centralizador reconocido como el Estado, el cual es necesario para garantizar la consecución de fines y objetivos así como la definición de los procesos que concretan su acción.

El Estado expresa en sí, la organización e instrumentación de una unidad reguladora de las relaciones de los individuos dentro de un espacio determinado, concebido por los mismos individuos que no solo comparten una cultura, historia y tradiciones sino también su caracterización política es decir; cómo se ha utilizado el poder, quiénes y para quiénes lo han ejercido y cuáles han sido sus alcances y consecuencias para gobernados y gobernantes.

En cuanto a su conceptualización, para comenzar es necesario aclarar que el Estado posee dos dimensiones que le son esenciales para su funcionamiento y que muchas veces se le adjudican como sinónimos, los cuales son: la nación y el gobierno. La nación es la

expresión territorial y cultural que comparte la población y el gobierno es la representación humana política a la cual la sociedad le ha delegado la ejecución de los actos colectivos. De este binomio, surge el concepto de Estado-Nación que es la forma predominante de interpretación o imaginario desde la modernidad.

Las acepciones del Estado son diversas así como su origen y carácter epistemológico, sin embargo se intenta abordar conceptos que involucren la política, la sociedad, la nación, el gobierno y el poder como líneas de soporte para el resto del análisis. Lo que si es definitivo es que el Estado es ante todo una realidad social. Así en las perspectivas tradicionales y de interés para la presente disertación, podemos mencionar a Kant (citado por Allison, 1992), quien considera al Estado como un organismo teleológico constituido por las mutuas relaciones de individuos que buscan a un mismo fin, por compartir una comunidad ordenada bajo forma jurídica. En este sentido, se identifica la nación con la razón y el

civismo con la virtud. Entonces, el Estado va a propiciar el uso de la razón, pero también va a idear los mecanismos para que ese uso esté limitado, de manera que se puedan conciliar todos los intereses de los miembros, en busca del interés público.

Por otra parte, al considerar la idea del contrato social formulada por Rousseau (citado por Gamba, 1979), los hombres, en el estado de naturaleza, superados por su medio ambiente integran sus fuerzas y organizan a través de un acuerdo general la coordinación y división del trabajo y la creación de un ente superior que los contenga, estructura que evoluciona hasta convertirse en la institución jurídica, política y social conocida como Estado. Para Rousseau (citado por Rodríguez, 2004), el hombre es para sí mismo fuente de moralidad, sólo responde ante sí de la eticidad de sus actos, por eso la libertad del individuo es la única fuente de moralidad y con esa libertad individual forma la voluntad general, en consecuencia toda opción humana debe ser una opción

ética (Rodríguez, 2004; Schein, 2006).

Hegel (1976), por su parte concluye que el Estado es obra de la razón, la realización de la idea moral objetiva, de la libertad, pero la libertad consiste en que la individualidad personal y sus intereses particulares tienen su perfecto desarrollo cuando trascienden por sí mismos en el interés universal. El Estado como la expresión óptica del bien común o fin social, es la idea ética como forma plena del espíritu objetivo que se construye armónicamente en la historia.

Interpretamos por lo tanto, que el Estado es la representación de un colectivo de individuos que han decidido unirse para tener historia común como ciudadanos; evidentemente se inclinan más por su instinto gregario que le impulsa a organizarse socialmente. Para constituir la unión, consolidar la paz interior, proveer la defensa común y promover el bienestar general, el hombre se reúne en sociedad para el logro de un bien común a todos

como principio y fin ético de la política que se expresa en el Estado. Sin embargo, las realidades contextuales e históricas han definido otras racionalidades que no guardan una relación ética con el interés del bien común, como expondremos a continuación.

El Estado se ha organizado en la cultura occidental estrechamente vinculado al desarrollo capitalista en sus funciones de legitimación y acumulación de capital. La primera se refiere a las relaciones de poder en su dimensión estrictamente política y la segunda se identifica con su carácter operativo, ejecutorio, expresado a través de la administración o gestión pública. De acuerdo con Gamboa y Suárez (1997), es necesario considerar que con la instauración del modo de producción capitalista se produce la separación –al menos aparente- del poder político y del poder económico. El primero queda en manos del gobierno, que comienza a figurar como representante de los intereses comunes, aunque siga siendo defensor de los intereses de la clase

económicamente dominante. Ante esa perspectiva, consideramos esencial la revisión histórica y la concepción teórica que dio origen a las pymes y a la idea de estas como máximas generadoras de empleo a partir del declive de la gran empresa como modelo productivo a gran escala.

Es a partir de la revolución industrial, cuyo proceso de renovación técnica marcó profundas implicaciones sociales, filosóficas, económicas y políticas; en la cual el concepto científico se supedita al orden económico que está por establecerse y la justificación racional influenciada por el pensamiento burgués de producción determinando las condiciones materiales y mentales que el capital implica. La racionalidad instrumental productiva impone la realidad y el deber ser dentro de la sociedad, es así desde la mentalidad capitalista de donde se desarrollan los sistemas de producción y de administración en la gran empresa.

De la vinculación de la ciencia a la técnica surge el proceso

conocido como Revolución Científico-Técnica (RCT), el cual determinó la concentración del capital industrial para asimilar los avances tecnológicos y sus aplicaciones orientando las actividades de la gran empresa. De acuerdo con Ochoa (1995:15) “la expansión de la gran empresa tiene lugar en la segunda mitad del siglo pasado y es consecuencia de la fusión de grandes capitales para incorporar el desarrollo científico-técnico en la producción y crear condiciones únicas, todo ello buscando acelerar el proceso de acumulación de capital”. Aunque según Kliksberg (1997), lo determinante en la expansión de la gran empresa es la creación de las condiciones monopólicas y no el desarrollo de la revolución científica-técnica.

La era industrial aligera el progreso comercial y del mercado a extremos impresionantes, creando la sensación colectiva en los países occidentales de que el ideario del desarrollo, había llegado con sus magníficos beneficios. Según

Harrison (1996:34), “la sensación de progreso era inminente, todos pretendían más, autos, confort, placer, y todo gracias a la masificación de la producción”, tras esta impresión se esconden grandes paradojas con respecto a las condiciones de trabajo y la calidad de vida de quienes hacían posible la producción en tal dimensión; Coriat (1985:43), lo describe de la siguiente manera: “la rutina lo abarcaba todo, la cadena, la línea de montaje significa confusión, fatiga, desmotivación”.

El mismo autor añade: “El ruido es ensordecedor, el calor es sofocante, las condiciones de seguridad sólo se expresan en carteles y manuales que indican lo correcto e incorrecto, existe sólo un orden aparente pues dentro de industria yace el ingenio y el talento humano como en ningún otro lugar”. La gran industria apuesta a la fragmentación como modelo único y genuino de producción, relegando las expectativas y el talento del trabajador a un segundo plano, todo aunado a condiciones de trabajo casi

carcelarias, en lo referido a la supervisión y el control.

Si bien es cierto que el gran sector industrial es un generador de empleo en cuanto a cantidad, las condiciones del mismo en lo que a salario, higiene y seguridad se refiere pudieran cuestionarse desde la siguiente perspectiva. Lo relatado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2005), describe lo planteado: “el gran sector industrial genera el 45% del empleo a gran escala, en condiciones estables, empleando mano de obra calificada e inexperta”. Así mismo expresa sus apreciaciones, en cuanto a los beneficios: “el gran sector industrial maneja los sueldos más elevados para los empleados de alta y mediana categoría, no siendo lo mismo para el sector obrero y administrativo cuyos sueldos oscilan en el mínimo promedio aprobado por la ley”.

Esa realidad genera distorsión entre las expectativas del trabajador en cuanto a su función social como base del desarrollo y la realidad, percibida por este. Tal como expresa

Barman (1997), la sociedad laboriosa de la modernidad, cuyos modelos se fundaban sobre los principios y valores más supremos justificando de esta forma sus esfuerzos y sacrificios, está desengañándose del sistema imperante y trazando un nuevo rumbo en donde vaciar su descontento.

Es de nuestro interés, ubicar la investigación en su unidad de observación, es decir la pyme, la cual viene a ser la heredera de la gran industria tras el proceso post industrial y su correspondencia ética con el Estado y la sociedad. Luego de esta observación, es necesario referir las condiciones históricas que dieron origen a este fenómeno, así, como la idea general que concibe a estas como máxima generadora de empleo.

El proceso postindustrial, derivado del dinamismo del mercado, así como de las exigencias y frustraciones del sector obrero y profesional, generó un nuevo modelo de producción, basado en la iniciativa individual, emprendedora y de estratos económicos medios, lo

cual ha creado una nueva situación en las complejas relaciones laborales, no necesariamente en mejores condiciones que las ofrecidas por el gran sector industrial.

Si bien es cierto, la teoría Tayloriana del cronometro y la administración científica quedaron desfasadas, por movimientos humanísticos y de valoración, de la fuerza laboral como recurso productivo, su legado aun permanece en la conciencia misma de la administración actual.

A continuación describiremos los aspectos de confrontación argumentativa en cuanto a la cantidad y la calidad del empleo generado por las pymes.

Con respecto a diferentes perspectivas que implica el análisis del tema en discusión, en primer lugar puede citarse los argumentos emitido a favor de estas organizaciones empresariales como generadoras de empleo estable y de calidad, los cuales de acuerdo a las apreciaciones convencionales las grandes empresas y corporaciones se convirtieron en muchos aspectos

en estructuras rígidas incapaces de competir en un mercado cada vez más exigente y especializado, donde las condiciones y exigencias de los clientes serían determinante para definir las características de los productos. Se apreciaba como el peso de estas grandes empresas y sus modelos básicos de estandarización los llevaría inevitablemente al cierre, tal como lo anuncia Rodríguez (2004), al expresar que el proceso postindustrial exigía un nuevo modelo productivo que implicara una disminución en la plataforma productiva y las estructuras de costos presentes en la gran industrial.

Asimismo, Chandler (1977:103), resumía lo acontecido como “La hecatombe del modelo industrializado y de producción en masa, como consecuencia del dinamismo propio del mercado emergente”. Tal como se evidencia el aumento en el ingreso y el nivel de vida de los consumidores presionarían hacia la búsqueda de productos y servicios mejor

adaptados a sus necesidades y orientados hacia la moda; los mercados mayoritarios quedan saturados, la demanda sobre ropa y muebles se fragmenta y tanto la educación como la comunicación masiva facilita y promueven la heterogeneidad creciente en los gustos de los consumidores.

Por lo tanto, en un mundo especialmente orientado hacia la moda, la agilidad en la identificación de nuevos deseos y en el lanzamiento de nuevos productos al mercado se convierte en la clave para vencer a la competencia. Todos estos planteamientos, según quienes los esgrimen, las favorecieron por su capacidad de adaptación, tecnología e información, así como la flexibilidad de sus estructuras productivas y de costos; los cuales atentan contra la burocracia de las grandes empresas, centradas en lograr una producción estandarizada y masiva.

Otra fundamentación en torno al tema estriba en los conceptos emitidos por la Fundación German Marshall a comienzos de 1985, basado en su teoría sobre el

desarrollo y el crecimiento económico centrado en la pequeña y mediana empresa. Bajo el esquema del mito, del Estado desarrollador proyectaba el empuje económico así como la modernización industrial acelerada, lo cual rompería los cordones de pobreza y desempleo, esto generó un concepto político proclive a la concepción de nuevos negocios y libre empresa.

A propósito de lo planteado, Carrison, (citado por Harrison (1996) explica que es fácil entender porqué tanto la versión empresarial como la industrial de la teoría del crecimiento basado en pequeñas empresas se hizo tan popular en la década de 1980 especialmente entre los políticos. Un surgimiento de sentimientos localistas, aunado a la promesa de que cualquier ciudadano con iniciativa empresarial y mínimo de inversión podría competir y ser exitoso, atrajo el discurso político del momento, y con ello el apoyo y estímulo a esta propuesta.

Todos esos argumentos, apuntan hacia la creencia, que las pymes son el producto de la

evolución histórica necesaria del proceso postindustrial tras el agotamiento de los esquemas masivos y estandarizados de producción, y de las estructuras propuestas por el Fordismo, y por su superioridad competitiva.

En contraposición a esas versiones sobre la génesis de las pequeñas y medianas empresas resulta interesante observar lo expuesto por Harrison (1996), quien afirma que en lugar de disminuir el poder económico concentrado está cambiando de forma, de alianza, de acuerdos tecnológicos y financieros a corto y largo plazo entre las mismas empresas, con los gobiernos a todos los niveles y con legiones de pequeñas empresas (aunque no siempre es así) que actúan como proveedoras y subcontratistas.

Realmente, la producción está siendo cada vez más descentralizada, dado que los directivos intentan aumentar su flexibilidad (es decir, sacar de sí mismo lo mejor) frente a las inmensas barreras para entrar a los mercados y a la incertidumbre

crónica propia de las condiciones políticas y de las diferentes demandas de los consumidores.

Igualmente, para Harrison (1996) existen cuanto menos cinco explicaciones posibles a los supuestos cambios a la importancia relativa de la gran empresa a pyme:

1. Desintegración vertical de las grandes empresas, con la finalidad de huir de las centrales sindicales de los salarios elevados y de los climas antagónicos de negocio.

2. Clausuras concentradas entre las mayores empresas y unidades productivas.

3. Un desplazamiento secular desde la producción (con sus grandes infraestructuras, en general) hacia los servicios (con su pequeña estructura en general).

4. La reducción estratégica de los grandes conglomerados como parte de una concentración hacia las actividades nucleares o intrínsecas.

5. Un auténtico crecimiento desproporcionado en la actividad de las pequeñas empresas.

En particular, las evidencias empíricas apuntaban más hacia las

primeras cuatro explicaciones, con mayor énfasis sobre reducción estratégica con la intención de atender las actividades nucleares y flexibilizar el resto de los procesos a través de la subcontratación.

Ese análisis sugiere que el proceso de crecimiento de las pequeñas y medianas empresas se debe básicamente a una estrategia de producción por parte de las grandes corporaciones, las cuales ante las demandas crecientes y heterogéneas del mercado, así como la amplitud del mismo optaron por concentrar sus esfuerzos productivos en aquellas a las que le eran medulares y de diferenciación, al calificarlas de nucleares, transfiriendo el resto a los proveedores, que en su mayoría constituyen pequeñas y medianas empresas especializadas en área.

Esa estrategia obedece a fines concretos de desplazamiento y ahorro de costos. Debido a que un creciente número de pequeñas empresas se convirtieron en elementos pertenecientes a la estrategia del núcleo para el

aligeramiento de la producción de las grandes empresas, siendo esta la causa de la disminución en el tamaño medio de las organizaciones y no cualquier otro tipo de crecimiento espectacular en el conjunto de las pequeñas empresas.

### **Las pequeñas y medianas empresas (pymes) como generadoras de empleo**

Algunos factores coincidieron para crear el mito sobre las propiedades económicas y de empleo de esas empresas. El cierre de obsoletos esqueletos industriales, aunado a una fuerte recesión económica a finales de la década de 1970 y comienzos de 1980, así como la proliferación de pequeños y medianos negocios, los cuales asumieron buena parte de los trabajadores desplazados del gran sector empresarial e industrial, todo como producto de una nueva versión en el campo empresarial.

A decir de Harrison (1996), esta situación sucedió como consecuencia del fuerte declive en los balances de las mayores corporaciones durante los

desastrosos ejercicios económicos comprendidos entre los años 1973 y 1983, lo que propició fuertes reducciones en las plantillas de mandos intermedios y de mano de obra directa, junto a un continuado y permanente cierre de las factorías que habían quedado obsoletas y no a un crecimiento desmesurado, propiamente dicho, en el número de pequeñas empresas.

A esa situación, se suma la tendencia casi generalizada de la mayoría de los intelectuales y economistas de la época y aun en la actualidad al esgrimir afirmaciones y recomendaciones sobre la supremacía de las pymes como reproductoras de empleo, tal como lo expresan Vera (2001) y Vilas (2001), al señalar la importancia de estas empresas, destaca, con relación a la pequeña y mediana empresa se coincide en que es un elemento crucial para el desarrollo de la competitividad de un país y fortalecimiento de la economía. Por otra parte, Vergara (2001) sugiere que una manera de combatir el desempleo era a través de la

creación de pequeños y medianos empresarios capacitados por el Estado.

Semejante apreciación tiene la Organización Internacional del Trabajo (1998), al afirmar, que las pequeñas y medianas empresas, como factor esencial del crecimiento y del desarrollo económico proveen cada vez más la mayoría de los puestos de trabajo creados a escala mundial y pueden ayudar a crear un entorno propicio para la innovación y el espíritu empresarial.

Una de las opiniones más influyentes para la época en cuestión, y considerando lo expuesto por Harrison (1996), resultó ser las estadísticas presentadas por David Birch investigador asociado a la Universidad de Harvard y sus colaboradores en el año 1979, sobre el fenómeno de las Pymes como creadoras de nuevos empleos basados en la fuerza aglutinante de la pequeña y dinámica empresa. Es, este mismo entorno, el que ha dado lugar a conceptos de políticas públicas como pueden ser los polos de desarrollo, la incubadora

industrial, la desregularización gubernamental, los tratamientos impositivos preferentes para los fondos de riesgo y los parques tecnológicos, todos unidos con el claro interés de promociones y nutrir el crecimiento de pequeñas empresas.

Según el mencionado autor, esos planteamientos han encontrado eco privilegiado en los medios de comunicación norteamericanos y europeos, generalizando los resultados al resto de los países del tercer mundo. En síntesis, Birch fue el primer analista político que presentó y asoció los resultados estadísticos sobre las solicitudes de crédito de la inmensa mayoría de empresas norteamericanas reunidas por D&B a finales del año 1970. El esfuerzo de Birch, incluía la tabulación sobre los puestos de trabajo de las empresas facilitadas por D&B, firma consultora financiera de mayor renombre y reconocimiento, clasificándolas en nacimiento, muerte, crecimiento y declive de estos establecimientos en períodos de tres años. Así mismo,

construyó árboles genealógicos que unían establecimientos individuales.

Tras algunos hallazgos, Birch pretendió haber demostrado que las empresas, plantas, fabriles, tiendas y oficinas pequeñas eran las responsables de la inmensa mayoría de los nuevos empleos creados. Estas conclusiones fueron inmediatamente asumidas, adornadas, celebradas y publicadas a una audiencia más amplia por diversos intelectuales, en Europa y comentado como válida y absoluta en el resto del tercer mundo.

Lo relatado por Harrinson (1996), muestra cual pudiera ser el origen del mito de las Pymes como máximas generadoras de empleo y de empuje económico, si se considera que la mayoría de las iniciativas económicas tomadas en los países del tercer mundo provienen de recetas o modelos económicos pensados desde el mundo anglosajón y desde sus perspectivas históricas propias.

Por otra parte, Harrison (1994) y un grupo de investigadores cuestionan los aspectos

metodológicos y de contenido del informe de Birch. Al respecto manifiesta el hecho de que existe por desdichado, serias limitaciones técnicas inherentes a los datos de D&B y que siendo sinceros para con la empresa nunca pretendieron ser más que relacionar el nacimiento y cierre de empresas, como consecuencias de las peticiones de crédito efectuado por las empresas.

### **Discusión sobre la veracidad del mito**

Estudio reciente sobre la veracidad de las pymes como generadoras de empleo y de crecimiento económico sostenido, revelan una realidad distinta a lo planteado por Birch en sus investigaciones. En particular, presentamos uno de los más relevantes estudios sobre la generación de puestos de trabajo en los principales países industrializados, auspiciados por el Instituto Internacional de Estudios sobre el Trabajo (IILS), sus siglas en inglés. Estas referencias tomadas de Harrison (1994) aclaran el panorama al respecto. Se utilizaron los informes

de cada país con la finalidad de reunir las tendencias estadísticas básicas comparadas en las distribuciones de los puestos de trabajo en empresas y establecimientos.

En resumen, se tomó como referencia la cifra oficial de los 100 empleados como definición operacional de lo que se debe entender por pequeña empresa. Ante la evidencia de que la empresa promedio ha disminuido de tamaño en sus plantas productivas desde la década de 1980, así como el número de centros de producción por empresa y el número de éstas legalmente constituidas ha crecido en la mayoría de los países. Los investigadores interpretaron tras el análisis de los datos, que la participación de los puestos de trabajo en la empresa y plantas que emplean menos de 100 trabajadores ha pasado de una distribución en forma V en función del tiempo, disminuyendo después de la Segunda Guerra Mundial, para crecer posteriormente en los años 80.

Ante los hallazgos mencionados, los expertos de D&B optaron por explicar el fenómeno como producto de la especialización flexible; es decir, de un desplazamiento del proceso productivo de las grandes empresas hacia los sectores pequeños y medios empresariales, los cuales se especializan en áreas determinadas, estos hechos demuestran que no ha sido el crecimiento de las pymes lo que dinamiza el empleo sino que atiende espacios operativos dejados por la industria en su proceso de adaptación al mercado.

En ese mismo orden de ideas y con la intención de consolidar las evidencias planteadas, se presentan los resultados de otro estudio realizado por Harrison (1996), quien, a partir de estadísticas empresariales publicadas en 1987 por U.S census of manufacturers en los Estados Unidos se evidenció que la participación de las pequeñas empresas apenas ha cambiado desde, por lo menos, finales de los años 50; y que la proporción de norteamericanos que trabajaban en

empresas pequeñas y en establecimientos individuales apenas ha cambiado desde principios de 1960 hasta mediados de 1990.

Continuando con las investigaciones sobre el tema y citando nuevamente a Harrison (1996), quien ha servido como fuente argumentativa del presente artículo, al referir sobre la realidad del sector en otras latitudes, plantea que los datos referentes a la situación de Japón, con relación a lo acontecido en los años que mediaron entre el final de la Segunda Guerra Mundial y finales de 1960 y principios de 1970, reflejan un período de gran crecimiento de las grandes empresas, ilustrado en el largo y bastante pronunciado declive de la participación de las empresas con menos de 100 empleados en el número global de los puestos de trabajo existentes. Durante la década de 1970, se produjo cierta modificación a los anteriores planteamientos, pero entre 1980 y 1983 se volvió a la tendencia inicialmente apuntada.

Igualmente en América Latina y con datos más recientes las estadísticas resultan abrumadoras, sobre el fracaso de las pequeñas y medianas empresas en cuanto a la creación de empleos sustentables y de calidad, los datos tomados de Serrano (2004) indican que en promedio el 80% de las Pymes fracasan antes de los cinco años, y el 90% no llega a los diez años, de acuerdo a la misma fuente, quien cita cifras de la CEPAL (2003) en los países subdesarrollados entre un 50% y un 75% dejan de existir durante los primeros tres años. Este autor, continuó presentando los indicadores de países como Chile en el cual durante 1996 el 25% de las pymes desaparecieron en el primer año, un 17% en el segundo año, el 13% en el tercer año y un 11% fracasó en el cuarto año. Parecida situación se presenta en México en el cual el 75% de las nuevas empresas del sector mediano o pequeño deben cerrar sus operaciones apenas dos años después de iniciadas.

Lo anterior pareciera conducir a una constante global en la mayoría de las economías mundiales, lo cual refleja cierto antagonismo histórico, entre el mito de las pymes como máxima generadora de empleo duradero y la realidad de este sector.

### **La calidad y condiciones del empleo generado por las pequeñas y medianas empresas (pymes)**

Este aspecto luce relevante al valorar la condición de las pymes como generadoras de empleo más allá del aspecto cuantitativo, el cual como se ha observado es ciertamente cuestionado por algunos resultados concretos de investigaciones científicas.

A la luz de lo expuesto por Harrison (1996), resulta interesante escudriñar el fondo del asunto. Al citar los resultados de las investigaciones realizadas por Brown, Hamilton y Medoff en el contexto norteamericano de los años 80, Harrison expone: ellos y otros que han analizado la cuestión, llegaron, sin excepción, a la conclusión que después de

contabilizar las diferencias entre industria y, en algunos casos, incluso entre empresas, en lo referente a disponibilidad de recursos humanos, a su formación, a sus condiciones laborales, a su edad y su relación con los sindicatos, los empleados de las grandes empresas disfrutaban, por regla general, de salarios más altos, mejores beneficios sociales y mayor seguridad de empleo que sus equivalentes en las pequeñas empresas. Estos hallazgos se repiten prácticamente en su totalidad en la mayoría de las economías desarrolladas.

Siguiendo con el mencionado autor, quien reseña “la Agencia Internacional para el Fomento y Desarrollo de la Economía Local del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (ILS), sus siglas en inglés, con sede en Ginebra, estableció una comparación muy meticulosa de las diferencias de salarios y los beneficios sociales entre Estados Unidos y Japón, en función de los tamaños de las empresas y de las plantas de fabricación. En ambos países, los

salarios promedios en los negocios más pequeños son menores que los negocios mayores. La diferencia en los beneficios sociales entre empresas grandes y pequeñas es aún mayor”.

Asimismo y citando fuentes de la OIT (2005), “el menor número de sindicalización se observa en las pymes, dejando desprovistos a los trabajadores de los núcleos de reclamo”. Con esta afirmación se manifiesta allí mismo la preocupación por el hecho que los trabajadores no gozan de planes de jubilación, de paquetes contractuales propios o discutidos, así como de la higiene y seguridad propia del área de trabajo.

Insistentemente se presenta al trabajador de estas organizaciones como un recurso poco capacitado y de bajo adiestramiento, en particular por la poca inversión de las empresas en este aspecto, cuestión que se utiliza para justificar los bajos sueldos y salarios. Por lo tanto se encuentran causas de preocupación, ya que en ausencia de políticas que permitan modificar estas

condiciones, un programa económico, que tenga como objetivo un tratamiento especial para las pequeñas empresas, contribuirá realmente a un empeoramiento de los estándares nacionales de empleo, en ausencia de otro tipo de regulación.

**Consideraciones sobre la correspondencia ética de las pymes como generadoras de empleo.**

Ante las evidencias expuestas y con base argumentativas, que presenta una disonancia importante entre las expectativas de la sociedad con respecto a las pymes como fuente de empleo, y la correspondencia ética de estas ante esas expectativas. Resulta interesante presentar algunas consideraciones sobre lo que debe ser el accionar empresarial en la sociedad y la necesaria revisión de los valores compartidos entre la empresa y la sociedad en tiempos postmodernos y de apertura humanística; a decir como lo manifiesta Guédez (2003), la ética empresarial como disciplina académica suele abarcar uno o más

de los siguientes temas: el estudio de los principios morales aplicables a la vida económica y empresarial; el estudio y crítica de los valores efectivamente dominantes en el ámbito económico en general y en cada una de las organizaciones, el análisis de casos reales que ejemplifican la responsabilidad de las organizaciones y de sus diversos constituyentes; el desarrollo de cuerpos normativos voluntarios o procedimientos estandarizados de gestión basados en principios y valores éticos. El seguimiento y descripción de la importación de estos códigos y procedimientos en organizaciones concretas, así como la observación de sus efectos en las propias organizaciones y su entorno, la importancia de la ética en las organizaciones ha incrementado vigencia, paralelamente, con el afianzamiento de la empresa en la sociedad contemporánea. Para tal efecto, la empresa debe contribuir al desarrollo de la sociedad y tener su referencia central en la persona como alguien que posee una dignidad, que es sujeto de derechos

y obligaciones, libre y capaz de asumir compromisos.

En la sociedad postmoderna, las empresas han alcanzado un posicionamiento clave porque son las generadoras de las riquezas, además de ser el lugar que concentra un tiempo considerable de la gente; asimismo, las empresas son las instituciones que producen los insumos necesarios para que el Estado diseñe sus estrategias de distribución y equidad. Esta opinión resalta el valor social de las empresas, en particular en la creación de bienestar e inclusión en cuanto a calidad de vida, aspecto que queda fuertemente cuestionado en los empleos generados por las pymes. Igualmente y siguiendo con Guédez (2003), la justificación de la ética se afianza a partir de la nueva noción del desarrollo, el cual cabalga sobre los conceptos de sustentabilidad y de lo humano.

No existe desarrollo donde no se conjuguen y complementen las aspiraciones de crecimiento económico, preservación ambiental y justicia social. La sustentabilidad

promueva una convergencia entre las empresas, el Estado y la sociedad; las empresas deben por lo tanto, generar riquezas, mientras el Estado debe distribuir riquezas y la sociedad debe preservar riquezas.

Ante esa situación, generalmente, el Estado actúa para el beneficio del interés de la ciudadanía cuando se auto-define representante del colectivo. Por otra parte, se soporta financieramente de los recursos que provienen de su misma sociedad, derivando una obligación legal y ética de las instituciones públicas en el manejo de los recursos y en la rendición de cuenta sobre los mismos, además de garantizar el cumplimiento de las decisiones ciudadanas y gestionándolas con eficiencia.

Como comunidad política organizada, no puede aspirar a otra cosa que proveer un entorno favorable para que cada individuo alcance y desarrolle la plenitud de sus potencialidades y en el cumplimiento de su responsabilidad administrativa y de su expresión originaria para la consecución del

bienestar general, adquiere valor y perfeccionamiento. El bien del Estado debería ser el bien de las personas y en particular garantizar que las instituciones de carácter privado o público sean espacios en cual se consoliden las aspiraciones de estabilidad, bienestar económico y personal del ciudadano en su rol productivo. .

## **CONCLUSIONES**

El Estado es una realidad social y como tal expresa las dinámicas de cada sociedad que determinan los aspectos sociales, económicos y políticos. Lo político encierra el conjunto de relaciones de poder que se entretajan en cualquier sociedad, grupo, organización y es determinante en las decisiones que se imponen a la generalidad y cuyas respuestas se suponen solucionar los problemas del colectivo, para alcanzar el fin último del Estado que es el bien común

Las evidencias teóricas demuestran las dificultades que presentan los Estados para estimular la creación de empleos seguros y

sustentables. Pudiera reconocerse los esfuerzos políticos y económicos que en particular se han realizado en Latinoamérica para compensar los altos niveles de desocupación y pobreza. Tras la búsqueda del desarrollo sustentable, y abrumados por sus propias realidades, se afianza en modelos y perspectivas orientadas por los países industrializados con base a sus aciertos y desaciertos.

El análisis histórico de las condiciones laborales y de participación de los trabajadores en los procesos productivos demuestran como a través de sus distintas presentaciones el capital ha venido adaptando y orientando las estructuras a fin de conservar y reproducir la acumulación, como mecanismo de dominación, utilizando la ciencia y la técnica en función de sus intereses, y en detrimento de las condiciones de trabajo, minimizando la fuerza y la participación del obrero en la producción.

Bajo esas condiciones se ha venido impulsando un modelo de

crecimiento económico basado en la promoción y apoyo de las pymes como máximas generadoras de empleo. Esta visión queda fuertemente cuestionada desde el origen mismo de la creencia hasta su aplicación empírica en la realidad, básicamente el gran sector industrial ha configurado una nueva presentación ante el mercado.

La idea expresa el hecho de que una incertidumbre creciente en la demanda global para nuevos productos y un mayor proceso de heterogeneidad en los gustos, confiere ventajas competitivas específicas para la pequeña empresa que pueden adaptarse rápidamente a los diferentes nichos del mercado y modificar, de forma flexible, su papel específico en las redes de producción determinadas por las grandes empresas.

En otras palabras, mientras la gran empresa y sus plantas productivas pueden haber reducido su importancia por el número de cierre de las mismas, quizás no hayan bajado necesariamente su contribución relativa en la renta

nacional, en la producción, en los beneficios y en la generación de empleos. Esta representación de lo ocurrido pareciera concretizar el hecho de que las pymes juegan un papel muy importante en la estructura evolutiva del capitalismo mundial, pero no como líderes emergentes sino como seguidores de las prácticas de adaptación y rentabilidad de los grandes capitales, lo que sugiere modalidades distintas de observar el fenómeno de las pymes como modelos de crecimiento económico y de generación de empleo.

La utilidad de este sector estaría, especialmente en la ayuda que puedan prestar para la construcción de un entorno económico coherente y, tal vez, más estable en los sectores con bajos ingresos, de bajo poder adquisitivo y de iniciativa productiva en áreas específicas poco explotadas, en especial en el espacio comercial.

Las pymes deben ser observadas como entes productivos capaces de adaptarse y de evolucionar en el aspecto

empresarial e industrial, pero sin olvidar el compromiso social y ético que estas tienen en cuanto a la creación de espacios productivos dignos, seguros, confiables y bien remunerados para sus empleados. De lo contrario, el Estado deberá revisar sus prioridades en la formulación de políticas públicas para el sector empresarial e industrial medio, pues el aporte a realizar debe orientarse cada vez más hacia el logro de beneficios colectivos, más que el otorgamiento de incentivos a empresas que marginen la calidad de vida de sus empleados.

Asimismo, sin pretender menospreciar el aporte de las pymes al complejo entramado económico, es necesario ensayar otras propuestas empresariales que potencien, no sólo el aspecto productivo y de servicios, sino también que orienten la acción laboral hacia un concepto más humano, en el cual se pondere la relación patrono-trabajador como una relación de correspondencia, igualdad e interacción, en la cual los

intereses de ambos sectores redundan en función de los intereses colectivos y del país.

## **BIBLIOGRAFÍA**

Allison, H. (1992) "Idealismo Transcendental de Kant". Anthropos. España.

Bauman, Z. (1997). La postmodernidad y sus descontentos. Ediciones Akal. España.

Chandler, A. (1977) *the visible Hand*. Cambridge, Massachusetts.

Coriat, B. (1982), *El talle y el cronómetro ensayo sobre el taylorismo, el fordismo y la producción en masa*. Siglo Veintiuno Editores. España.

Enright, M. (1994). *El reto de la competitividad*. Ediciones IESA. Venezuela.

Gamboa, T. y Suárez, C. (1997). *Control y evaluación: funciones clave del poder económico*. Revista Venezolana de Ciencias Sociales. Vol. 1, N° 1, Julio. Universidad Nacional Experimental Rafael María Baralt. pp. 53 – 76. Cabimas, Venezuela.

Gambra, R. (1979) *Historia sencilla de la filosofía*. Ediciones Rialp, S.A. Madrid. España.

Guédez (2003). *Aprender a emprender. De la gerencia del conocimiento a la ética de la*

sabiduría. Ediciones Planeta. Caracas.

Harrison, B. (1996) La empresa que viene. Barcelona: Ediciones Paidas, SAICI.

Hegel, G. (1976). Filosofía de la historia. Claridad. Buenos Aires

Katz, J. (2001) Una visión global de las experiencias acumuladas y lecciones aprendidas sobre política industrial en América Latina. Editorial SELA. Buenos Aires.

Kliksberg, B. (1997). Pobreza. Un tema impostergable. FCE. PNUD. México.

Ochoa, H. (1995). Tecnoocracia y empresas públicas en Venezuela (1948 – 19921). La Universidad del Zulia. Venezuela.

Organización Internacional de Trabajo (2005). 132 “Conferencias de la OTI”. Ginebra.

Rodríguez, J (2004). “Sobre las bases de la ciudadanía política”. Notas preliminares. Diplomado de ciudadanía central democrático de la gestión pública y participación ciudadana. Única. Maracaibo. Venezuela.

Rulli, M (2007). “Pymes y generación de empleo”. En: <http://www.noticiasnet.com.ar/?se=49&id=9721>. Consultado el 3 de marzo de 2007)

Schein, E. (2006). Cultura organizacional. Editorial Proética. Chile.

Serrano, L. (2004). Relaciones laborales y de empresa en América Latina. Editores Vaddell Hermanos. Venezuela.

Velásquez, F. (2004). La estrategia, la estructura y las formas de asociación: fuentes de ventaja competitiva para las pymes colombianas. Revista Estudios Gerenciales. Universidad Icesi, Colombia – Cali, pp. 73-99.

Vera, M. (2001). Gestión Financiera de la PYMI de la ciudad de Maracaibo. Revista de Ciencias Sociales. Vol. 7, No. 1. Abril, FCES, Universidad del Zulia, Maracaibo, pp. 65-89.

Vergara, M. (2001). Microempresas y Microempresarios: una visión total. Editores Vadell Hermanos. Venezuela.

Vilas, C. (2001). El síndrome de Pantaleón. Política y administración en la reforma del Estado y la gestión de gobierno. Revista de Ciencias Sociales. Vol. VII. No. 2. Mayo-Agosto. Universidad del Zulia. pp. 173-198. Maracaibo, Venezuela.