

DESARROLLO LOCAL EN LA MICROEMPRESA VENEZOLANA

LOCAL DEVELOPMENT IN THE VENEZUELAN MICROENTERPRISE

Utrera Reinales, Mitsy¹

RESUMEN

A lo largo de esta investigación, y basado en la revisión literaria realizada, pretende establecer una alternativa de cambio para la microempresa, cuyo propósito consiste en desarrollar redes de cooperación orientadas a mejorar las condiciones del territorio donde está asentado dicho tejido empresarial, de manera que genere beneficios para sus habitantes, contribuyendo así con su desarrollo local. Realizando un abordaje metodológico de carácter empírico basado, en gran parte, en una investigación exploratoria-descriptiva, dado que los conceptos que en ella se relacionan se encuentran vinculados, en su mayoría, a variables de carácter intangible. Por consiguiente, se ha utilizado la encuesta y el estudio del caso, como ejes fundamentales de aplicación empírica. Concluyendo que, las redes de cooperación de las microempresas constituyen un elemento de gran utilidad, con impactos favorables para iniciar procesos de desarrollo local sostenible encaminados a explotar las potencialidades endógenas de las comunidades.

Palabras Clave: Microempresa, Red de Cooperación, Desarrollo local

ABSTRACT

Throughout this research, and based on the literary review carried out, we intend to establish an alternative change for the microenterprise, whose purpose is to develop cooperation networks aimed at improving the conditions of the territory where said business fabric is established, so that generate benefits for its inhabitants, thus contributing to their local development. Carrying out a methodological approach of an empirical nature based, largely, on an exploratory-descriptive investigation, given that the concepts related to it are linked, for the most part, to variables of an intangible nature. Consequently, the survey and the case study have been used as fundamental axes of empirical application. Concluding that the microenterprise cooperation networks constitute a very useful element, with favorable impacts to start sustainable local development processes aimed at exploiting the endogenous potential of the communities.

Keywords: Microenterprise, Cooperation Network, Local Development

JEL: D130

Recibido: 29 de julio de 2020 **Aceptado:** 15 de agosto de 2020

¹ Doctora en Ciencias Administrativas y Gerenciales, Investigadora de la Universidad de Carabobo, mixyutrera@hotmail.com

INTRODUCCIÓN

La presente investigación pretende abordar el tema de la microempresa como factor clave para su desarrollo local. Para ello, se desarrolló una investigación bajo la perspectiva de la gestión empresarial a través de la creación de redes de cooperación y de cómo estas pueden contribuir a generar impactos positivos en el entorno de las mismas.

Durante los últimos años se ha podido observar la creciente importancia que están adquiriendo la microempresa en la economía, la cual se ve reflejada en su papel como impulsoras de la actividad empresarial, en su capacidad para emprender y en su aportación a la innovación. Las microempresas son por lo general organizaciones familiares, en su particularidad, las cuales no sólo ejercen una gran influencia dentro de la economía formal, sino también como parte de una economía sumergida, entendida como aquella que se inicia en pequeños negocios desarrollados por miembros de una misma familia. Siendo significativo su impacto en las comunidades donde se desarrollan.

En muchos casos, en principio, no suelen constituirse como empresas o sociedades mercantiles, hasta que, posteriormente, tras obtener buenos resultados económicos y consolidarse en el mercado local y en su sector, crean una infraestructura que les permite su progreso, integrándose gran parte de ellas a la economía formal. Sin embargo, muchas de ellas no logran superar el año de vida.

La singularidad de este tipo de empresas radica, sobre todo, en el hecho de que los vínculos de sus propietarios suelen ser más significativos que los que se presentan en otros empresarios. Por ejemplo, la existencia de parentescos de consanguinidad, valores sociales y éticos compartidos y/o valores de afinidad familiar. Esta vinculación no sólo aporta determinados valores en el desarrollo de su actividad empresarial, sino que también, contribuye a la transmisión de valores éticos de una generación a otra. En este sentido, señala Quintero (2018) las microempresas tienen mayores posibilidades de contribuir al fortalecimiento de las comunidades en las que se desempeñan, respecto a las grandes empresas. Por consiguiente las mismas presentan condiciones

favorables, que propician notablemente el desarrollo de sus localidades.

En consecuencia, por su alto nivel de flexibilidad y estructura organizativa, las microempresas, contribuyen en gran medida con el desarrollo y fortalecimiento de las economías locales, generando bienestar a sus habitantes.

Dentro de este contexto, en el ámbito de los negocios, la combinación de empresa y familia constituye una operación difícil de aunar en el tiempo, puesto que, con frecuencia, las relaciones familiares suelen dominar, en gran parte, la empresa. En la actualidad, en muchos países se han estudiado claves para evaluar las posibilidades de éxito de las empresas familiares, aunque uno de sus mayores inconvenientes es su continuidad generacional. Por ello, es esencial preservar su carácter familiar, siendo determinante el desarrollo de su capacidad de profesionalización, como en cualquier otro tipo de empresa. Los contactos personales entre los actores y los lazos que se generan a través del tiempo, son producto de la evolución histórica de la empresa familiar, que a su vez forma parte de la historia de la localidad o del territorio donde se desenvuelve.

De acuerdo a lo señalado por Lageman (2004) es ampliamente reconocido el importante papel que desempeñan las microempresas, pequeñas y medianas empresas para dinamizar y fortalecer el desempeño de las economías como generadoras de empleo y del producto interno bruto, tanto en los denominados países desarrollados como en los países en vías de desarrollo. Representando incluso, mayor flexibilidad que las grandes empresas para modificar sus actividades y adaptarse a las nuevas exigencias del mercado.

Al mismo tiempo, Jauregui (2017) señala que, específicamente, las MPyME's de América Latina y el Caribe representaban, según estadísticas regionales, el 96% del total de las empresas existentes, y generan el 57% del empleo. En tanto que, el proceso globalizador de la economía está imponiendo una redistribución geográfica de la manufactura, lo cual ha ocasionado que se conformen circuitos, cadenas o *clusters* de empresas en los cuales existe una oportunidad subyacente para la inserción, en forma competitiva, de pequeñas empresas.

Siendo, en este punto donde la microempresa entra en juego, ya que a través de la misma y de acuerdo a su particular dinámica, se pueden desarrollar redes de cooperación y desarrollo, que permitirán generar importantes aportes, no sólo al sector, sino a sus comunidades y por ende a sus habitantes.

Este sentido, se puede destacar lo señalado por Vázquez (2013), respecto a las redes de empresas, en las mismas las relaciones de confianza *pueden llegar a desempeñar un papel fundamental en los negocios, debido a que son un referente y a veces sustituyen las evaluaciones profesionales para iniciar un negocio o desarrollarlo*. El contexto empresarial, la estructura organizativa y las relaciones en red permiten disminuir los riesgos y costos, contribuyendo con el desarrollo de las empresas y del tejido productivo local (p.52). Dentro de este contexto puede convertirse en un factor clave para las empresas familiares, cuyas relaciones constituyen una características particular en este tipo de negocio.

Si bien, las microempresas presentan una serie de dificultades y limitaciones, también tienen características que favorecen su desempeño, tales como la flexibilidad, capacidad de reacción y buenos niveles de articulación en el ámbito de sistemas complejos. Asimismo, pueden contribuir al aprovechamiento de las capacidades locales, a la retención de la población en sus comunidades y al cuidado del medio ambiente.

A lo largo de esta investigación, y con base en la revisión literaria realizada, se pretende establecer una alternativa de cambio y/o transformación para la microempresa, abordando como objetivo fundamental la cooperación en el marco de redes, orientada a mejorar las condiciones del territorio donde está asentado dicho tejido empresarial, de manera que representen un beneficio tangible y/o intangible para sus habitantes, contribuyendo así con el desarrollo local.

Por consiguiente, conseguir que las economías locales estén más integradas tanto a la economía nacional como la internacional y lograr que sus sistemas productivos sean más competitivos es la clave, de tal forma que las empresas puedan aprovechar las oportunidades que surgen como consecuencia de los cambios del entorno y del

aumento de la competencia.

BASES TEÓRICAS

Conceptualización de la microempresa

Para Sumba y Santistevan (2018) la microempresa está definida como una unidad de producción de subsistencia que en muchos casos se encuentra al margen del marco regulatorio, según cuyo propietario es quien lleva a cabo la mayoría de las actividades del negocio, sus empleados suelen provenir del seno familiar y no hacen una separación entre los bienes de la familia y los de la empresa.

Por consiguiente, la microempresa puede ser definida como un ente económico que desarrolla actividades comerciales de servicio y de producción fuera del marco regulatorio legal, combinando empíricamente capital, trabajo y medios productivos obteniendo bienes y/o servicios, destinados a satisfacer las diversas necesidades del sector donde se desenvuelven.

Dentro de este contexto y de acuerdo con diversos autores, las microempresas siguen lógicas y comportamientos distintos al resto de las empresas, inclusive al de las pequeñas unidades. Esto implica la existencia de diferenciales importantes dentro del seno de las medianas y pequeñas empresas (MyPES) a pesar de que a menudo se les trata de forma indistinta. En la misma línea se destaca el carácter unipersonal y familiar, informal y de subsistencia de este tipo de negocios, se encuentran tipificaciones de otros autores como Mungaray, Aguilar, Natanael, y Ortiz (2016).

En este sentido, resulta conveniente realizar una revisión de los factores tanto internos como externos que condicionan o promueven el crecimiento de la microempresa, el cual se ve reflejado cuando el punto de referencia se centra en los elementos que desde el ámbito interno podrían generar potencialidades que promuevan dicho proceso. Tal referencia parece lógica si se considera que las expectativas del dueño se centra, normalmente, en el análisis del entorno, buscando aquellas variables externas que condicionen la expansión como mejor alternativa para aprovechar las posibilidades

lucrativas de un nuevo segmento o mercado. Planteándose, inicialmente, las siguientes interrogantes:

1. ¿Qué se quiere alcanzar en el entorno familiar frente a la empresa?
2. ¿Hacia dónde se dirige la empresa y con qué objetivos?
3. ¿Con qué recursos humanos y con qué talento cuenta la familia?
4. ¿Existe un liderazgo adecuado y un equilibrio entre los objetivos del fundador (anterior sucesor) y el sucesor o sucesores?
5. La estructura de gestión en la empresa, ¿permite una evaluación actual y una planificación futura?
6. ¿El nivel de competitividad puede garantizar la continuidad e incluso el éxito de la empresa?

Al plantearse estas interrogantes, se está tomando en consideración las variables iniciales de la investigación, como son: misión, visión, liderazgo, relevo generacional y estructura organizacional y características propias del sector. Por consiguiente, a la hora de realizar un análisis exhaustivo de este tipo de empresas, es importante tomar en consideración los siguientes factores:

Factores internos

A nivel interno se registran serias falencias que obstaculizan su desarrollo, entre las que se destacan:

1. La concentración del poder y falta de delegación de funciones.
2. La tecnología aún incipiente.
3. La falta de planeación a corto, mediano y largo plazo.
4. Los canales informales de comunicación y
5. La deficiente administración del talento humano que las compone.

Por lo antes expuesto, al hablar de factores externos, se refiere a aquellos que impulsan a la gerencia a tomar decisiones encaminadas al crecimiento de la empresa, es decir, factores económicos, sociales, políticos y tecnológicos, toda vez que

cualquiera de ellos puede influir de forma notoria en la toma de decisión.

Factores externos

A pesar del apoyo estatal brindado y reconociendo el aporte de las micros y pequeñas empresas al desarrollo del país, éstas también enfrentan grandes y variadas dificultades externas, entre las que se destacan:

1. Las desigualdades en las oportunidades de expansión y exportación de sus bienes.
2. Las relaciones con el estado.
3. Las imperfecciones del mercado, que las colocan en desventaja respecto a la gran empresa para aprovisionarse de factores de producción, como capital, tecnología, información sobre oportunidades de negocios de diversa índole, la obtención de recursos y su financiamiento, entre otros.

En consecuencia la estrategia para desarrollar una determinada localidad podría estar en recurrir a los factores endógenos de cada territorio o comunidad, donde los actores locales tengan la posibilidad de controlar el proceso de cambio, aprovechando sus capacidades para transformar el territorio mediante la participación, logrando así resultados favorables para todos los integrantes de la comunidad y por ende de su entorno. En este sentido las microempresas presentan características particulares. De acuerdo con Jauregui (2017) algunas de las características principales de las micro y las pequeñas empresas son:

4. Empresas típicamente familiares.
5. Capital aportado principalmente por el dueño.
6. El dueño es el hombre orquesta debido a las múltiples actividades que desempeña.
7. Existe un fuerte control y posesión de la empresa por parte del dueño fundador.
8. No es sujeto de crédito ni de instituciones públicas y privadas.
9. Su mercado es típicamente local.
10. Predomina el personal poco calificado y mal remunerado.

11. Se caracterizan por su sencillez en el área de producción, pues las instalaciones se van adaptando sobre la marcha a las necesidades de la empresa.
12. Con relación al equipo utilizado, la mayoría usa procesos manuales y semi-mecánicos con un proceso de producción más intenso en mano de obra que en equipo.
13. La mayoría de empresas cuenta con algún tipo de control de calidad, y prevalecen al respecto los sistemas informales.
14. El problema de producción se concreta a eficiencia, tecnología, personal calificado, obsolescencia de equipos y falta de presupuestos.
15. El área financiera y contable es débil, debido a la centralización de las actividades y control ejercido sobre éstas por parte del dueño de la empresa.
16. El área de recursos humanos es el más descuidado de las micro y pequeñas empresas latinoamericanas.

En este tenor, normalmente, las contrataciones se llevan a cabo a través de amigos, competencia, recomendados, entre otros, sin realizar ningún proceso previo que asegure el éxito de la contratación. La selección se realiza a través de una simple e informal entrevista que hace el dueño o algún personal de confianza de la empresa. Las pruebas para conocer si califican para el trabajo se hacen sobre la marcha. Un gran problema es la falta de personal calificado; normalmente se contrata gente sin experiencia que aprende su labor una vez comienza a trabajar. La capacitación se hace cuando ya la persona se ha ubicado en el puesto de trabajo. La supervisión y revisión de los logros del personal se da a través de observación directa del dueño principalmente, de manera informal.

Por consiguiente, todos y cada uno de los elementos mencionados, son de práctica común en la microempresa de hoy, obligándolas a desarrollar mecanismos que le permitan su supervivencia, a fin de formalizar sus estructuras y adaptarse a los nuevos tiempos. Ya que en medio de la economía de cada país y del proceso globalizador, existe variables y/o factores que atentan gravemente contra de su subsistencia, convirtiéndolas en empresas altamente vulnerables.

En tanto que, Dini y Stumpo (2020), señalan que en América Latina las microempresas presentan características distintas a la de los países más desarrollados, presentando: escasa información empresarial, bajo nivel de capacitación empresarial y tecnológica, dificultad de acceder al financiamiento de mediano y largo plazo, escasa calificación del recurso humano, baja tasa de innovación tecnológica, escasa calidad y diferenciación del producto, dificultades en la comercialización, escasa presencia y tradición exportadora, bajo grado de asociacionismo y cooperación empresarial, informalidad y reducida sensibilidad ambiental.

Las razones por la cual el microempresario decide pertenecer al sector informal pueden ser diversos, como: características personales, el marco legal que impone el Estado o el desconocimiento del dueño de negocio sobre el proceso de formalización y los beneficios que ofrece el sector formal.

Por consiguiente, la distinción entre las características internas de la microempresa y los rasgos de su entorno es una cuestión central en el análisis estratégico y de gestión. Decidir cómo organizar los recursos y capacidades de la misma, a fin de alcanzar sus objetivos, dependerá de las características de su entorno, de su cultura y valor empresarial, entre otros factores.

La cultura empresarial y los valores

Dentro de este contexto, la cultura puede entenderse como un conjunto de experiencias, hábitos, costumbres, creencias y valores que caracterizan a un grupo humano; aplicado al ámbito restringido de una empresa u organización, se puede contemplar la cultura empresarial como la suma de valores y normas compartida por personas y grupos de una organización sin importar su tamaño, que controla la manera en que interaccionan unos con otros y con su entorno.

Por su parte, los valores empresariales pueden ser definidos como: creencias e ideas sobre el tipo de objetivos y el modo apropiado en que se deberían alcanzar. Dentro de una organización se desarrollan normas, valores, guías y expectativas que determinan

el comportamiento apropiado de sus trabajadores en situaciones particulares. Por tanto, la cultura empresarial se compone de valores en su contenido, y estos valores y sus “escalas de valor” (prioridades dentro de los valores) determinan, desde la personalidad de la sociedad de un país, hasta la estructura de su propia economía.

En este tenor, a través tanto de los valores como de la cultura se puede definir la personalidad de una empresa u organización. Diferenciándose claramente del resto, no solo por la actividad que realiza sino por la forma en que se identifica y desarrolla su personal, permitiendo así contribuir con el logro de objetivos y metas.

En la actualidad, la cultura empresarial ha de discernir permanentemente para así evolucionar y ser flexible a los cambios de los tiempos; pero siempre ha de existir una cultura, ha de crearse siempre una cultura. Razón tienen todos aquellos que comentan, hoy no se crea cultura, se consume cultura. ¿Cuánto puede durar todo esto? En la delimitación de los factores esenciales se necesitan valores que ayuden a mantener una sociedad, más o menos, organizada moralmente, que dicha sociedad crea en ellos y, de esta forma, trascender dichos valores a la empresa y ser capaz de formar una sólida cultura empresarial.

En este sentido, Lay (1996) define que, “Un valor es una idea sobre lo deseable, constituida en un proceso sociocultural y aceptada e internalizada por la mayoría en una unidad sociocultural “(p 9).

Sin embargo, los valores que ahora preocupan, son los valores morales, aquellos que persiguen encontrar el fin y no sólo servir de medio, los cuales pasan de esta sociedad a la empresa, forjando en ella la cultura empresarial. ¿Por qué se hace referencia a esta dimensión de los valores? Porque se cree que es necesaria una base fuerte e interior para, hoy en día, mantener y generar determinados valores que sirvan de cimentación en las pequeñas empresas familiares, siendo este el enfoque principal de la presente investigación. Por tanto se hace necesario la creación de mecanismos que faciliten de manera progresiva la construcción de un entorno local innovador que permita satisfacer las expectativas de mayor prosperidad y bienestar de las poblaciones y territorios más desfavorecidos por la fase actual de proceso de

globalización e internacionalización de la economía

En respuesta a esto, han ido apareciendo nuevas políticas de desarrollo impulsadas por las administraciones locales y regionales. Por ello, el concepto de desarrollo económico evoluciona y se transforma en lo que ahora se conoce como *desarrollo local*.

De ahí que, Quevedo, Pinzon, Vásquez, & Quevedo (2020).define el DL como: " Un proceso complejo de concertación entre los actores sectores y fuerzas que interactúan en un territorio determinado, para impulsar un proyecto común de desarrollo, que combine la generación de crecimiento económico, equidad, cambio social y cultural, sustentabilidad ecológica, enfoque de género, calidad y equilibrio espacial y territorial, con el fin de elevar la calidad de vida de cada familia y ciudadano que vive en ese territorio y contribuir al desarrollo del país y a una mejor inserción de este en la economía internacional". Según Montes, Lara, & Benavente (2012), los procesos de desarrollo tienen tres rasgos fundamentales, entre los que cabe mencionar:

- *Rasgos de carácter instrumental*, referidos al hecho de que los actores del desarrollo sean organizaciones productivas flexibles como las PyMES, las que por su tamaño son capaces de adaptarse a cambios del entorno y del mercado.
- *Rasgos de carácter estratégico*, referidos a la diversidad en las técnicas, productos, gustos, cultura y política, los cuales facilitan la apertura al desarrollo para los territorios cuyo potencial lo constituyen, precisamente, sus diferencias.
- *Rasgos de carácter operativo*, referidos a las innovaciones y el conocimiento, los cuales fomentan el entorno innovador. Dentro de este contexto, Jauregui (2017) destaca como características importantes del DL, las siguientes:
 - ✓ Atención prioritaria a las MPyMES, asegurando la oferta de servicios de desarrollo empresarial o de apoyo a la producción (asesoramiento en aspectos económicos, técnicos, jurídicos, capacitación e información, entre otros).
 - ✓ Introducción de criterios de rentabilidad social (considerando los beneficios para la sociedad, entre los que se podría incluir el cuidado del medio ambiente,

hasta hoy día muy declamado y reclamado, pero no siempre tomado en consideración con la prioridad necesaria).

- ✓ Generación de empleo e ingreso entre la mayoría de la población, en vez de guiarse únicamente por estrechos criterios de la rentabilidad financiera de corto plazo.
- ✓ Desarrollo de redes institucionales.
- ✓ Acuerdos de cooperación solidaria y de complementariedad territoriales que faciliten de manera progresiva la construcción de un entorno local innovador que permita satisfacer las expectativas de mayor prosperidad y bienestar de las poblaciones y territorios más desfavorecidos por la fase actual de proceso de globalización e internacionalización de la economía mundial.

En este sentido, las redes de cooperación de empresas constituyen también un elemento de gran utilidad, con impactos favorables para iniciar procesos de desarrollo local sostenible encaminados a explotar las potencialidades endógenas de los territorios.

Redes de cooperación empresarial

De acuerdo con lo señalado por Gómez, Acevedo, Pardillo, López, y Lopes. (2013) la tendencia de formación de redes empresariales, sobre todo de MPyME's, constituye una forma genérica de organización, mediante la cual las empresas se asocian para mejorar su posición en el mercado sin competir entre sí, lo cual les permite tener una estructura de empresa grande y competitiva, así como proporcionar a las empresas asociadas un acceso rentable a servicios especializados de tecnología, compra de insumos, promoción, comercialización, diseño, procesos productivos, financiamiento y otras actividades en común, facilitando el surgimiento de economías de escala.

Estas redes también surgen como una respuesta a los retos y elevadas exigencias derivadas de la hipercompetitividad presente en los mercados globalizados actuales. De hecho, numerosos autores coinciden en que constituyen un fenómeno organizativo en sí mismo, que a la vez resulta conformado por uno o varios de los modelos de las alianzas entre empresas tradicionales.

En este sentido, Coraggio (2018) presentó un concepto que complementa dichas redes, el relativo a los complejos territoriales, generados a partir de la regionalización de las relaciones sociales entre los actores de un territorio.

A su vez, las redes de cooperación presentan gran variedad de tipos y estructuras, e incluso con varias clasificaciones; así, por ejemplo, puede distinguirse entre redes horizontales y verticales, redes interorganizativas, intrafirma y regionales, redes sociales, burocráticas y propietarias, redes de valor (Gómez, Acevedo, Pardillo, López, y Lopes., 2013), modelos asociativos y alianzas estratégicas.

También varios autores señalan que la formación de redes de cooperación impacta favorablemente en la competitividad, la innovación y la productividad de las empresas locales (Jauregui, 2017).

Asimismo, las empresas familiares presentan un conjunto de características distintivas que van conformando alrededor de ellas una serie de condiciones susceptibles de convertir en fortalezas u oportunidades. Los contactos personales entre los actores y los lazos que se generan a través del tiempo, son producto de la evolución histórica de la empresa familiar, que a su vez forma parte de la historia de la localidad o del territorio. Por ejemplo, la confianza, considerada una variable no económica por su difícil medición, es estratégica para las relaciones económicas y de mercado porque refuerza el compromiso y la cooperación entre empresas.

Como señala Vázquez (2013), respecto a las redes de empresas, las relaciones de confianza...*pueden llegar a desempeñar un papel fundamental en los negocios, debido a que son un referente y a veces sustituyen las evaluaciones profesionales para iniciar un negocio o desarrollarlo.*

El contexto empresarial, la estructura organizativa y las relaciones en red permiten disminuir los riesgos y costos, contribuyendo con el desarrollo de las empresas y del tejido productivo local. En este sentido, se desarrollan las siguientes fases para el desarrollo de una red local de cooperación

Fase de inicio (Consiste en realizar un diagnóstico estratégico de la situación local actual):

1. Identificar los sectores de producción y/o servicios que se desarrollan y que se puedan desarrollar en la comunidad;
2. Estimar el impacto sectorial en el desarrollo local a partir de evaluar los beneficios tanto directos como indirectos que se obtengan, lo que permitiría establecer áreas de cooperación prioritarias y su promoción mediante diversos canales o medios, para lograr la mayor difusión posible y captar el interés por parte de potenciales interesados.

Fase de desarrollo (En esta fase se procede a crear una unidad de gestión que permita):

1. Diagnosticar individualmente cada microempresa interesada, seleccionar aquellas que presenten condiciones adecuadas para formar parte de la red.
2. Elaborar un plan de acción y conformar las subredes (*ad-hoc*), de acuerdo con los intereses de los microempresarios y las necesidades locales.
3. Realizar actividades de cooperación cada vez de mayor importancia (mayor alcance, escala, o ambas).
4. Establecer como objetivo fundamental el fortalecimiento de la red, a fin de consolidar cambios organizativos y culturales en las microempresas participantes, preparándolas para una futura operación como red independiente, con identidad propia e indisolublemente ligada a los intereses locales.
5. Crear una unidad de gestión intermedia, que se encargue de llevar adelante actividades orientadas al fortalecimiento de la red de MPyME's, asistiéndola en las necesidades técnicas, económicas, legales y organizativas; para ello recurre a las competencias de los integrantes, que la auxilian en sus requerimientos desde las competencias de cada uno, actuando en conjunto y/o en forma individual cuando corresponda.

Cabe destacar que para que dicho proceso sea viable, el estado a través del gobierno, ya sea nacional, regional o local, siendo este el ente que posee las facultades y los

recursos políticos, económicos y legales para actuar, por su naturaleza, como promotor principal; dé las garantías necesarias de funcionamiento para este mecanismo y el de las redes de cooperación que pueden generarse.

Desde el punto de vista político, debe acompañar y proteger la iniciativa, velando por qué no se produzcan desviaciones de los principios rectores originales basados en la solidaridad, cooperación y complementariedad, actuando como coordinador de intereses entre los actores involucrados.

Desde el punto de vista económico y legal, tiene la misión de proveer los recursos económicos (o al menos parte de ellos) y promover las iniciativas legales necesarias para el funcionamiento de las redes de cooperación. Su participación se concibe a todos los niveles, partiendo de lo local; abarca los sectores regionales y nacionales, como medio de facilitar la armonización de políticas, planes y acciones; además, evita descoordinaciones, solapamientos y todo tipo de barreras que demoren u obstaculicen las necesidades casuísticas de las redes de cooperación.

METODOLOGÍA

La presente investigación está fundamentada en un estudio empírico; basado, en gran parte, en una investigación de carácter descriptivo, dado que los conceptos que en él se relacionan se encuentran vinculados, en su mayoría, a variables de carácter intangible. En concreto, se ha utilizado la encuesta y el estudio del caso (EDC), como ejes fundamentales de aplicación empírica.

Este método de investigación descriptiva, cuyo origen nació en la investigación médica y psicológica, ha sido utilizado en la sociología por autores como Herbert Spencer, Max Weber, Robert Merton e Immanuel Wallerstein. En la actualidad, se sigue utilizando en áreas de ciencias sociales como método de evaluación cualitativa, lo cual representa un acercamiento a la realidad empírica, donde las personas juegan un papel fundamental.

Como se ha adelantado en el epígrafe anterior, se ha basado en la entrevista y en el estudio del caso como ejes de esta investigación empírica, su justificación está basada en las descripciones e interrelaciones que ofrecen sobre esta selección de casos.

Así, la entrevista, contribuye a la descripción y análisis del entorno en que se encuentra dentro de la empresa familiar, es decir, desvela aquél entorno, tanto a nivel de empresa, como personal y familiar, al que pertenecen las personas entrevistadas y, con ello, su percepción empresarial; el estudio del caso, apoya la representatividad limitada de casos de la muestra, ya que se trata de un estudio intensivo sobre una cantidad limitada de casos, y no al contrario, lo que supondría acometer una amplia muestra de la población elegida, reuniéndose, por tanto, datos de pocos aspectos pero de un gran número de población.

Para la aplicación de la encuesta y el tratamiento tanto de los datos cuantitativos como cualitativos se procedió de la siguiente manera:

Selección de la población: Para ello se procedió a revisar un censo de la zona proporcionado por una de las principales instituciones de microfinanzas del país, (BANGENTE). En la cual, se pudo constatar un aproximado de las empresas familiares existentes en la Parroquia Miguel Peña del Municipio Valencia, ya que en la actualidad no existe un registro oficial al respecto. En este sentido se procedió a realizar una visita al azar a algunos sectores económicos de la zona para proceder a realizar el estudio.

Selección de la muestra: Una vez realizado el estudio poblacional, se procedió a seleccionar la muestra, de un total de 200 microempresas activas que constituyen dicha población, a su vez se seleccionó una muestra cuyo cálculo se realizó utilizando la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Npq}{(N-1)D + pq}$$

Dónde:

$$q = 1 - p$$

$$D = B^2 / K^2$$

B: error de estimación=0.08

(1- α): nivel de confianza

$\alpha=10\%$

N: tamaño de la población=200

P: proporción estimada para el tamaño muestral.

Por no existir información precedente al respecto, se estima máxima varianza, quedando de la siguiente manera:

$p=0.6$

$q=0.4$

$K=1.65$ (Valor de la tabla con $\alpha=10\%$)

Luego el tamaño de la muestra n es:

$n=10,0$ (20 empresas aproximadamente).

Por lo tanto, la selección de las microempresas se realizó mediante el muestreo aleatorio simple.

Durante la recolección de información, se procedió a aplicar el respectivo cuestionario a la muestra seleccionada, en este caso representada por los propietarios de las microempresas. La recolección de datos fue realizada por quien realiza esta investigación. La población seleccionada para la aplicación de esta técnica ha requerido varios filtros de selección. En un principio, se han agrupado, dentro del sector de las pequeñas empresas familiares en Valencia, parroquia Miguel Peña, todas aquellas que mostraban grandes diferencias respecto a sus años de vida en el mercado. De ahí, que la mayoría pudiera agruparse en función de la sucesión generacional en la que se encuentra.

En segundo lugar, se ha optado por una muestra que represente tanto al sector de producción, como al sector comercial y de servicios, donde, igualmente, se ha podido realizar una selección por tamaño. Las de mayor tamaño pertenecían, en su gran mayoría, al sector comercio, mientras que el resto de empresas, estaban asociadas a otros sectores. Como se ha mencionado, tras realizar con rigurosidad los filtros de selección, se ha optado por desarrollar las entrevistas a tres (3) empresas concretas que, se entiende pueden abarcar una muestra suficiente para llegar a contrastar las hipótesis iniciales, que en esta investigación se han expuesto.

A efectos del estudio, a fin de obtener conclusiones válidas, se ha estimado oportuno ampliar al máximo las diferencias entre las microempresas de la muestra:

Cuadro Nro.1 Microempresas seleccionadas para el estudio empírico

Microempresa 1	Microempresa 2	Microempresa 3
<i>-Comercio de productos alimenticios -Larga trayectoria en el mercado -Segunda generación.</i>	<i>-Producción Fabricación de tráiler de perros calientes -Primera generación -Trayectoria media en el mercado</i>	<i>-Servicio Servicio de internet -Primera generación. -Larga trayectoria en el mercado.</i>

Fuente: Elaboración propia

En todo caso, no se descartan posibles investigaciones futuras que ayuden a profundizar más en determinados aspectos que tengan especial relevancia. Aunque se ha trabajado con una entrevista estructurada y formal, en varias ocasiones se ha buscado el acercamiento más coloquial con el entrevistado con la finalidad de crear cierta comodidad que le permitiera describir sus valores, tanto personales, como familiares. Se ha pretendido ser objetivo al reunir y seleccionar la información derivada de las respuestas, aunque se ha encontrado con algunas limitaciones. Una de ellas, es la incongruencia que presentan algunas respuestas, frente a la realidad visible en la empresa, así, por ejemplo, el entrevistado puede ofrecer una relación familiar excelente, el primer día de la entrevista, y rectificar, posteriormente, ante una determinada situación de tipo presencial. Por otro lado, no todas las personas muestran el mismo interés o se ven motivados de la misma manera por la entrevista, lo cual hace que respondan, dependiendo del tema, a las preguntas que mayor o menor agrado les cause.

Por último, se ha podido notar, desinterés en relación con alguno de los temas tratados en las entrevistas, aunque dicho desinterés también ha podido estar motivado por temor a enfrentarse a respuestas fuera de contexto, bien por falta de conocimientos o de comprensión. De igual manera, es de manifestar, tras analizar los resultados de las entrevistas, que éstas podrían haberse efectuado de manera más accesible al entrevistado, formulando, desde varias perspectivas, la misma pregunta dentro un

mismo bloque, de forma que se obtuvieran respuestas más claras de preguntas más asequibles.

RESULTADOS

Una cualidad importante de este sector, lo constituye la particularidad en sus diferencias, específicamente a su diversidad en cuanto a gustos, estrategias, productos, cultura y políticas internas. En un 85% están preocupados por su relevo generacional, ya que muchos de sus sucesores, tienden a buscar y desarrollarse profesionalmente fuera del seno familiar. De estas diferencias se obtuvo:

Cuadro Nro. 2 Resultados en la investigación

<p>EMPRESA FAMILIAR</p> <p>85% se preocupa por:</p> <ul style="list-style-type: none">-Valores familiares-Cultura empresarial-Características (tamaño, sector, años en el mercado y relevo generacional)	<p>De ellos el 60% se ocupa por la:</p> <ul style="list-style-type: none">-Influencia de los valores familiares en la cultura empresarial en el éxito de la empresa, independientemente del sector, actividad, tamaño y años de vida en el mercado de la empresa.-Aportación de una red de cooperación que permita un efectivo desarrollo del mercado local.
---	---

Fuente: Elaboración Propia

En este sentido, durante el proceso de recolección de información, se pudo observar, una gran debilidad por tener 80% la falta de profesionalización o conocimientos formales sobre gestión empresarial siendo un obstáculo para muchos negocios pequeños, pues éstos no cuentan con suficiente capital y son más informales que los grandes negocios.

Por tanto, el 95% de las empresas familiares presentan ciertas características muy distintivas, que fortalecen su esencia y generan una serie de condiciones favorables para su desarrollo local y por ende nacional.

Sin embargo, la estrategia para desarrollar una localidad en particular según percepción del 100% de los entrevistados está en recurrir a los factores endógenos de cada territorio, donde los diferentes actores locales tengan la posibilidad de controlar el proceso de cambio. Asimismo el 100% piensa que puede aprovechar su capacidad para transformar el territorio mediante la participación, generando así sustentabilidad a mediano y largo plazo.

DISCUSIÓN

Una vez analizados los resultados obtenidos en las diversas entrevistas con las tres empresas, se cree conveniente destacar los siguientes aspectos:

- El trabajar la familia conjuntamente en la empresa conlleva sus riesgos. Pero en este caso, se opina que beneficia a la familia y a la empresa porque, como se decía anteriormente, se tiene muy delimitada la posición de cada uno, pero se sabe que si una situación desemboca en conflictos, éstos se trasladan a la familia, pudiéndose resentir tanto la empresa como la unidad familiar. Por ello, la relación entre fundador y sucesores, no se considera fácil, pero si factible, siempre y cuando se respeten los valores adquiridos en la familia, que van unidos a la empresa familiar.
- En cuanto a la Cultura Empresarial debe ser sólida y estable, y estar basada en el esfuerzo y en la ambición empresarial y económica. Así mismo, se considera importante inculcar la Cultura Empresarial a todos los trabajadores para que el esfuerzo sea una causa común.
- Los tres pilares básicos para dirigir la empresa no han variado con los años y están, sustentados en el conocimiento del negocio, en el esfuerzo, y en la capacidad.
- La mayor causa de fracaso de las empresas familiares, está basada en las relaciones familiares y en lo diferente que pueden llegar a ser las personas pertenecientes al mismo núcleo familiar. Cuando existen problemas familiares la

desilusión y la desmotivación se instalan en la empresa.

- Sin embargo, la madurez juega un rol determinante, ya que existe en el país ejemplos de grandes empresas, que en sus inicios fueron empresas familiares y que hoy por hoy tienen renombre y prestigio, ya que supieron sortear y manejar los vaivenes propios de la familia y lograr convertirse en empresas exitosas.

CONCLUSIONES

Una vez analizados los datos en estudio, y cada una de sus variables, se pudo apreciar que los cambios se presentan de manera diferente en las economías familiares, ya que la familia como eje fundamental de la sociedad presenta una dinámica importante dentro de la misma, y por tanto genera un importante impacto en la economía tanto local como nacional. Durante el análisis de los resultados obtenidos, se pudo determinar que dichos actores son entes u organizaciones altamente flexibles y capaces de adaptarse fácilmente a los cambios que el entorno le presenta.

Como se ha podido observar a lo largo de la investigación, las empresas familiares presentan un conjunto de características distintivas que van conformando alrededor de ellas una serie de condiciones susceptibles de convertirse en fortalezas u oportunidades. Siendo estas la materia prima necesaria para el surgimiento de redes de cooperación cónsonas con las características que presentan, permitiendo así su desarrollo dentro del territorio donde se desenvuelven. En este sentido, si tanto el estado como las instituciones se alinean en consonancia con este sector, tanto la economía local, regional y por ende la nacional sería mucho más sostenibles y sustentables en el corto, mediano y largo plazo.

En síntesis, las redes de cooperación entre microempresas orientada al desarrollo local buscan, como fin último y trascendente para la localidad, contribuir a su desarrollo a través de la mejoría del tejido empresarial local, con una amplia participación de los actores locales, lo cual dinamiza saludablemente las entrañas del territorio, con los beneficios que esto conlleva.

REFERENCIAS

- Coraggio, J. L. (2018). **Potenciar la Economía Popular Solidaria: una respuesta al neoliberalismo.** *Otra Economía*, 11(20), 4-18. Recuperado a partir de <https://www.revistaotraeconomia.org/index.php/otraeconomia/article/view/14771>
- Dini, M. y Stumpo, G. (2020). **MIPYMES en América Latina Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento.** https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44148/1/S1900361_es.pdf
- Gómez, M. , Acevedo J., Pardillo, Y., López, T., & Lopes, I. (2013). **Caracterización de la Logística y las Redes de Valor en empresas cubanas en Perfeccionamiento Empresarial.** *Ingeniería Industrial*, 34(2), 212-226.
- Jauregui, Y. (2017). **Gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes de la urbanización los héroes del distrito de Nuevo Chimbote,** <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1820>.
- Montes, L., Lara, J., & Benavente, F. (2012). **El distanciamiento entre plan y territorio: diagnóstico conceptual y renovación instrumental.** *Ciudades*, (15), 65-88.
- Mungaray, A., Aguilar, J; Natanael, A. y Ortiz, A. (2016) **La micro y pequeña empresa como generadora de empleo en Baja California durante la crisis de 2008-2009.** *Revista de Alimentación Contemporánea y Desarrollo Regional* 26(48):247-275
- Quevedo, J., Pinzon, L., Vásquez, L. & Quevedo M. (2020). **Creación de las Mipymes y Pymes en las incubadoras de empresas en la zona 6 del Ecuador.** *Dominio de las Ciencias*, 6(2), 386-397
- Quintero, J. (2018). **Las PYMES en Colombia y las Barreras para su Desarrollo y Perdurabilidad.** <https://repository.unimilitar.edu.co/handle/10654/17949>
- Sumba, R., & Santistevan , K. (2018). **Las microempresas y la necesidad de fortalecimiento: reflexiones de la zona sur de Manabí,** Ecuador. *Revista Universidad y Sociedad*, 10(5), 323-326. Epub 02 de diciembre de 2018. Recuperado en 17 de mayo de 2021, de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202018000500323&lng=es&tlng=es.
- Vázquez-Barquero. A. (2013). **Las nuevas fuerzas del desarrollo.** Antoni Bosch Editor. Barcelona, España.