



SEGUNDA PARTE

MICROEMPRESAS ARTESANALES DEL ESTADO MÉRIDA

JESUS MORA CONTRERAS



INTRODUCCIÓN

El fin del siglo XX muestra una creciente y acelerada transformación de la estructura del mercado mundial a través de un par de movimientos complejos, pero perceptibles con nitidez. Por un lado, se observan movimientos de fusión y megafusión de capitales enormes y concentración de grandes empresas transnacionales, que al mismo tiempo asumen procesos de flexibilización tecnológica, productiva y laboral y de reestructuración de sus organizaciones empresariales. Estos movimientos tienden a considerar al mundo como un mercado único, provisto de consumidores aptos para adquirir productos estandarizados. Se hacen acompañar además de una tendencia observada en las empresas por acciones o sociedades anónimas desde finales del siglo XIX: la separación física de la propiedad de las empresas y la gerencia de las mismas (ejemplo clásico de la teoría microeconómica moderna de la agencia). Esta despersion del capital y su manifestación a través de las acciones, las obligaciones, los valores, los títulos, los bonos, etc., se ve potenciada actualmente debido al funcionamiento del sistema financiero internacional, a la “financiarización” de las empresas y al crecimiento explosivo de las bolsas de valores y sus operaciones correspondientes.

Pero al mismo tiempo que se observan esos movimientos globales o mundiales, según los vocablos que los expresan, se observan también otros movimientos complejos de transformación de la estructura del mercado mundial. Estos otros movimientos tienen que ver más bien con la atomización del capital en empresas muy heterogéneas y de tamaño reducido o muy reducido: micros, pequeñas y medianas empresas (MICROPYMES), que emplean hasta un máximo de cien personas¹. En las micropymes la figura del empresario readquiere una función protagónica debido precisamente a la personalización o cuasi-individualización del capital, a la gerencia de la empresa y a su control. Pero además, las micropymes producen bienes y/o servicios para satisfacer, en general, necesidades de consumidores ubicados en el mercado local; aun cuando hay, por supuesto, empresas de este tipo que producen para atender mercados nacionales e internacionales. Sin embargo, el acceso de las micropymes al sistema financiero formal presenta más limitaciones, en general, que el de las grandes empresas transnacionales. En ambos movimientos se pueden distinguir claramente los apoyos que obtienen las grandes empresas transnacionales y las micropymes tanto de parte de las empresas relacionadas con ellas como de parte de los gobiernos de los diferentes Estados del planeta. En fin, como parece evidente, los hechos

¹ Es de hacer notar que no hay uniformidad aceptada unánimemente para definir el tamaño de las empresas. Sin embargo, en este trabajo se adopta el criterio de la OCEI de Venezuela (1995): el número de trabajadores empleados. Así, una empresa que emplea menos de 5 trabajadores es una microempresa; entre 5 y 20 trabajadores es una pequeña industria; entre 21 y 50 una mediana industria inferior y entre 50 y 100 una mediana industria superior.



fortuitos afectan más a las micropymes que a las grandes empresas transnacionales.

La tasa de crecimiento sin precedentes del comercio internacional y la aceleración reciente del progreso técnico ofrecen nuevas oportunidades económicas para las micropymes, pero también constituyen unos enormes desafíos para ellas.

El propósito de este trabajo, dividido en cuatro partes, es exponer en términos muy generales el entorno internacional y el venezolano de las microempresas (primera parte); la competitividad de las microempresas del Estado Mérida, con particular énfasis en el sector artesanal (segunda parte), y el análisis de la matriz de sus fortalezas, oportunidades, obstáculos y amenazas (tercera parte). En la cuarta parte se presentarán las estrategias de acción propuestas para apoyar la competitividad de los artesanos merideños, allí donde exista, y aumentarla y crearla allí donde sea necesario y posible. Se sugerirán también algunos nichos en los que podría alcanzarse eventualmente cierto nivel de competitividad.