



REVISTA MULTIDISCIPLINAR EPISTEMOLOGÍA DE LAS CIENCIAS

**Volumen 3, Número 1
Enero-Marzo 2026**

Edición Trimestral

CROSSREF PREFIX DOI: 10.71112

ISSN: 3061-7812, www.omniscens.com

Revista Multidisciplinar Epistemología de las Ciencias

Volumen 3, Número 1
enero-marzo 2026

Publicación trimestral
Hecho en México

La Revista Multidisciplinar Epistemología de las Ciencias acepta publicaciones de cualquier área del conocimiento, promoviendo una plataforma inclusiva para la discusión y análisis de los fundamentos epistemológicos en diversas disciplinas. La revista invita a investigadores y profesionales de campos como las ciencias naturales, sociales, humanísticas, tecnológicas y de la salud, entre otros, a contribuir con artículos originales, revisiones, estudios de caso y ensayos teóricos. Con su enfoque multidisciplinario, busca fomentar el diálogo y la reflexión sobre las metodologías, teorías y prácticas que sustentan el avance del conocimiento científico en todas las áreas.

Contacto principal: admin@omniscens.com

Las opiniones expresadas por los autores no necesariamente reflejan la postura del editor de la publicación

Se autoriza la reproducción total o parcial del contenido de la publicación sin previa autorización de la Revista Multidisciplinar Epistemología de las Ciencias siempre y cuando se cite la fuente completa y su dirección electrónica.

Esta obra está bajo una licencia internacional Creative Commons Atribución 4.0.



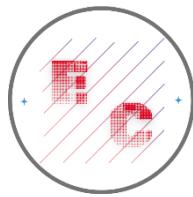
Copyright © 2026: Los autores



9773061781003

Cintillo legal

Revista Multidisciplinar Epistemología de las Ciencias Vol. 3, Núm. 1, enero-marzo 2026, es una publicación trimestral editada por el Dr. Moises Ake Uc, C. 51 #221 x 16B , Las Brisas, Mérida, Yucatán, México, C.P. 97144 , Tel. 9993556027, Web: <https://www.omniscens.com>, admin@omniscens.com, Editor responsable: Dr. Moises Ake Uc. Reserva de Derechos al Uso Exclusivo No. 04-2024-121717181700-102, ISSN: 3061-7812, ambos otorgados por el Instituto Nacional del Derecho de Autor (INDAUTOR). Responsable de la última actualización de este número, Dr. Moises Ake Uc, fecha de última modificación, 1 enero 2026.



Revista Multidisciplinar Epistemología de las Ciencias

Volumen 3, Número 1, 2026, enero-marzo

DOI: <https://doi.org/10.71112/15s4pw72>

**RENTABILIDAD Y FRAGILIDAD DE LAS PYMES EN ECONOMÍAS INSEGURAS:
UNA INTERPRETACIÓN INSTITUCIONAL**

**PROFITABILITY AND INSTITUTIONAL FRAGILITY OF SMES IN INSECURE
ECONOMIES: AN INSTITUTIONAL INTERPRETATION**

Dr. Matías Benjamín Reynoso Vizcaíno

República Dominicana

Rentabilidad y fragilidad de las pymes en economías inseguras: una interpretación institucional

Profitability and institutional fragility of SMEs in insecure economies: an institutional interpretation

Dr. Matías Benjamín Reynoso Vizcaíno

mathiasbenjamin72@gmail.com

<https://orcid.org/0009-0008-9373-0251>

Universidad Tecnológica de Santiago (UTESA)

República Dominicana

RESUMEN

Desde el punto de vista del conocimiento, la continua vulnerabilidad de las pymes en economías inestables no es algo sorprendente, sino que es un resultado normal de estructuras institucionales que tienen un enfoque epistemológico. Se afirma que la vulnerabilidad constante de las pymes en economías inestables no es un problema inesperado de las empresas, sino un resultado normal de estructuras institucionales que agrupan riesgos, incentivos y oportunidades. Sin usar evidencia concreta, el artículo analiza de manera crítica los conceptos de rentabilidad y sostenibilidad en los negocios. Se enfoca en las normas económicas, las políticas del gobierno y las condiciones estructurales que afectan los resultados de las empresas. El artículo argumenta que la sostenibilidad en las pymes se concibe mejor como un proceso coproducido que como una prueba de mérito individual.

Palabras clave: PYMEs; rentabilidad; fragilidad institucional; diseño institucional; economías inestables.

ABSTRACT

From a knowledge standpoint, the ongoing weakness of small and medium-sized enterprises (SMEs) in unstable economies should not be seen as a surprise, but as a result of certain institutional setups. This essay argues that such vulnerability cannot be adequately understood as an isolated business failure, but because of institutional arrangements that unevenly concentrate and distribute risks, incentives, and opportunities. Without relying on empirical evidence, the paper offers a critical examination of the concepts of profitability and business sustainability, emphasizing the role of economic rules, public policies, and structural conditions in shaping firm performance. From this standpoint, SME sustainability is better understood as a co-produced process involving multiple actors, rather than as an individual test of managerial merit.

Keywords: SMEs; profitability; institutional fragility; institutional design; unstable economies.

Recibido: 29 diciembre 2025 | Aceptado: 8 enero 2026 | Publicado: 9 enero 2026

INTRODUCCIÓN

Durante las últimas décadas, el debate sobre las pequeñas y medianas empresas ha estado dominado por una narrativa que privilegia la eficiencia, la competitividad y la capacidad de gestión del empresario individual. Desde esta perspectiva, la rentabilidad aparece como una consecuencia directa del esfuerzo personal, la disciplina financiera o la correcta aplicación de técnicas administrativas. Cuando una pyme fracasa, el diagnóstico suele ser inmediato: inadecuada planificación, insuficiente formación, debilidad en la toma de decisiones o incapacidad para adaptarse al mercado. Esta lectura, común en discursos institucionales y programas de apoyo empresarial, ha llevado a una explicación simplificada del fenómeno, enfocándose casi solo en el comportamiento del actor económico.

Sin embargo, esta interpretación no es suficiente para explicar por qué, incluso en momentos de crecimiento económico continuo, muchos pequeños y medianos negocios siguen enfrentando problemas de debilidad, estancamiento o cierre. La reiteración de quiebras, la dificultad para consolidar procesos de capitalización y la alta vulnerabilidad frente a crisis externas sugieren que el problema no puede reducirse únicamente a la conducta o competencia del empresario. Algo más profundo —y menos visible— parece estar operando en la estructura que rodea y condiciona la actividad empresarial. Tal como han advertido distintos enfoques institucionales al señalar que los resultados económicos no pueden comprenderse al margen de las reglas que organizan la interacción entre los actores (North, 1990; Williamson, 2000).

Este ensayo parte de la premisa de que la rentabilidad de las pymes no puede comprenderse adecuadamente si se la analiza como un atributo aislado de la empresa o de quien la dirige. Para la cual surge la pregunta: ¿Cómo las condiciones institucionales configuran de manera sistemática la vulnerabilidad y la rentabilidad de las pymes en contextos económicos inestables?

En cambio, se sugiere ver la rentabilidad como algo que se crea a través de la relación entre las habilidades internas de la organización y un entorno institucional particular. En economías con inestabilidad macroeconómica, fragilidad financiera, alta informalidad y regulaciones cambiantes, las pymes no solo compiten en el mercado. También deben negociar constantemente con un sistema que reparte riesgos, incentivos y oportunidades de manera desigual, creando diferentes caminos para las empresas (Hall & Soskice, 2001; Rodrik, 2007). Este trabajo utiliza un enfoque teórico y de interpretación, centrado en el análisis institucional de la vulnerabilidad de las pymes. No busca validar de manera empírica, sino desarrollar conceptos. Por lo tanto, cabe destacar que este ensayo se distancia de los enfoques dominantes que explican la fragilidad de las pymes desde déficits individuales de gestión. Se

inscribe en una tradición institucional que enfatiza el papel de las reglas, incentivos y estructuras económicas en la producción de resultados empresariales.

Y, desde esta perspectiva, la dificultad de las pymes para alcanzar una rentabilidad sostenible no debe interpretarse primordialmente como una falla de eficiencia empresarial, sino como el resultado de un diseño institucional que produce fragilidad estructural. El énfasis exclusivo en la capacitación del emprendedor, en la motivación individual o en la adopción de herramientas de gestión tiende a invisibilizar el papel que desempeñan las reglas del juego económico. También afecta el acceso al financiamiento, la arquitectura fiscal, la estabilidad monetaria y la calidad de las políticas públicas en la configuración de los resultados empresariales. Diversos estudios sobre desarrollo económico y globalización han mostrado que estas condiciones estructurales influyen de manera decisiva en las posibilidades reales de sostenibilidad de las empresas, más allá de su desempeño interno (Chang, 2002; Stiglitz, 2002).

El propósito de este ensayo no es medir el desempeño de las pymes ni evaluar empíricamente políticas específicas. Tampoco pretende ofrecer recetas técnicas para mejorar la rentabilidad. Su objetivo es más básico: replantear el problema desde una perspectiva de conocimiento e institucional que ayude a entender por qué ciertos entornos económicos crean constantemente empresas vulnerables, incluso cuando estas siguen prácticas que se ven como "correctas" desde el enfoque de la gestión. En este contexto, el texto se enfoca en la interpretación crítica. Resalta que, para lograr cambios efectivos, primero hay que entender bien el fenómeno que se quiere cambiar, especialmente en situaciones con profundas desigualdades estructurales (Polanyi, 1944).

El ensayo sugiere cambiar la idea de que solo el individuo es responsable del fracaso empresarial y mover esa responsabilidad hacia el sistema. Se reconoce la importancia de la gestión interna, pero también se reconocen sus límites en entornos estructuralmente inseguros.

Este desplazamiento no busca eximir al empresario de responsabilidad, sino ampliar el marco de análisis para incluir a los actores, reglas e instituciones que co-producen los resultados económicos. Comprender la fragilidad de las pymes como síntoma institucional, y no solo como déficit empresarial, permite abrir un horizonte más amplio de reflexión sobre el tipo de diseño económico necesario para que la rentabilidad deje de ser una excepción y pueda convertirse en una condición sostenible en el tiempo, como también sugieren los enfoques contemporáneos sobre emprendimiento, innovación y restricciones estructurales (Acs & Audretsch, 2006; Beck et al., 2005; Ayyagari et al., 2007).

DESARROLLO

Las pymes como categoría problemática

En el debate económico contemporáneo, la noción de pequeña y mediana empresa suele presentarse como una categoría descriptiva aparentemente neutra. Asimismo, se la define a partir de umbrales cuantitativos —número de empleados, volumen de ventas o nivel de activos— que posibilitan su clasificación dentro de marcos regulatorios y estadísticos. No obstante, esta metodología de segmentación, aunque beneficiosa para la gestión, resulta insuficiente para comprender la experiencia auténtica de las pymes en contextos económicos inestables. Por eso, desde una perspectiva estructural, la caracterización clásica del sector pyme ha señalado los límites que condicionan su desempeño más allá del tamaño o de la capacidad individual de gestión (Storey, 1994).

La categorización cuantitativa de la pyme tiende a enmascarar su naturaleza relacional. Más que un "tamaño", la pyme representa una posición particular dentro de un entramado institucional que distribuye riesgos, oportunidades y capacidades de subsistencia. En economías con alta volatilidad macroeconómica y regulaciones fluctuantes, esta posición se torna especialmente susceptible.

La reducción de la pyme a una categoría cuantitativa tiende a ocultar su condición relacional. Más que un “tamaño”, la pyme expresa una posición específica dentro de un entramado institucional que distribuye riesgos, oportunidades y capacidades de supervivencia. En economías caracterizadas por alta volatilidad macroeconómica y marcos normativos cambiantes, esta posición se vuelve particularmente vulnerable. La empresa no solo compite en el mercado; también se enfrenta a un entorno que condiciona de manera estructural su acceso al crédito, su capacidad de planificación y su margen de maniobra frente a crisis externas, configurando trayectorias empresariales desiguales.

Es decir, la pyme no puede ser comprendida únicamente como una empresa “pequeña” en tránsito hacia una escala mayor, sino como una organización que opera bajo restricciones sistémicas persistentes. La narrativa dominante del emprendimiento suele asumir que la pyme representa una etapa transitoria dentro de una trayectoria ascendente, y que su consolidación depende fundamentalmente del esfuerzo individual y de la correcta toma de decisiones. Esta perspectiva, sin embargo, no toma en cuenta que en ciertos contextos institucionales la fragilidad no es solo un problema temporal, sino una condición constante que está presente de manera repetida en la experiencia de las empresas.

El énfasis exclusivo en la eficiencia interna refuerza esta lectura limitada. Cuando la rentabilidad se concibe como resultado directo de la productividad empresarial, cualquier dificultad se interpreta como señal de ineficiencia o mala gestión. De este modo, la pyme que no logra sostenerse es clasificada como “mal gestionada”, sin que se examine el conjunto de reglas, incentivos y restricciones que moldean su desempeño. Esta lógica desplaza el análisis desde el sistema hacia el individuo y transforma un problema estructural en una responsabilidad personal.

Una lectura institucional permite cuestionar este desplazamiento. Como ha señalado Douglass C. North, las instituciones constituyen las “reglas del juego” que estructuran la

interacción económica y determinan los costos de transacción asociados a la actividad productiva (North, 1990). En entornos donde dichas reglas son inestables, contradictorias o asimétricas, la incertidumbre se convierte en un rasgo permanente del entorno económico. Para las pymes, cuya capacidad de absorción del riesgo se limita, esta incertidumbre no representa solo un desafío adicional, sino un condicionante central de su viabilidad.

Asimismo, la tendencia a naturalizar el mercado como un espacio neutral de intercambio contribuye a invisibilizar el carácter socialmente construido de las relaciones económicas. Desde una perspectiva histórica, Karl Polanyi ha mostrado que los mercados no operan al margen de las instituciones, sino que están profundamente imbricados en ellas (Polanyi, 1944). Cuando esta conexión se rompe o se diseña de manera desigual, los actores más vulnerables —como las pymes— enfrentan una parte excesiva de los costos de ajuste, incluso si cumplen formalmente con las exigencias del sistema.

La categoría “pyme”, entonces, se vuelve problemática no por su utilidad administrativa, sino por su uso analítico acrítico. Al emplearla sin interrogar el contexto institucional que la define, se corre el riesgo de convertirla en una etiqueta que normaliza la precariedad. En lugar de preguntar por qué determinadas pymes fracasan, el análisis debería interrogarse por qué ciertos sistemas económicos producen de manera sistemática empresas frágiles y de corta duración.

Reformular la pyme como síntoma institucional, y no solo como unidad productiva de menor escala, permite abrir un campo interpretativo distinto. Esta reformulación no niega la importancia de la gestión interna ni de la capacidad estratégica del empresario, pero reconoce sus límites cuando estas se desarrollan en entornos estructuralmente inseguros. De este modo, la discusión sobre rentabilidad deja de centrarse exclusivamente en el “qué hace mal la empresa” y se desplaza hacia el “qué condiciones produce el sistema” para que esa empresa pueda —o no— sostenerse en el tiempo.

Rentabilidad y fragilidad estructural:

En el discurso económico convencional, la rentabilidad suele presentarse como un indicador técnico que expresa la eficiencia de una empresa en el uso de sus recursos. Bajo esta lógica, una organización rentable sería aquella capaz de maximizar beneficios mediante una adecuada combinación de costos, precios y productividad. Esta definición, aparentemente neutral, termina operando como un criterio normativo: la empresa que no alcanza niveles aceptables de rentabilidad es rápidamente clasificada como deficiente, ineficiente o mal gestionada.

Esta lectura se vuelve problemática cuando se traslada sin mediaciones a contextos de economías inseguras. En tales escenarios, la rentabilidad deja de ser un resultado atribuible exclusivamente a decisiones internas y pasa a estar profundamente condicionada por el entorno institucional que define incentivos, restricciones y costos de transacción. Como ha señalado Douglass C. North, las instituciones constituyen las “reglas del juego” que estructuran la interacción económica, de modo que el desempeño empresarial no puede separarse del marco institucional en el que se produce (North, 1990).

Esta dependencia del entorno se manifiesta con especial intensidad en las pequeñas y medianas empresas. A diferencia de las enormes organizaciones, las pymes operan con márgenes de capital más estrechos, menor capacidad de absorción del riesgo y escasas posibilidades de amortiguar perturbaciones externas. En consecuencia, variaciones en las condiciones macroeconómicas —volatilidad monetaria, cambios regulatorios o restricciones crediticias— pueden erosionar rápidamente su equilibrio financiero. La fragilidad no aparece entonces como una anomalía ocasional, sino como una condición estructural del contexto en el que estas empresas desarrollan su actividad.

El problema se acentúa cuando la rentabilidad se trata como un objetivo aislado, desvinculado de la sostenibilidad institucional. En muchos enfoques gerenciales se asume que

alcanzar determinados niveles de retorno es suficiente para garantizar la continuidad del negocio. Sin embargo, en economías caracterizadas por inestabilidad persistente, una empresa puede mostrar rentabilidad en el corto plazo y, aun así, permanecer estructuralmente expuesta a colapsos futuros. La rentabilidad coyuntural, en estos casos, no equivale a estabilidad, sino que puede ocultar una vulnerabilidad latente producida por el propio diseño del entorno económico.

Esta situación se ve reforzada por la tendencia a naturalizar el mercado como un espacio neutral de intercambio. Desde una perspectiva histórica, Karl Polanyi ha demostrado que los mercados no operan al margen de las instituciones sociales y políticas, sino que están profundamente imbricados en ellas (Polanyi, 1944). Cuando esta imbricación se configura de manera desigual, los actores con menor capacidad de negociación —entre ellos las pymes— asumen una porción desproporcionada de los costos de ajuste. En tales condiciones, la rentabilidad deja de reflejar eficiencia y pasa a expresar la posición relativa de la empresa dentro de una estructura asimétrica.

La insistencia en evaluar a las pymes mediante criterios homogéneos de rentabilidad contribuye, además, a una forma de invisibilización analítica. Al aplicar los mismos parámetros a organizaciones estructuralmente distintas, se diluyen las especificidades que definen la experiencia de la empresa pequeña y mediana. El resultado es una lectura que normaliza la fragilidad como fracaso individual y desplaza la atención de las condiciones sistémicas que la producen de manera recurrente.

Desde una perspectiva crítica del desarrollo económico, diversos autores han advertido sobre este reduccionismo. En particular, Ha-Joon Chang ha señalado que el desempeño empresarial está condicionado por políticas públicas, trayectorias históricas y arreglos institucionales que exceden la racionalidad individual del empresario (Chang, 2002). Desde

esta óptica, la rentabilidad no es un atributo puramente técnico, sino una expresión situada de relaciones económicas más amplias que distribuyen de forma desigual riesgos y oportunidades.

Mirar la rentabilidad de esta manera ayuda a entender por qué, en ciertos momentos, las pymes pueden actuar de forma responsable, estratégica y eficiente, pero aun así seguir siendo frágiles. La cuestión central deja de ser cuánto gana la empresa y pasa a ser en qué condiciones se le exige ganar. Esta reformulación no elimina la importancia de la gestión interna, pero impide que la rentabilidad se utilice como criterio exclusivo para juzgar la viabilidad empresarial.

En síntesis, la fragilidad de las pymes en economías inseguras no puede explicarse adecuadamente mediante una concepción aislada de la rentabilidad. Comprenderla exige reconocer que dicha rentabilidad está estructuralmente mediada por un entorno institucional que distribuye de forma desigual los riesgos y las oportunidades. Solo a partir de esta comprensión es posible avanzar hacia una reflexión más amplia sobre la responsabilidad sistémica en la producción del éxito o fracaso empresarial.

Implicaciones para la educación económica y la política de apoyo a pymes

Replantear la vulnerabilidad de las pymes como un problema institucional tiene consecuencias que van más allá de las empresas mismas. En particular, desafía los supuestos que informan la educación económica y las políticas públicas de fomento al emprendimiento. Si la rentabilidad no es solo el resultado de la eficiencia técnica de la gestión, sino una expresión situada de un contexto estructuralmente determinado, entonces las estrategias formativas y las intervenciones institucionales deben replantearse desde la base. En este contexto, Peng et al. (2008) plantean que “esta lectura se alinea con el enfoque institucional de la estrategia empresarial, que resalta la importancia de las reglas, los incentivos y del entorno en la configuración del desempeño organizacional”.

De manera, en la enseñanza de la economía, esta mirada crítica a la hegemonía de aproximaciones que favorecen la transmisión descontextualizada de herramientas gerenciales. La capacitación enfocada exclusivamente en la eficiencia, los indicadores numéricos o la optimización de procesos tiende a generar una visión fragmentada del fenómeno empresarial. Al no considerar el contexto institucional, se refuerza la idea de que el éxito o el fracaso dependen casi exclusivamente del individuo, ignorando las limitaciones sistémicas que condicionan la acción económica. Una alfabetización económica más integral debería incluir el conocimiento sobre las normas del sistema, los incentivos estructurales y los riesgos que enfrentan las pequeñas y medianas empresas.

Esta expansión de la perspectiva formativa no conlleva la renuncia a la enseñanza de competencias técnicas, sino que las sitúa en un contexto interpretativo más amplio. Entender el funcionamiento de los mercados, la formulación de políticas económicas y la distribución de los costos del ajuste permite a los actores empresariales elaborar una interpretación más precisa sobre su entorno. En esta guía, la educación económica puede mejorar la administración interna y también fortalecer la capacidad crítica frente a ideas que sugieren soluciones individuales para problemas estructurales.

Desde la mirada de la política pública, la interpretación institucional de la vulnerabilidad empresarial abre un debate sobre el verdadero objetivo de las políticas de apoyo a las pymes. Varios informes recientes señalan que las estrategias que se centran solo en crear nuevas empresas, como forma de medir la actividad económica, tienden a ignorar las condiciones de sostenibilidad de las pymes ya establecidas. Esto podría llevar a situaciones de alta rotación y falta de estabilidad (OECD, 2021; World Bank, 2020).

Entonces, desde una perspectiva sistémica, el apoyo a las pymes no debería limitarse a programas aislados de capacitación o a incentivos puntuales, sino orientarse a la construcción de entornos más predecibles y estables. Esto significa que tener reglas claras, acceso justo al

financiamiento y menos incertidumbres estructurales son condiciones necesarias para que la rentabilidad no sea solo algo ocasional y se mantenga a largo plazo.

En ese sentido, la responsabilidad institucional no consiste en crear la iniciativa privada, sino en establecer las reglas que hagan posible su sostenibilidad, como advierte la economía institucional al subrayar el papel de las “reglas del juego” en la configuración de los resultados económicos (North, 1990).

Asimismo, este nuevo comportamiento invita a repensar los criterios mediante los cuales se evalúa el carácter “exitoso” de una política de apoyo. Es decir, medir el desempeño exclusivamente a partir de ganancias inmediatas o de un crecimiento acelerado puede resultar engañoso en entornos inciertos. Por eso, una política orientada a la sostenibilidad debería considerar la capacidad de las pymes para resistir choques externos, adaptarse a cambios estructurales y mantener su actividad sin trasladar costos desproporcionados al trabajo o a la informalidad.

Finalmente, comprender la vulnerabilidad de las pymes como un síntoma institucional abre un espacio para la reflexión ética sobre la responsabilidad colectiva en el funcionamiento de la economía. Si el sistema económico produce de manera recurrente empresas vulnerables, la respuesta no puede limitarse a exhortar a los individuos a “mejorar su gestión”. Reformular la educación económica y las políticas de fomento desde esta perspectiva implica reconocer que la sostenibilidad empresarial es un resultado colectivo, coproducido por actores públicos y privados. No es una prueba individual de mérito, como señalan las lecturas históricas que subrayan la imbricación entre mercado e instituciones (Polanyi, 1944).

CONCLUSIONES

La fragilidad persistente de las pequeñas y medianas empresas en economías inseguras no puede comprenderse adecuadamente cuando se la reduce a un problema de

eficiencia empresarial o de desempeño individual. A lo largo de este ensayo se ha sostenido que la rentabilidad, lejos de ser un atributo aislado de la empresa, constituye un fenómeno relacional, producido en la interacción entre las capacidades internas de la organización y un entorno institucional que distribuye riesgos, incentivos y oportunidades de manera desigual.

Desde esta perspectiva, la reiteración de situaciones de vulnerabilidad empresarial no debe interpretarse como una suma de fracasos individuales, sino como un síntoma de diseños institucionales que generan fragilidad estructural. Cuando las reglas del juego económico son inestables, contradictorias o desiguales, lograr rentabilidad ya no es un objetivo alcanzable a través de una óptima gestión, sino que se convierte en algo excepcional, a menudo mantenido a costa de un riesgo constante.

Esta relectura no niega la importancia de la gestión interna ni de la responsabilidad del empresario, pero permite situar con mayor precisión sus límites analíticos. Pedir rentabilidad constante en situaciones muy inseguras, sin cuestionar las condiciones que lo permiten, significa poner sobre el individuo una responsabilidad que, en considerable parte, corresponde al sistema. Entender esta dinámica es crucial para evitar interpretaciones que hacen ver como normales las condiciones inestables en las empresas y que refuerzan ideas de meritocracia que no se conectan con la realidad de las instituciones.

En este sentido, el valor principal de una interpretación institucional no reside en ofrecer soluciones técnicas inmediatas ni recetas universales, sino en reordenar el marco desde el cual se define el problema. Comprender precede a intervenir. Solo a partir de una comprensión más amplia de las condiciones que producen fragilidad es posible diseñar políticas, estrategias formativas y entornos económicos que permitan que la rentabilidad de las pymes deje de ser una excepción y pueda convertirse en una condición sostenible en el tiempo.

En última instancia, este ensayo no pretende clausurar el debate sobre la sostenibilidad de las pymes, sino desplazar el punto desde el cual dicho debate suele formularse. Al centrarse

en la rentabilidad en la conexión entre las acciones de la empresa y el diseño de las instituciones, el análisis muestra una manera de comprender que no sustituye la investigación práctica ni la intervención técnica, pero sí cambia su significado. Comprender las limitaciones de las explicaciones que solo se centran en el rendimiento individual ayuda a crear un mejor ambiente para desarrollar políticas, métodos de enseñanza y modelos económicos que no repitan, bajo la idea de ser eficientes, formas de vulnerabilidad estructural.

En resumen, el análisis muestra que la debilidad de las pymes no es un problema único, sino un resultado habitual de ciertas estructuras institucionales. Esto cambia el enfoque de la responsabilidad personal al diseño del sistema económico.

Declaración de conflicto de interés

El autor declara no tener ningún conflicto de interés relacionado con este manuscrito.

Declaración de uso de inteligencia artificial

El autor declara que utilizó herramientas de inteligencia artificial como apoyo en la elaboración de este artículo, específicamente en tareas de revisión lingüística, organización del texto y mejora de la claridad expresiva. En ningún caso estas herramientas sustituyeron la tarea ni el proceso intelectual, analítico o argumentativo del autor.

Asimismo, tras la realización de revisiones mediante distintas herramientas de detección de contenido generado por inteligencia artificial y de plagio, se comprobó que el manuscrito es producto de un trabajo intelectual propio, original, y que no ha sido escrito ni publicado previamente por plataformas electrónicas ni por sistemas de inteligencia artificial.

Declaración de contribución a la autoría (CRediT)

Dr. Matías Benjamín Reynoso Vizcaíno: conceptualización, investigación, análisis teórico, metodología conceptual, redacción del borrador original, revisión y edición del manuscrito.

REFERENCIAS

- Acs, Z. J., & Audretsch, D. B. (2006). Innovation and technological change. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 1(4), 1–65. <https://doi.org/10.1561/0300000003>
- Audretsch, D. B. (2007). Entrepreneurship capital and economic growth. *Oxford Review of Economic Policy*, 23(1), 63–78. <https://doi.org/10.1093/oxrep/grm001>
- Ayyagari, M., Beck, T., & Demirgüç-Kunt, A. (2007). Small and medium enterprises across the globe. *Small Business Economics*, 29(4), 415–434.
<https://doi.org/10.1007/s11187-006-9002-5>
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., & Maksimovic, V. (2005). Financial and legal constraints to firm growth: Does firm size matter? *The Journal of Finance*, 60(1), 137–177.
<https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.2005.00727.x>
- Chang, H.-J. (2002). Kicking away the ladder: Development strategy in historical perspective. Anthem Press. <https://www.anthempress.com/kicking-away-the-ladder>
- Hall, P. A., & Soskice, D. (2001). Varieties of capitalism: The institutional foundations of comparative advantage. Oxford University Press.
- North, D. C. (1990). Institutions, institutional change and economic performance. Cambridge University Press.
<https://www.cambridge.org/core/books/institutions-institutional-change-and-economic-performance/67052EBD5E3C82DF77E277E1A82DF9F9>
- OECD. (2017). Enhancing the contributions of SMEs in a global and digitalised economy. OECD Publishing. <https://www.oecd.org/sme/>
- OECD. (2021). The role of SMEs in global value chains. OECD Publishing.
<https://www.oecd.org/global-value-chains/>

- Peng, M. W., Wang, D. Y. L., & Jiang, Y. (2008). An institution-based view of international business strategy. *Journal of International Business Studies*, 39(5), 920–936.
<https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400377>
- Polanyi, K. (1944). *The great transformation: The political and economic origins of our time*. Beacon Press.
<https://press.uchicago.edu/ucp/books/book/chicago/G/bo4275853.html>
- Rodrik, D. (2007). *One economics, many recipes: Globalization, institutions, and economic growth*. Princeton University Press.
- Stiglitz, J. E. (2002). *Globalization and its discontents*. W. W. Norton & Company.
- Storey, D. J. (1994). *Understanding the small business sector*. Routledge.
- Williamson, O. E. (2000). The new institutional economics: Taking stock, looking ahead. *Journal of Economic Literature*, 38(3), 595–613. <https://doi.org/10.1257/jel.38.3.595>
- World Bank. (2019). SMEs finance: Development news, research, data. World Bank Group.
<https://www.worldbank.org/en/topic/smefinance>
- World Bank. (2020). Small and Medium Enterprises (SMEs) Finance.
<https://www.worldbank.org/en/topic/smefinance>