

CAPITULO II

GENERALIDADES DE LAS PYMES

2.1 Conceptos de PYMES

Las Pequeñas y medianas empresas actualmente se consideran el sector productivo más importante en muchas economías, se puede decir que tanto en los países desarrollados como en los que están en procesos de crecimiento este tipo de organización productiva es de significativa importancia.

Las pequeñas y medianas empresas en México, actualmente están reguladas por distintos sectores de gobierno (Secretaría de Economía, Secretaría de Hacienda y Crédito Público y demás órganos oficiales) pero se guarda una definición que es normativa para la determinación de las mismas y se basa para esta, en un criterio general que han tomado varios organismos internacionales, y es el número de trabajadores con que cuentan.

Son consideradas como microempresa todas aquellas empresas industriales, comerciales o de servicios que emplean entre 1 y 10 empleados.

Toda organización empresarial denominada Microempresa debe reunir las siguientes características:¹

- a) Con propietarios y administración independientes. Con excepción de las familiares.
- b) Que no domina el sector de la actividad en que se opera.
- c) Con una estructura organizacional muy sencilla.
- d) Que no ocupa más de quince empleados.
- e) Que sus ventas anuales no sobrepasen los 30 millones de pesos.

¹RODRIGUEZ, Valencia Joaquín, Administración de pequeñas y medianas empresas, Quinta edición, Ed, Thomson, México, D.F., 2000.

2.1.1 Origen de la microempresa

Algunos autores consideran que el surgimiento de las microempresas mucho más que definirlo como un “origen”, es el resultado de una gran crisis económica y también política que se ha vivido en la economía mundial en las últimas décadas. Las Microempresas tienen remotos antecedentes y muchas de ellas se puede considerar que iniciaron sus actividades como pequeños talleres artesanales y en algunos casos maquiladoras familiares y medianas empresas. En la década de los noventa las políticas económicas fueron todo menos acertadas y no produjeron el esperado desarrollo, en todo este escenario sólo resultaron favorecidas las mediana y gran empresa, y por la otra parte se generó una grave situación de desempleo con el consiguiente endeudamiento del sector privado.

Esta difícil situación económica por la que atravesaron muchos países y más específicamente México, puso a prueba el ingenio y talento de muchos mexicanos quienes en medio de la crisis encontraron una solución a su situación económica, evitando con esto que dicha situación desembocara en una crisis social provocada por el desempleo; es en este momento que surgen entonces miles de microempresas y pequeños negocios familiares con promedios de diez trabajadores que mantuvieron la economía a flote.

2.1.2 Problemas de la microempresa

Según algunas estadísticas, en México, las microempresas representan 95.5% del total de empresas. A continuación se enlistan algunas de las problemáticas a que se enfrentan las microempresas:²

- Falta de organización y dirección que limitan su capacidad de negociación
- Falta de tecnología para enfrentar los nuevos retos
- Carecen de una cultura de calidad.
- Rotación del personal.
- Constante aumento en los precios de materias primas.

² KAUFFMAN, S. (2001). El desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas: un reto para la economía mexicana. www.uv.mx/iiesca/revista2001-1/empresas.htm, fecha de consulta 19 enero 2007

- Mala calidad de los materiales.
- Poco o ningún acceso a apoyos gubernamentales.
- Incapacidad crediticia por falta de garantías.

2.1.3 Definición de pequeña empresa

El concepto de pequeña y mediana empresa varía de acuerdo a diversos criterios, pero considerando que la empresa es el principal factor dinámico de la economía de una nación e influye a su vez de manera directa en la vida privada de sus habitantes (trabajo, subsistencia, medio de vida, prosperidad, calidad de vida, etc.) se ha considerado en esta investigación proporcionar y analizar el concepto de pequeña y mediana a partir de su tamaño, es decir el número de empleados que la constituyen.

Según ciertos criterios, existen una serie de características comunes en este tipo de empresas:³

- Poca o ninguna especialización en la administración: Se considera esta característica, derivada directamente de la naturaleza de dichas empresas cuya constitución obedece a motivos económicos y de subsistencia del dueño o dueños, en los que son estos los que de manera empírica llevan la dirección de la empresa, y en muchos de estos casos no tienen ninguna capacitación para desempeñar estos cargos.
- Poco conocimiento de parte del dueño o dueños a posibles fuentes de financiamiento: Este es un problema generalizado en este tipo de empresas, ya sea por falta de información o por no tener acceso a la misma la mayoría de los dueños de estas empresas desconocen la existencia de fuentes de financiamiento y la manera de acceder a estas.
- Total dependencia de la comunidad y su entorno: La pequeña empresa depende en su mayor parte de la situación económica de la comunidad en donde se localiza, su economía es repleta de su entorno, necesita de esta para

³ RODRIGUEZ, Valencia Joaquín, Administración de pequeñas y medianas empresas, quinta edición, Ed, Thomson, México, D.F.2000

obtener bienes de producción, mano de obra y clientes, por que son pocas aquellas que han rebasado a el límite local ó regional y muchas menos las que se dedican a la exportación.

2.2 Evolución histórica de las Pymes

Estas empresas, independientemente de cual sea su actividad principal, en cualquier país del mundo, presentan algunas características de índole histórica, más aún, desde tiempos remotos en el origen y evolución de las economías en las sociedades, hace aproximadamente 10,000 años. Desde entonces, el mundo ha observado, con algunas variantes, los grandes contrastes que aún se observan en la constitución de las economías sociales; antes existían los grandes empresarios (nobles y terratenientes), los pequeños agricultores, productores y artesanos, así como aquellos que se dedicaban a tareas productivas prácticamente de subsistencia, y una gran parte de la masa poblacional, que se dedicaban a prestar servicios de distinta naturaleza.

En la actualidad, tanto en los países desarrollados, como los que se hallan en un proceso de desarrollo, encuentran una gran similitud histórica en la composición de sus estructuras económicas y productivas; hoy en día existen los grandes empresarios, pero también los medianos, pequeños y micro empresarios, que se dedican a actividades cada vez más diversas en la medida en que su necesidad, la ciencia, la tecnología y la propia sociedad impactan en los grupos sociales regionales, nacionales y mundiales, de distinta manera, transformándolas progresiva y sistemáticamente.

Es en estos tiempos, como antes, que la micro, pequeña y mediana empresa se complementan, en mayor o menor medida, con las actividades productivas de las grandes y macro empresas, estableciendo relaciones directas e indirectas, en medio, por lo general, de precarios equilibrios entre ellas. Sin embargo, hoy las Pymes presentan la tendencia a realizar actividades autónomas que tienen una relación forzosa con los núcleos sociales de su entorno, sufriendo la influencia de

las empresas mayores, que por lo general tienden a someterlas, minimizando sus posibilidades de desarrollo; o en su defecto, a establecer una interdependencia que puede llegar a ser benéfica, dependiendo del marco jurídico que las regule.

Hay que hacer notar sin embargo, como lo establece Kauffman González (2001) que el funcionamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas siempre han tenido –y aún lo tienen- un papel importante en el desarrollo económico de los países del mundo, sobre todo, en el nivel local donde se ubican, o en las micro o macro regiones en donde interactúan, abriéndose espacios en las economías locales o regionales. Espacios que al principio no resultan de interés para las empresas grandes, en tanto no signifiquen un reto significativo para ellas, o que no sean rentables en la escala de la producción que implique una “amenaza” para aquellas, lo que a la larga va en demérito de los pequeños y medianos empresarios, por lo general impreparados para enfrentar los retos de la competencia.

En su evolución, este sector ha tenido tres etapas perfectamente definidas, las cuales, permanecen ligadas estrechamente al desarrollo de la economía regional y mundial, siendo estas un reflejo fiel de la situación económica de un país en un momento determinado:⁴

Primera etapa: Esta etapa es claramente identificable durante los años 50's y 60's cuando las Pymes en general y las dedicadas al sector industrial en particular, comenzaron a adquirir importancia dentro de la economía mexicana y mundial durante la vigencia del modelo de sustitución de importaciones, tan criticado como admirado por los distintos autores especializados. Para el caso a que hacemos referencia, el modelo exhibió gran dinamismo, lo que les permitió, en un contexto de economía cerrada y mercado interno reducido, realizar un “proceso de

⁴RIGGIERO, Renato; Director General de la Organización Mundial del Comercio; <http://lanic.utexas.edu/project/sels/capitulos/rcap471.htm>, fecha de consulta 19 de febrero de 2007.

aprendizaje” con importantes logros aunque con algunas limitaciones en materia de equipamiento, organización, escala, capacitación, información, etc.

Segunda etapa: Estas limitaciones antes comentadas fueron adquiriendo un aspecto lo suficientemente negativo como para afectar tanto la productividad como la calidad de estas empresas, alejándolas de los niveles internacionales y, provocando que las mismas, durante los 70’s, época de inestabilidad macroeconómica, se preocuparan únicamente por su supervivencia, lo que las sumió en una profunda crisis que continuó en la década de los 80’s. Esta sería entonces, la segunda etapa en la historia de la evolución de las Pymes.

Tercera etapa: Por el contrario, después de la etapa de “aprendizaje” que se dio bajo ciertos contextos y su posterior deterioro del modelo adquirido durante los años 80’, los cambios que se vienen sucediendo desde 1999 en lo que a disponibilidad de financiamiento externo y estabilidad económica interna se refiere, parecen indicar el comienzo de una nueva etapa para las Pymes, con algunos obstáculos que aún deben superarse.

2.3 Algunas clasificaciones de las Pymes a nivel internacional y nacional

Diversos organismos internacionales y también varios países que pertenecen a nivel de desarrollo económico estable consideran también el factor humano como base para determinar el tamaño de la pequeña y mediana empresa, como se muestra en la siguiente tabla 1.

Tabla 1. Clasificación que hacen distintos organismos internacionales
Para determinar el tamaño de las Pymes tomando como
Base el número de empleados⁵

Instituto Nacional de Estadística y Estudios Económicos de Francia (INSEE)			
Artesanal	de	1 a10	Trabajadores
Muy pequeña	entre	10 y 50	Trabajadores
Pequeña	de	50 a 250	Trabajadores
Mediana	de	250 a 1000	Trabajadores
Grande	de	1000 a 5000	Trabajadores
Muy grande	Más de...	5000	Trabajadores
La Small Business Administrations (EUA)			
Pequeña	Hasta	250	Empleados
Mediana	de	250 a 500	Empleados
Grande	Más de..	500	Empleados
La Comisión Económica para América Latina (CEPAL)			
Pequeña	entre	5 y 49	Empleados
Mediana	de	50 a 250	Empleados
Grande	Más de..	250	Empleados
Programa para la Modernización y Desarrollo De la Industria Pequeña y Mediana , SECOFI (México)			
Micro industria	de	1 a 15	Personas
Pequeña industria	de	16 a 100	Personas
Mediana industria	de	101 a 250	Personas

2.3.1 Más consideraciones en la clasificación de algunos países

Como se ha mencionado anteriormente, el criterio aceptado generalmente para clasificar a las empresas en micro, pequeñas y medianas varía según varios criterios; el más aceptado es en establecer el tamaño de la empresa tomando como base el número de empleados con que esta cuenta.

A continuación se presentan otras variables que se tienen en cuenta para determinar la dimensión de una empresa y que toman en consideración:⁶

⁵ RODRIGUEZ, Valencia Joaquín, Administración de pequeñas y medianas empresas, quinta edición, Ed, Thomson, México, D.F.2000

⁶IIESCA, <http://www.uv.mx/iiesca/revista2001-1/empresas.htm>

- Cantidad de personal.
- Monto y volumen de la producción.
- Monto y volumen de las ventas.
- Capital productivo.

Las anteriores son algunas de las variables que se tienen en cuenta para determinar la magnitud de las empresas, cabe aclarar también que cada país tiene sus propios topes, sobre todo en lo que respecta a la cantidad de personal, que en general oscila entre 50 y 500 personas. Así se considera que una empresa es:

- Pequeña: Con alrededor como máximo de 50 personas.
- Mediana: Entre 50 y 500 empleados.
- Grande: Más de 500.

Esto depende del país y del sector productivo o de servicios en el que realice sus actividades. Además esos topes se van actualizando de acuerdo con la realidad económica y social.

2.4 La importancia de las Pymes

La importancia de las Pymes en la economía se basa principalmente en las siguientes consideraciones:

- Uno de las principales preocupaciones del gobierno de un país es el asegurar el mercado de trabajo mediante la descentralización de la mano de obra que cumple un papel esencial en el correcto funcionamiento del mercado laboral.
- Favorecen y reducen las relaciones sociales a términos más personales y más estrechos entre el empleador y el empleado, favoreciendo las conexiones laborales ya que, en general, sus orígenes son unidades familiares.
- Presentan mayor adaptabilidad tecnológica y menor costo de infraestructura.

La gran importancia que tienen las pymes como unidades de producción de bienes y servicios, en México y en el mundo, justifica la necesidad de dedicar un espacio a su conocimiento.

Debido a que desarrollan un menor volumen de actividades, las Pymes poseen mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado y emprender proyectos innovadores que resultarán una buena fuente generadora de empleo, sobre todo profesionales y demás personal calificado.

En la casi totalidad de las economías de mercado, las empresas pequeñas y medianas, incluidos también los microempresarios, constituyen una parte sustancial de la economía.

2.4.1 La importancia de las Pymes en el ámbito mundial

Si se analiza el desarrollo de las pymes fuera de el ámbito local y regional, en un entorno globalizado, se observa que en la comunidad europea, las Pymes representan más del 95% de las empresas de la comunidad, concentran más de las dos terceras partes del empleo total; alrededor del 60% en el sector industrial y más del 75% en el sector servicios.⁷

Es por eso que en las “reuniones de los jefes de estado de la comunidad europea se subraya la necesidad de desarrollar el espíritu de empresa y de rebajar las cargas que pesan sobre las Pymes”.

En Japón también cumplen un papel muy importante en la actividad económica, principalmente como subcontratistas, en la producción de partes. Desde 1955 hasta la fecha, la importancia del sector no se ha modificado y representa el 99% total de los establecimientos, el 77.1% de las fábricas instaladas, y el 50.2% de las ventas minoristas y mayoristas el país.⁸

Las medidas de asistencia en Japón tuvieron carácter legal al ser dictada en 1949 la Ley de Promoción de la Modernización de la PYME; la misma fue ampliada en

⁷ <http://gaceta.cddhcu.gob.mx/Gaceta/200/jul/20000725.html>

⁸ PALOMO, G. Miguel A. “Los procesos de gestión y la problemática de las Pymes” Ingenierías, Julio-Septiembre 2005, Vol. VIII, No. 28, <http://ingenierias.uanl.mx/28/index.html> Fecha de consulta 2 febrero 2007

1970, a través de ella se da asistencia financiera supeditada al reconocimiento del incremento de la productividad y la integración entre empresas del sector; además se intensificó el diagnóstico tecnológico, la capacitación y la consultoría en la industria y el comercio. Desde que se planeó el plan de desarrollo económico del Japón se tuvo en cuenta que el sector de pequeña y mediana empresa debería cumplir un activo rol, considerando que estas empresas son de presencia indispensable en la economía de este país.

No se debe analizar a las Pymes en un ambiente global, sin pasar por alto a la República Federal Alemana, en la cual, al término de la Segunda Guerra Mundial, enfrentó la tarea de reconstruir su economía. A partir de 1949, su ministro de Economía, el Dr. Ludwig Erhad, implantó un plan económico de varias etapas, dentro de un esquema conocido como “Economía Social del Mercado”. Su filosofía básica se ubica dentro de las escuelas del neoliberalismo y centró su gestión en un esquema altamente competitivo, a través de un orden económico basado en la capacidad expansiva de una empresa privada. Ello implicó una liberación gradual en varios de los controles en el mercado interno. Según este esquema económico, la lucha competitiva puede describirse como un proceso de fuerte concentración en el cual las empresas van tomando una posición creciente en el mercado, a la vez que mejoran su rentabilidad al ir generando “economía en escala”, perfeccionamientos técnico-organizativos y reducciones de precios.⁹

El reconocido milagro alemán estuvo asentado en bases de asistencia planeada a las empresas de menor dimensión, mediante la acción insertada del propio estado facilitando medidas de apoyo en el campo financiero y en los incentivos fiscales

2.4.2 Pymes y la creación de empleo

En general se asocia a la pequeña y mediana empresa con la generación de empleo sin indagar demasiado en el tema. El argumento que se esgrime para

⁹ BERUMEN, Sergio A., y Karen Arriaza Ibarra, “Negocios Internacionales en un mundo globalizado”, Editorial CECSA, primera edición, México, 2004

formular tal afirmación se basa en la idea de que estas empresas utilizan más mano de obra y menos capital que las grandes, lo que a su vez va asociado con una realidad, que es la oferta creciente de mano de obra, y la falta crónica del capital. La cuestión es que tal argumento no es del todo cierto. La razón que explica la inexactitud del argumento radica en las limitaciones que encierra la propia definición de Pyme, a tal punto que dentro de este universo de empresas suele incluirse los microempresarios.

Existe además, una tendencia a considerar únicamente a las pymes manufactureras, siendo que las mismas abarcan una multiplicidad de actividades. Por lo tanto, es necesario tener en cuenta ciertas consideraciones para establecer las relaciones de casualidad de las pequeñas y medianas empresas y la generación de empleo.

Se debe también distinguir entre pymes formales y aquellas que permanecen en la economía informal o marginales. Las primeras se manejan dentro del mercado legal, poseen alto nivel de capitalización y un importante uso del factor tecnología, a la vez que suelen estar asociadas y/o vinculadas a las grandes empresas. Las segundas, que se encuentran fuera de la norma legal, consideradas como pequeñas unidades productivas, se caracterizan por baja dotación de capital, producción de tipo artesanal y una combinación de mano de obra asalariada y familiar:

- Las pymes formales: En lo que respecta a este grupo, sus políticas laborales, por llamarlas de algún modo, se encuentran también vinculadas a las estrategias que siguen las grandes empresas en la materia. Por lo tanto las acciones gubernamentales, en lo que hace al tema, deben dirigirse a velar por el cumplimiento de las leyes que protegen al trabajador.
- Las pymes de la llamada economía informal o marginal: Estas empresas pueden llegar a convertirse en un potencial foco de generación de empleo dependiendo, por un lado, del grado de reactivación de la economía, y por el

otro, de la existencia de políticas gubernamentales de apoyo técnico y crediticio, siempre y cuando se integren a la economía formal.