

Las pequeñas y medianas empresas en el desarrollo económico de la región occidente¹

MARÍA DEL ROSARIO COTA YÁÑEZ

Las pequeñas y medianas empresas (pymes) son tan antiguas como el concepto de empresa, aunque sólo en los últimos veinte años los países industrializados y en vías de desarrollo les han dado la importancia que merecen, al fortalecer sus políticas de apoyo a éstas como parte integral de los planes de desarrollo nacional. Lo anterior se debe a que ante circunstancias difíciles las pymes pueden amortiguar de forma positiva la caída del empleo y la producción; además, ayudan al desarrollo regional y constituyen un elemento importante para la industrialización.

Existe predominio numérico de las pymes a nivel mundial: en Alemania son el 86, en Estados Unidos 91, en Italia 94, en Suecia 96 y en Japón 98 por ciento (Terrones, 1994). En México constituyen el 98 por ciento del total. La Conferencia de Industrias Británicas dice que en los países industrializados de 60 a 80 por ciento de los establecimientos económicos corresponden a pymes y 90 por ciento o más en los países en desarrollo.

Conceptualización

No existe una clasificación única para designar a las pequeñas y medianas

empresas; cada país hace la propia y no se utilizan criterios homogéneos. Padilla (1988: 161) establece la existencia de dos tipos de criterios: los de tipo cualitativo, como son los aspectos sociales y el papel que desempeñan con el resto de los sectores de la industria, y los criterios cuantitativos, enfocados principalmente a las dimensiones y valores de los factores de producción. Esta autora considera conveniente utilizar como criterio una combinación de la cantidad de personas ocupadas y el monto de las ventas anuales para delimitar los estratos de tamaño; este criterio es uti-

lizado por las instituciones gubernamentales.

Las pequeñas empresas se caracterizan por tener una reducida especialización en administración y dificultad para obtener créditos e instrumentar técnicas de desarrollo; asimismo, tienen estrechos vínculos con la sociedad local. Sin embargo, cabe aclarar que no todas las pymes presentan estas particularidades ya que existen empresas modernas y tradicionales.

En México, la Secofi clasifica a las pymes con base en los criterios antes señalados y actualiza cada año el mon-

Clasificación de las empresas en México de acuerdo con el personal ocupado y sus ventas anuales*

Estratos	Personal ocupado	Ventas 1988	Ventas 1991	Ventas 1994	Ventas 1996
Micro	1-15	Hasta 400 000	Menos de 530 000	Hasta 900 000	Hasta 1 500 000
Pequeña	16-100	Hasta 1 115 000	Menos de 5 300 000	Hasta 9 000 000	Hasta 15 000 000
Mediana	101-250	Hasta 6 500 000	Menos de 9 800 000	Hasta 20 000 000	Hasta 34 000 000
Grande	Más de 250	Más de 6 500 000	Más de 9 800 000	Más de 20 000 000	Más de 34 000 000

* Pesos.

FUENTE: Elaborado con base en datos de Secofi y Nafin.

La autora es profesora-investigadora del Instituto de Estudios Económicos y Regionales (Ineser) del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de Guadalajara.

Características de los establecimientos manufactureros en Jalisco a nivel subsector, 1993 (por ciento)

Subsector	Establecimientos	Población ocupada	Formación bruta de capital	Activos fijos	Remuneraciones	Producción bruta	Valor agregado
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Alimentos	35.26	36.18	41.90	36.98	28.33	39.87	42.14
Textiles	12.93	21.26	4.68	6.73	12.67	6.91	7.41
Madera	11.00	7.84	1.50	2.11	3.14	2.63	2.60
Papel	5.53	5.89	5.22	5.84	4.36	3.13	3.14
Química	4.28	18.59	20.91	18.99	20.91	17.71	18.73
No metálica	8.77	6.88	5.52	8.45	5.20	5.09	6.74
Metálica	0.07	1.11	4.53	3.91	1.44	2.14	0.89
Maquinaria y equipo	20.82	2.12	15.59	16.78	23.28	22.09	17.84
Otras	1.34	0.14	0.15	0.23	0.67	1.95	0.50

FUENTE: Elaborado con base en datos de INEGI, *Censos Económicos 1994*.

to de las ventas anuales a considerar; los estratos de personal ocupado no han variado desde 1988.

Las pequeñas empresas tienen una posición estratégica ya que pueden establecerse en cualquier parte; además, pueden pagar salarios más bajos, y en ocasiones no pagarlos, ya que en muchos casos el trabajo familiar no es cuantificado en dinero. Asimismo, en época de crisis pueden sobrevivir con mayor facilidad gracias a que logran diversificar el trabajo familiar.

Pequeñas y medianas empresas en el contexto actual

En 1993 el subsector que generó mayor valor agregado del total de la industria fue el alimentario, el cual participó con cerca del 50 por ciento. En segundo lugar se encontró el subsector de las sustancias químicas, que contribuyó con 18 por ciento; le siguieron en importancia la producción de maquinaria y equipo y la industria textil. Estos cuatro subsectores aportaron 86.12 por ciento del

valor agregado, emplearon al 78.15 por ciento de los trabajadores y constituían el 72.93 por ciento de los establecimientos económicos.

En el subsector alimentos sobresalieron las ramas de producción de carne, nixtamal y elaboración de cerveza; los textiles, la producción de calzado y prendas de vestir; dentro de la industria química, la producción de hule, artículos de plástico y

de resinas y fibras sintéticas; por lo que respecta a maquinaria y equipo, Jalisco se caracterizó por la producción de maquinaria y equipo no eléctrico y aparatos electrónicos, principalmente de partes y componentes para computadoras.

La contribución del subsector de alimentos al producto interno bruto estatal se ha mantenido a lo largo de dos décadas, mientras que el textil tuvo

Producto interno bruto de la industria manufacturera de Jalisco por subsector (por ciento)

Subsector	1970	1975	1980	1985	1988	1993
Total industria manufacturera	100	100	100	100	100	100
Alimentos	39	44	38	37	36	41
Textil	22	18	19	17	14	12
Madera	4	3	4	4	4	4
Papel	4	3	5	4	3	2
Química	11	12	11	13	17	13
Minerales no metálicos	10	6	7	7	6	7
Metal básica	1	1	1	2	3	2
Maquinaria y equipo	8	9	11	13	14	15
Otras industrias	2	3	4	3	3	4

FUENTE: Elaborado con base en datos de INEGI, *Sistema de cuentas nacionales de México*.

Sectores que pueden dividir su proceso productivo

Sectores	Actividades
Con bajo nivel de competitividad	Piel, cuero, confección
Con nivel medio de competitividad	Hilados, tejidos, plásticos
Con altos niveles de competitividad	Alfarerías, alimentos, bebidas y autopartes

FUENTE: Elaborado con base en datos de Piso (1995).

una baja debido principalmente a las prácticas desleales en el comercio de mercancías importadas de otros países, sobre todo del Medio Oriente. La producción de maquinaria y equipo presentó el mayor dinamismo al incrementar su participación en 100 por ciento de 1970 a 1993, como resultado del establecimiento de empresas ensambladoras de partes y componentes de aparatos electrónicos.

Cabe señalar que estos subsectores son los que tienen mayores posibilidades de dividir su proceso productivo, lo cual hace factible la cooperación entre pymes y grandes empresas (Piso, 1995). En Jalisco, los que podrían presentar mayores niveles de competitividad serían: alimentos y autopartes; en segundo término, los productos químicos, y con un nivel más bajo figuraría la confección de prendas de vestir.

Jalisco, al igual que el país en su conjunto, siempre se ha caracterizado por el predominio de la micro, pequeña y mediana empresa, ya que son una fuente generadora de empleo. Sin lugar a dudas las pequeñas empresas tienen una permanencia más larga en el mercado y una tasa de sobrevivencia mayor. Los datos muestran que las microempresas están creciendo más rápidamente debido a que, por su tamaño, no presentan una permanencia mayor dentro del

mercado y pueden aparecer fácilmente y salirse sin mayores problemas.

Actualmente, los procesos internacionales que se han dado en los mercados y los cambios en los paradigmas han propiciado la modifica-

ción del papel que desempeñan las pymes, de manera que ahora no sólo son productoras sino que incluso algunas maquilan y abastecen a las grandes, con lo que se convierten en parte fundamental de la cadena productiva.

Existe homogeneidad en cuanto al promedio de empleados de las pequeñas empresas, éste fluctúa entre 35 y 40 empleados por establecimiento; si tomamos en consideración los estratos definidos por Secofi para el tamaño de empresa, podemos decir que las pymes de estos subsectores están por debajo de la media (42 trabajadores). En cuanto a las media-

Estructura industrial de Jalisco por estratos de empresas, 1993
(miles de dólares)

Sector	Estratos	Promedio de empleados	Activos fijos/ población ocupada	Valor agregado/ población ocupada	Valor agregado/ establecimientos
Total Jalisco	Micro	3.6	9.1	7.7	27.4
	Pequeña	35.7	14.0	17.4	619.0
	Mediana	154.5	23.6	21.2	3 271.1
	Grande	609.5	46.5	37.5	22 882.4
	Total	12.4	24.4	21.8	269.3
Alimentos	Micro	3.1	9.5	7.1	22.3
	Pequeña	35.8	16.7	39.7	1 422.4
	Mediana	149.5	35.9	32.0	4 783.7
	Grande	551.0	50.4	46.4	25 569.0
	Total	10.1	31.4	32.0	321.9
Textiles	Micro	4.3	1.7	0.8	3.6
	Pequeña	35.4	1.7	1.9	66.8
	Mediana	160.7	15.4	20.7	3 319.4
	Grande	1077.7	47.0	53.0	57 122.5
	Total	16.1	13.4	15.5	250.9
Química	Micro	6.1	15.0	16.7	100.9
	Pequeña	40.8	15.1	18.4	749.6
	Mediana	146.7	38.2	26.2	3 840.9
	Grande	694.1	45.2	38.2	26 541.2
	Total	42.7	31.4	27.6	1 179.1
Maquinaria y equipo	Micro	3.5	9.4	9.0	31.8
	Pequeña	35.1	28.0	14.4	504.1
	Mediana	158.0	15.3	17.5	2 767.7
	Grande	629.5	21.7	28.9	1 8213.4
	Total	12.7	19.2	18.2	230.87

FUENTE: Elaborado con base en datos de INEGI, *Censos Económicos 1994*. La paridad del peso frente al dólar se consideró de 3 100 pesos.

nas, éstas fluctúan entre 145 y 160 empleados, cantidad mayor que la media del estrato; es decir, las medianas empresas son más grandes que la media de todo el estrato.

Las pequeñas empresas del subsector maquinaria y equipo son las que tienen mayor grado de tecnificación, medido como los activos fijos entre el personal ocupado, ya que por cada trabajador empleado existen 28 000 dólares en activos fijos; en cambio, la industria con mayor obsolescencia es la textil, que cuenta con 1 700 dólares en activos por trabajador y, por lo tanto, es menos competitiva y origina que su participación en el PIB estatal esté disminuyendo.

En cuanto a las políticas de apoyo a las pymes, éstas no han tenido los resultados que se esperaban como ha sucedido con otros países ya que existen casos exitosos de fomento a las pymes, entre los que se encuentran los modelos italiano y japonés, donde el gobierno desempeña un papel importante ya que desde los años cincuenta ha impulsado el abatimiento de las desigualdades regionales mediante el concepto de distritos indus-

triales, retomando las conceptualizaciones de las economías de aglomeración, que es parte fundamental del funcionamiento de las pymes puesto que se da una reducción de los costos de mercado y existe una descentralización de procesos productivos. Cabe rescatar las siguientes características: a) gran desintegración vertical del proceso productivo, con tendencia a la concentración en los sectores maduros; b) producción apoyada en la proliferación de pymes; c) relaciones de cooperación interempresarial entre pymes y grandes, y entre empresas del mismo tamaño; d) se da una especialización regional y sectorial.

Es importante advertir que las aglomeraciones de pymes no solamente responden a una política gubernamental, sino que intervienen una serie de factores históricos, como la conformación de los pueblos italianos desde la Edad Media, donde existían agrupaciones de artesanos que trabajaban en común mediante una gran familia, y que a su vez establecían vínculos con los vecinos (Ruiz, 1995: 38). De ello se desprende esta

forma de operar, donde el trabajo en equipo es primordial para un desarrollo exitoso.

Con base en estos aspectos se ha generado una gran competitividad en los mercados puesto que se crean formas de flexibilizar la producción, por ejemplo, en artículos regidos por las tendencias de la moda. Asimismo, la subcontratación de pymes en la producción permite hacer frente a las diferentes variaciones de la demanda y surtir a tiempo los pedidos.

De singular importancia son las subcontrataciones con pymes asentadas en el ámbito rural, que evitan la migración hacia las ciudades y ayudan a fortalecer el desarrollo regional generando fuentes de empleo en los lugares de origen, éstas han propiciado lo que en la literatura se conoce como "distritos industriales", estudiados por Beccatini y Marshall.

Del modelo italiano podemos rescatar, para el desarrollo de las pymes mexicanas, la cooperación entre empresas mediante un plan de organización industrial similar para aprovechar las economías externas y competir en mercados nacionales e internacionales.

La innovación tecnológica representa un factor importante para el fortalecimiento y desarrollo de las pymes, y se desarrolla a través del continuo intercambio del conocimiento entre productores y proveedores, lo que permite detectar los requerimientos de ambos; pero para que el modelo tenga el funcionamiento ideal es necesaria la formación de redes de proveedores y de comercializadores.

Por su parte, el modelo japonés se caracteriza porque muchas de sus empresas se encuentran asentadas en zonas rurales alejadas de las grandes ciudades; tales son los casos de aque-



llas que fabrican materias primas locales o se basan en técnicas y conocimientos tradicionales o nuevos. Este desarrollo empezó a fortalecerse a raíz de las políticas instrumentadas por el gobierno después de la segunda guerra mundial.

Su capacidad de competir depende en mucho de su tecnología y las pymes se integran a grandes establecimientos por medio de la subcontratación, cuando una empresa grande solicita los servicios de otras empresas de tamaño menor que hacen un uso eficiente de los recursos por medio del "control total de calidad" y el "justo a tiempo".

En dicho modelo se pueden identificar la integración horizontal y vertical. La integración horizontal se da con la cooperación entre empresas con características similares de tamaño del mismo sector. Por medio de esta integración se forman redes de empresas que se ayudan para lograr una mayor especialización individual con ventajas de competitividad.

Conclusiones

De acuerdo con las características de dichos subsectores, puede darse una mayor integración entre las pymes y grandes empresas para contribuir a la formación de cadenas productivas.

Es importante tratar de consolidar e incentivar aquellas actividades que, por sus características, puedan fortalecer el crecimiento sostenido de una región. Ejemplos a nivel internacional de casos exitosos de pymes

podrían dar pautas a las pymes locales.

Al desarrollarse, una actividad productiva genera un efecto multiplicador en las demás y propicia el fortalecimiento de las regiones y el desarrollo económico al que todos aspiramos.

El estudio de las pymes es por demás interesante, y existen muchos aspectos que falta desarrollar; sería conveniente estudiar el papel de las pymes en cadenas productivas para saber si en realidad los procesos productivos están integrados.

El estudio de las pymes no puede seguir siendo puntual —ya sea personal, local o regional— porque su campo es más amplio pues presenta dimensiones nacionales e incluso internacionales; si no se trata con los medios y competencia adecuadas, puede llevarnos a un injustificado despilfarro de recursos.

Cada región presenta características propias; en su desarrollo intervienen muchos factores que no sólo las políticas gubernamentales podrían solucionar ya que influyen también los procesos históricos y culturales de cada región, por lo que los programas deben elaborarse tomando esto en consideración. En algunos casos deberían establecerse fases de transición y adaptación.

Nota

¹ Ponencia presentada en el XX International Congress of the Latin American Studies Association, efectuado en Guadalajara los días 17, 18 y 19 de abril de 1997.

Bibliografía

- Alba Vega, Carlos "La importancia de la pequeña industria en sociedades independientes", *Relaciones*, núm. 22, El Colegio de Michoacán.
- Arias, Patricia, "El proceso de industrialización en Guadalajara, Jalisco: siglo XX". *Relaciones*, núm. 3, El Colegio de Michoacán.
- Cota Yáñez, María del Rosario, "Participación de la pequeña empresa manufacturera de Jalisco en el crecimiento económico local", *Carta Económica Regional*, núm. 47 (1996), pp. 3-4.
- , "Las pequeñas y medianas empresas manufactureras jaliscienses ante la apertura comercial", en Arroyo Alejandro, Jesús y Adrián de León Arias (compiladores) *La internacionalización de la economía jalisciense*, Universidad de Guadalajara/UCLA Program on Mexico/Juan Pablos Editor, Guadalajara, 1997.
- Mattar, Jorge, "Fomento a la industria mediana y pequeña en México: 1983-1988", *Economía Mexicana*, núm. 9-10, CIDE, México.
- Niembro, Laura, Cristina Padilla y Edmundo Jacobo, "Notas para una definición de la pequeña y mediana industria en Jalisco", *Empresarios de México*, Universidad de Guadalajara, 1989, pp. 161-168.
- Padilla Dieste, Cristina, "La pequeña y mediana industria, 1940-1980", *Jalisco desde la Revolución*. Gobierno del Estado de Jalisco/Universidad de Guadalajara, Guadalajara, 1988.
- Piso Joo, Silvia, "Modelo italiano de desarrollo industrial", *Mercado de Valores*, año LV, núm. 8 (1995), pp. 28-30.
- Ruiz Durán, Clemente, "Hacia una tipología de los pequeños negocios", *Economía de la Pequeña Empresa*, Ariel, México, 1995.
- Terrones López, Víctor Manuel, *Retos y propuestas de la política industrial en México*, Fundación Mexicana Cambio XXI, Luis Donald Colosio, México, 1994.