Unidad 5

- Importancia de la pequeña y mediana empresa

"La pequeña y mediana empresa proporcionan más de la mitad de todos los empleos del país, incluyendo actividades que no son comerciales. Tal cifra se va incrementando conforme se autorizan, cada vez más, las grandes empresas con la correspondiente reducción de sus nóminas de pago, tan necesarias para una economía balanceada".

Importancia de la pequeña y mediana empresa

En los albores de la humanidad la vida era mucho más sencilla que en la actualidad; cada familia vivía en su mundo propio y tenía que obtener sus alimentos; hacer su ropa y calzado; elaborar sus instrumentos de trabajo, construir su casa; en una palabra, tenía que ser autosuficiente en la satisfacción de sus necesidades. Para ello tenía que trabajar una larga jornada.

Ante esta difícil situación, cada individuo se fue dedicando a una actividad diferente según sus habilidades, y así había quienes se dedicaban a la cacería, otros a la pesca, algunos a recolectar frutos, o al cultivo de la tierra, fabricación de diversos objetos, etc., ofreciendo así lo que les sobraba para adquirir todas aquellas carencias.

Es aquí donde se inicia la división del trabajo, el comercio, el dinero, y poco después surgen las primeras empresas en su forma más rudimentaria.

Cuando surge la Revolución Industrial, el mundo cambió por completo, y aparecieron inventos de todos tipos, hasta llegar a la producción y consumo en masa a las grandes empresas industriales, comerciales y de servicio que caracterizan al mundo moderno.

En cada momento los administradores, economistas y en general todas aquellas personas que buscan obtener mejores resultados en la operación de las empresas, se preocupan por idear nuevas técnicas administrativas que conduzcan a la obtención de mayor rendimiento, eficiencia, calidad, y por supuesto, mayores utilidades; pero por lo general tales técnicas están dirigidas hacia empresas medianas y grandes, lo cual origina que no se preste la debida atención a las pequeñas empresas.

Todo esto ocurre ya que no se considera el hecho de que toda empresa alguna vez fue pequeña, y también porque se subestima o desconoce la ayuda que la pequeña empresa proporciona a la sociedad, señalada en muchas formas en las estadísticas.

Desgraciadamente, en cada instante se inician en todas partes del país, cientos de pequeños negocios que luchan en la difícil prueba de su iniciación y subsistencia y muchos de ellos sucumben debido a la multitud de problemas con que se encuentran así como a la falta de capacitación técnica y administrativa para resolverlos.

La pequeña y mediana empresa constituye, hoy en día, el centro del sistema económico de nuestro país. El enorme crecimiento de la influencia actual de estas empresas se debe a la masificación de la sociedad, a la necesidad de concentrar grandes capitales y enormes recursos técnicos para el adecuado funcionamiento de la

producción y de los servicios, y al alto nivel de perfección logrado ya por muchas normas de dirección. Ellas todo lo investigan, planean y someten a procedimientos y métodos exhaustivos y científicos.

Por tanto, las tareas directivas son cada vez más complejas y al mismo tiempo de gran trascendencia social, puesto que sus efectos se trasmiten y multiplican en cadena en cualquier actividad de los pueblos.

Desde el punto de vista individual, un pequeño negocio puede parecer aparentemente insignificante, pero en su tamaño de conjunto es realmente grande, no sólo en cifras, sino por su contribución a la economía.

¿Cuál es la importancia de la pequeña y mediana empresa?

La importancia colectiva que tienen la pequeña y mediana empresa en nuestro país, la podemos demostrar con las gráficas de las figuras 1-1, 1-2 y 1-3 que se muestran en la página siguiente.

Más del 95% de todas las empresas del país son pequeñas y medianas con relación al ámbito empresarial nacional.

La pequeña y mediana empresa proporcionan más de la mitad de todos los empleos del país, incluyendo actividades que no son comerciales. Tal cifra se va incrementando conforme se automatizan, cada vez más, las grandes empresas con la correspondiente reducción de sus nóminas de pago, tan necesarias para una economía balanceada.

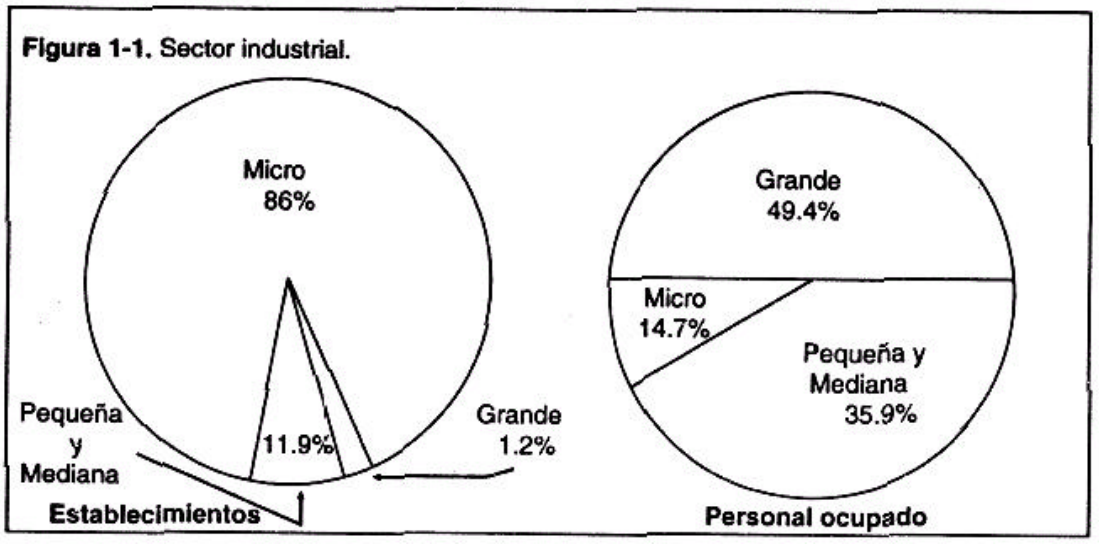
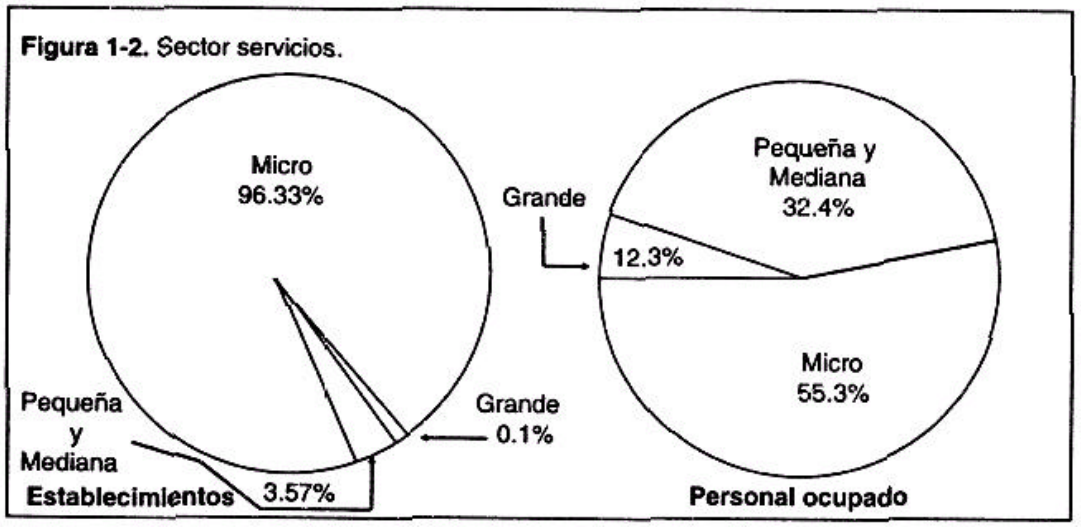
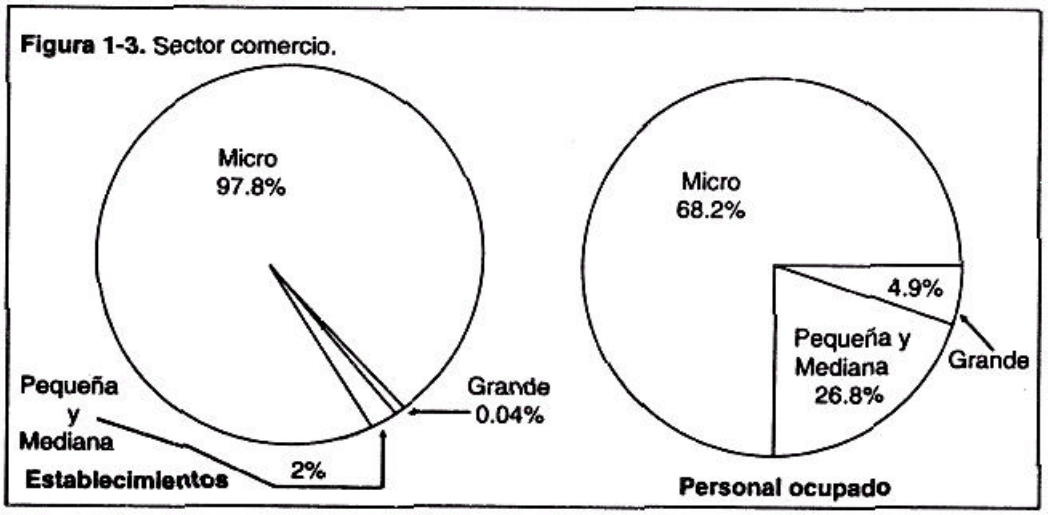


Figura 1-1. Sector industrial.





En la realidad las grandes empresas acaparan el 60% de todas las actividades comerciales, pero el 40% restante que corresponde a la pequeña y mediana empresa tiene una importancia superior a su porcentaje, lo cual ha sido reconocida aun por los propietarios y dirigentes de las grandes empresas.

Otro aspecto por considerar es que, históricamente, la pequeña empresa ha proporcionado una de las mejores alternativas para la independencia económica; podemos decir que este tipo de empresas han sido una gran oportunidad, a través de la cual los grupos en desventaja económica han podido iniciarse y consolidarse por méritos propios. Igualmente hay que anotar que la pequeña y mediana empresa nos ofrece la opción básica para continuar con una expansión económica del país.

La pequeña y mediana empresa ofrecen el campo experimental en donde se generan con frecuencia nuevos productos, nuevas ideas, nuevas técnicas y nuevas formas de hacer las cosas.

Por todo lo anterior, la pequeña y mediana empresa representa un ámbito al que es necesario prestar ayuda y estímulo, con el propósito de reducir los fracasos innecesarios, con las consiguientes pérdidas financieras, esperanzas truncadas y, a veces, perturbaciones graves en la personalidad de los fracasados inversionistas.

En México existen actualmente (1994) 2.2 millones de empresas que participan en el sector productivo, las cuales son de diversas magnitudes. A continuación en el cuadro 1-1 se muestra la distribución de empresas por tamaño, fuente INEGI y La Banca de Fomento. Como podemos observar, en el país existen 2,201,598 empresas, de las cuales 2,137,909 pertenecen a la empresa: micro, pequeña y mediana que en su conjunto representa el 96.9%.

De estos segmentos 2,137,909 son microempresas, 53,696 son pequeñas empresas mientras que 6,555 son medianas y 3,438 son grandes empresas.

Ahora bien, es necesario hacer otros análisis respecto al número y porcentaje de empresas por sector. En el cuadro 1-2 se muestran estos datos de manera detallada.

CUADRO 1-1. DISTRIBUCION DE EMPRESAS POR TAMAÑO

TAMAÑO DE LA EMPRESA	*NUMERO DE EMPRESAS*	*PORCENTAJE*
• Microempresas		
De 1 a 2 personas	1,654,527	75.1%
De 3 a 5 "	359,441	16.3%
De 6 a 10 "	93,501	4.2%
De 11 a 15 "	30,440	1.3%
	2,137,909	96.9%
• Pequeñas		
De 16 a 100 personas	53,696	2.1%
• Medianas		
De 101 a 250 personas	6,555	0.7%
• Grandes		
De 251 en adelante	3,438	0.3%
Totales	2,201,598	100.0%

Fuente: INEGI Censos 1994.

CUADRO 1-2. NUMERO Y PORCENTAJE DE EMPRESAS POR SECTOR ECONOMICO Y PERSONAL EMPLEADO

SECTOR ECONOMICO	*NUMERO DE EMPRESAS*	*%*	*NUMERO DE EMPLEADOS*	*%*
• Comercio	1,186,040	51.6	3,588,144	25.5
• Servicios	894,361	36.2	3,707,271	26.3
• Manufacturas	121,197	12.1	3,444,518	24.5
Totales	2,201,598	99.9	10,739,933	76.3

Fuente: INEGI Censos económicos 1994.

DISTRIBUCION DE EMPRESAS EN MEXICO

La existencia de empresas, micro, pequeñas, medianas y grandes, ha variado de 1990 hasta 1994 de acuerdo a los datos oficiales proporcionados por, el INEGI.

En el cuadro 1-3 se muestran datos de la distribución de empresas por tamaño en México.

CUADRO 1-3. DISTRIBUCION DE EMPRESAS POR TAMAÑO

	AÑO 1990	*%*	*AÑO 1993*	*%*	*AÑO 1994*	*%*
Micro empresas	1,213,940	93.5	1,235,000	95.0	2,137,909	96.9
Pequeñas empresas	71,313	5.4	34,500	2.6	53,696	2.4
Medianas empresas	9,117	0.7	4,500	0.3	6,555	0.7
Grandes empresas	2,877	0.2	26,000	2.0	3,438	0.3
Totales	1,297,247	100	1,300,000	100	2,201,598	100

Analizando los datos anteriores, se observa que del año de 1990 al 1994 hubo gran incremento de las micro empresas en un 56%. Las pequeñas empresas nos muestran un decremento del 24.7%. Por su parte las medianas empresas también muestran una reducción del 28%. Por lo que respecta a las grandes empresas también observamos una disminución muy considerable de 1993 a 1994 en un 86%. Desafortunadamente a este respecto los responsables de la dependencia INEGI, nada argumentan al respecto, como tampoco el hecho de un gran crecimiento de las micro empresas respecto a 1990 y 1993 con los datos de 1994.

La concentración económica y la población en pocos Estados es un patrón que se refleja en la localización de estas empresas: el 61% de los establecimientos se ubica en el D.F., jalisco, Estado de México, Nuevo León, Guanajuato, Puebla y Veracruz.

CUADRO 1-4. SECTORES ECONOMICOS Y TRABAJADORES

LOS SECTORES ECONÓMICOS Y LOS TRABAJADORES MEXICANOS (1988)						
	SECTOR INDUSTRIA MANUFACTURERA		*SECTOR COMERCIO*		*SECTOR SERVICIOS (2)*	
Magnitud de la empresa	*Establecimientos*	*Personal ocupado*	*Establecimientos*	*Personal ocupado*	*Establecimientos*	*Personal ocupado*
Micro (1)	119,182	364,205	733,889	1,424,230	395,170	920,440
Pequeña y Mediana	16,270	888,978	15,698	561,561	14,667	552,027
Grande	1,754	1,219,643	240	102,154	371	209,317
Total	137,206	2,472,826	749,827	2,087,945	410,214	1,701,784

(1) Con menos de 16 personas.
(2) Sin incluir servicios financieros y los de la Administración Pública.
Fuente: Examen de la situación económica de México, No. 782, enero de 1991 (Banamex), INEGI (SPP).

De acuerdo con Banamex e INEGI, en junio de 1988 se presentaba el panorama de empresas y trabajadores regulares de la manera siguiente:

En el "sector industrial" existen 137,206 establecimientos. De éstos, 119,182 pertenecen a la pequeña y mediana industria. La micro industria ocupa a 364,205 trabajadores; la pequeña y mediana industria ocupa a 888,978 obreros y empleados; la gran industria da ocupación a 1,219,643 personas.

En el "sector comercial" existen 749,827 establecimientos. De los cuales 733,889 son de magnitud micro; 15,698 son pequeñas y medianas; y únicamente 240 establecimientos son grandes. Los micro comercios ocupan 1,424,230 personas; los pequeños y medianos comercios dan ocupación a 561,561 empleados; el comercio grande, da ocupación a 102,154 personas.

En el "sector servicios" (sin considerar los financieros y los de administración pública) de los cuales existen 410,214 establecimientos. De los cuales 395,176 están ubicados en las empresas micro servicios; 14,667 son pequeños y medianos establecimientos; y únicamente 371 establecimientos corresponden a grandes empresas de servicio ocupan a 522,027 empleados, las grandes empresas de servicios ocupan a 209,317 empleados.

Importante dinamismo de la empresa grande y mediana, en el periodo de poscrisís

El desarrollo industrial alcanzado en el periodo poscrisis reveló un alto dinamismo de la grande empresa cuyo número de establecimientos aumentó en 37.2%, equivalente a 849 nuevas empresas entre 1995 y el primer semestre de 1998, lo que la colocó en el estrato industrial más dinámico.

La instalación de establecimientos industriales está proliferando en la región norte del país, siendo la industria mediana la que mayor auge presenta en el segmento de maquiladoras de exportación. El número de empresas medianas creció a una tasa de 23.3% en promedio, lo que significó una apertura de 710 nuevos establecimientos de tamaño mediano.

La creación de menor tamaño, como la micro y pequeña estuvo apoyada por una reconversión del mercado, que favoreció la presencia de aquellas empresas dedicadas al mercado interno, permitiendo así la instalación de 8,915 empresas, cuyo crecimiento fue de 8.1% en promedio durante los tres últimos años.

A continuación en el cuadro 1-5 se muestran datos del número de establecimientos, correspondientes entre 1995 y primer semestre de 1998. Fuente: El Financiero (análisis económico, p. 3A, octubre 1998).

CUADRO 1-5

TAMAÑO DE EMPRESA	*NUMERO DE EMPRESA*	*% DEL TOTAL*	*NUMERO DE EMPLEOS*	*% EQUIVA-LENTE*
Micro y pequeña	118,000	94.5	1,100,000	27.0
Mediana	3,760	3.0	589,000	15.0
Grande	3,134	2.5	2,300,000	58.0
Totales	124,894	100.0	3,989,000	100.0

Fuente: Elaboración propia, con datos del Financiero, número de establecimientos del sector económico industrial, al primer semestre de 1998.

De acuerdo con una investigación del área de análisis basada en información de la SECOFI, estadísticas de NAFIN y del grupo financiero Bancomer, se señala que la alta concentración industrial seguirá siendo la característica de las empresas en México, debido a que la actual política industrial favoreció la expansión de grandes empresas y frenó la instauración de empresas con capacidad para desempeñarse como proveedores de insumos productivos.

1.1 LA EMPRESA PEQUEÑA Y MEDIANA EN MEXICO

En México, en los países en vías de desarrollo y en los altamente industrializados, hay una estructura industrial cuya integración puede ser deficiente o eficiente ante la demanda del mercado de consumo de cada país, o también a la demanda internacional. Pero lo que hay que hacer notar es que, en cualquier estructura industrial existe la pequeña y mediana industria.

a) **Importancia económica**

La pequeña industria, surgida años antes de que se originara el capitalismo industrial, tenía como fuente creadora las necesidades primarias del hombre como: el tallado de la piedra, el trabajo de los metales, la manufactura de prendas de vestir y ornamentales, etc. Así, se formó no sólo como fuente de abastecimiento de bienes para el consumo, sino también como activador del desarrollo de las fuerzas productivas, y es básicamente la industria de modestos recursos de donde se apoyó la Revolución Industrial y con ello la tecnología que hoy desarrollan y fomentan las grandes empresas.

En nuestro país, desde el periodo de vida independiente, el fenómeno de la industrialización destacó con industrias como la textil, alimentos, muebles de madera, productos químicos, etcétera.

Antes de 1910 surgieron las fundidoras de fierro y acero de Monterrey, la industria del cemento, la del jabón y otras empresas que en esa época se consideraban como grandes; sin embargo, antes que éstas ya existía la incipiente industria y la artesanía casera, utilitaria y de ornato.

Después de la Revolución Mexicana, al crecer el mercado interno, aparecieron más industrias grandes, medianas y pequeñas, pero lo básico en esa estructura industrial -que crece y se desarrolla permanentemente- es la pequeña y mediana industria.

Ya en el año de 1930 -según datos elaborados por el FORGAIN respecto a centros industriales- la pequeña y mediana industria nacional, por el número de establecimientos, representaba el 12% del total de la industria de transformación, en tanto que el 86% correspondía a talleres y artesanías. En 1950, el mismo sector de la pequeña y mediana industria representaba 25%, en tanto que talleres y artesanías sufría una reducción a 71.9%. En 1955, la pequeña y mediana industria significó el 45.8% y los talleres y artesanías 51.9%. En 1960, la industria mediana y pequeña representó el 56.7% y los talleres y artesanías el 42.8%. Para 1965 la misma pequeña y mediana industria, ascendió a 56.8%, en tanto que la industria menos que pequeña descendió a 41.8%.

El censo industrial de 1971 reportó un total de 118 740 establecimientos de la industria de transformación, de los cuales el 64.4% son industrias medianas y pequeñas, el 34.92% talleres y artesanías y sólo el 0.44% equivalen a 523 industrias con capital contable mayor de 25 millones de pesos.

Analizando el desarrollo histórico de la estructura industrial en México, por tamaños y niveles, podemos concluir lo siguiente:

a) La dinámica del sistema económico mexicano propicia necesariamente el desarrollo absoluto de sus componentes. Es decir, al crecer el producto nacional

bruto, crecen los elementos que lo componen, entre ellos el sector industrial.

b) El crecimiento del sector industrial, dentro de la economía, hace que aumente la dimensión de las unidades productivas, por lo cual los niveles de industria se trasladan de los sectores artesanales o de incipiente industria, a los de pequeña industria y, de éstos al nivel de mediana industria y finalmente a grande industria; es decir, lo que en el año de 1930 era industria artesanal o incipiente, dejó de serlo para convertirse después en pequeña y mediana industria, y lo que era mediana industria se convirtió en grandes empresas.

La importancia de la pequeña y mediana industria no sólo puede medirse por el número de establecimientos, sino también por el capital invertido que representan; por el valor de su producción; por el valor agregado; por las materias primas que consumen; por la formación de capital fijo; por los empleos que generan y por la capacidad de compra que dan ala población trabajadora mediante los sueldos y salarios.

b) Importancia Social

La importancia de la pequeña y mediana industria en cualquier país, no importando el grado de industrialización, no sólo es de carácter económico sino también de orden social..

La pequeña y mediana industria al incorporar fuerza de trabajo al sector manufacturero, procedente del agro mexicano contribuye, por una parte, a incrementar a un rango social distinto a este sector de desocupados o semiocupados, debido a la capacidad de compra que les proporciona la industria, a través de sus salarios y por los bienes que adquieren con él. Por otro lado, contribuye a crear y capacitar la mano de obra que por la estructura educacional, característica de los países en vías de desarrollo, no habría encontrado los elementos para capacitación.

Asimismo, en una nación en proceso de constante cambio que busca una estructura industrial más compleja, pero que aún no ha logrado desarrollar la capacidad administrativa, a niveles con que cuentan países desarrollados; la pequeña y mediana industria se conforma en la escuela empírica (práctica). En ella se realiza la formación "directiva" que requiere forzosamente un país para mejorar su sistema administrativo-productivo para una sólida y pujante industria. Actualmente se considera que un especialista estará mejor preparado si completa su educación superior prestando un servicio social, precisamente en el sector industrial, el comercio o el gobierno, el agro, etcétera.

La pequeña y mediana industria contribuye a elevar el nivel de ingresos de la población, al crear un mecanismo redistributivo de la propiedad entre parientes y amigos que son quienes forjan una idea e inician una actividad industrial en pequeña escala. De esta manera, esta clase de empresas son un mecanismo de captación de pequeños ahorros para hacerlos productivos, ahorros que de otra forma permanecerían ociosos.

1.2. LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL

En toda actividad empresarial pueden distinguirse dos partes principales: El vendedor y el comprador; y cada una de ellas contempla la actividad empresarial desde su punto de vista.

a) El vendedor suele plantearse estas preguntas:

- ¿Cómo puedo alcanzar una compensación justa al tiempo, esfuerzo y dinero que he utilizado?
- ¿Qué podría hacer para que el comprador pague un precio razonable?

b) El comprador por su parte suele plantearse estas preguntas:

- ¿Qué beneficio me proporciona este producto o servicio?
- ¿Cómo puedo conseguirlo a un precio razonable?

Aunque lo anterior nos parezca una contraposición, hay que exponer que una transacción mercantil no es totalmente satisfactoria hasta que ambas partes crean haber logrado su propósito. El cúmulo de empresas representan la actividad de millones de vendedores que trabajan individual o colectivamente con el propósito de producir y distribuir bienes y servicios que requieren los compradores. Todas estas operaciones que proporcionan un gran volumen y variedad de mercancías y servicios que demanda el consumidor suponen una enorme tarea. Por ello se ha desarrollado un sistema complejo de empresas industriales, comerciales y servicios que han servido para simplificar muchas operaciones así como realizar un esfuerzo unificado.

Es importante mencionar que, además de proporcionar bienes y servicios necesarios para satisfacer las necesidades humanas, un negocio también se establece para obtener una utilidad. La utilidad sólo existirá si queda algo después de que la empresa haya pagado todos los costos. Dichos costos comprenderán aspectos de las compras, los transportes, la fabricación, las ventas, la entrega, el trabajo administrativo, la supervisión y la dirección.

1.3. PROPOSITO DE LAS ACTIVIDADES EMPRESARIALES

Un gran reto para la empresa moderna es el de utilizar los recursos disponibles para conseguir con la máxima efectividad y economía los bienes y servicios que la gente necesita y desea. Para hacer frente a las demandas del mercado de consumo se requieren diferentes tipos de actividad empresarial. A continuación se detallarán tres categorías para llevar a cabo estas actividades:

a) Actividades que producen bienes.

b) Actividades que distribuyen bienes.

c) Actividades que ofrecen servicios.

a) Actividades que producen bienes

Estas se clasifican en productores de materias primas y productores de bienes de fabricación.

Dentro de los primeros están incluidas las empresas agrícolas, forestales, ganaderas, pesca, minería, etc., las cuales producen mercancías tales como combustibles, alimentos, fibras naturales, maderas, minerales básicos sin elaborar y que son utilizados para satisfacer la mayor parte de necesidades materiales.

Dentro de los segundos están las empresas, que combinan, transforman, refinan o alteran las materias primas y son llamadas empresas manufactureras. Reciben los productos de las industrias básicas y los transforman en bienes terminados. Por ello, la manufactura comprende una gran actividad económica desarrollada en la actualidad.

b) Actividades que distribuyen bienes

Una vez que los artículos han sido producidos, deben ser puestos a disposición de los consumidores. El combustible deberá ser transportado a las instalaciones industriales donde será utilizado. Los productos alimenticios necesitan ser transportados para ser consumidos por la población urbana. Las empresas que compran y venden mercancías o las transportan desde el productor al consumidor reciben el nombre de "empresas distribuidoras".

c) Actividades que ofrecen servicios

Algunas empresas no producen bienes ni tampoco compran o venden mercancías. En su lugar, se dedican a prestar servicios, con lo cual realizan una contribución directa al proceso de distribución.

Como ejemplo de estas actividades podemos citar las siguientes: los servicios de transportes, los comerciales, los de comunicación, los financieros, los públicos, los personales y los profesionales.

1.4. PERSPECTIVA DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

Es casi imposible predecir con exactitud los detalles de la tendencia futura de estas empresas. Hay sin embargo, indicios al respecto, nos dicen los autores M. Robinson y C. Hall (Organización y Administración de Negocios, editorial McGraw-Hill, 1978).

a) *Nuevos productos y servicios*. La competencia entre las empresas y el incremento del mercado de consumo son un grande estímulo para introducir nuevos productos y servicios.

b) *Avance tecnólogico*. El aumento del nivel de vida se ha debido en gran parte a la mejoría en los procedimientos de trabajo. Los avances tecnológicos mejoran constantemente la capacidad para utilizar maquinaria y para elaborar nuevos y mejores productos y a un ritmo cada vez más acelerado.

Aumento en la especialización. Paralelo al avance tecnológico, ha aparecido la división del trabajo en casi todas las actividades productivas.

La producción industrial depende hoy en día de la realización por muchas personas especializadas e incluso de operaciones separadas, y así las mismas empresas se han especializado. Muchas de ellas fabrican productos que son útiles solamente cuando se combinan con otros productos. Por ejemplo transistores, resistencias, relojes, etcétera.

Tendencia hacia la fusión. La mayoría de las empresas se califican como medianas y pequeñas. La mayoría de éstas comienzan a una escala relativamente modesta y experimentan sólo un crecimiento moderado; sin embargo, en nuestro medio se ha visto, aunque en forma moderada la, "fusión". Las fusiones en el sector bancario (Grupo Internacional, Somex, etc., son algunos ejemplos); en la industria también se ha observado esta tendencia.

El cambio a empleos burocráticos. El hombre ha estado buscando siempre métodos para disminuir el volumen de trabajo que debe realizar para hacer frente a las necesidades de su existencia. Las máquinas, los equipos automáticos y la abundante energía mecánica han tomado a su cargo gran parte del trabajo que el hombre acostumbraba realizar por sí mismo. El hombre no sólo trabaja menos horas para satisfacer sus necesidades, sino que el número de trabajadores dedicados a trabajos directamente productivos ha disminuido. Por otro lado el número de empleados dedicados a los servicios ha aumentando; se ha generado y seguirá generándose un incremento proporcional del personal de tipo burocrático, es decir, personal de oficinas.

Ascendiente interdependencia. Al mismo nivel que el hombre se ha especializado más en sus habilidades y esfuerzos productivos, se ha hecho más dependiente de los demás para obtener bienes y servicios que requiere, por ejemplo: vestido, alimento, servicio médico, etcétera.

De manera semejante, una empresa puede depender de otra para procurarse ciertos insumos del producto que fabrica. En la actualidad existen pocas empresas que sean autosuficientes.