

Desarrollo productivo y condiciones para las pequeñas y medianas empresas en México y Jalisco

Manuel Flores Robles*

RESUMEN

EL cambio en el sistema mundial de producción ha sido acelerado y complejo. En parte debido a la recesión económica mundial de los años setenta, la reestructuración productiva ha incidido especialmente en las pequeñas y medianas empresas, las cuales se ha visto en la necesidad adecuar sus sistemas productivos y sus productos para mantenerse en el mercado. Sin embargo, para las PYMES en México, su adaptación ha implicado hacer frente a diferentes problemáticas de carácter interno y externo. Diversos problemas de índole estructural de la economía nacional, pero también de habilidades y competencias, ha provocado la desaparición de muchas de estas empresas. Adicionalmente, ante este escenario el estudio de las PYMES requiere de abordamiento que implique ambas dimensión interna y la externa, para determinar factores que estimularían su desarrollo como agentes económicos y sociales.

Palabras clave: desarrollo económico, estructura productiva, pequeñas y medianas empresas (PYMES), sectores productivos, políticas públicas.

ABSTRACT

The change in the world-wide system of production has been accelerated and complex. Partly due to world-wide the economic recession of the seventies, the productive reconstruction has especially affected the small and medium companies, which have seen necessary to adapt their productive systems and their products to remain in the market. Nevertheless, for the Small and Medium Business in Mexico, its adaptation has implied facins different problems of internal and external character. Diverse difficulties of struc-

* Centro Universidad Empresa, Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente (ITESO).

tural nature in the national economy, but also of abilities and competitions, have caused the disappearance of many of these companies. In this context, the study of SMEs requires an approach that considers both internal and external dimensions, to determine factors that would stimulate their development as economic and social agents.

Keywords: economic development, production structure, small and median enterprises (SMEs), productive sectors, public policy.

INTRODUCCIÓN

El cambio en la producción de bienes y servicios se ha experimentado aceleradamente en los años recientes. El desarrollo de nuevos productos y la especialización en sectores manufactureros han incidido en la estructura productiva mundial. Ello ha dado origen a la unidades económicas cuya producción se orienta a nuevas demandas de los mercados, al mismo tiempo se ha producido una nueva distribución geográfica de las actividades productivas. Países antes proveedores de materias primas se convirtieron en maquiladores de productos. Este proceso productivo y, consecuentemente económico, generó impactos diversos en agentes económicos como sectores productivos, agencias de desarrollo, gobiernos y organismo privados entre otros.

Esta dinámica mundial que se puede definir como una reestructuración productiva global, la cual ha dado origen a diversos impactos no siempre favorable para las unidades económicas de menor tamaño (Pozas, 2002; Dini y Stumpo, 2004, entre otros). Si bien, la recomposición de la producción mundial está relacionada con políticas de liberalización económica, cuyos efectos tuvieron incidencia primordialmente en las pequeñas y medianas empresas, también la gran industria experimentó impactos negativos. La capacidad de asimilar esta transformación también se presentó en empresas pequeñas quienes ante esta reformas estructurales de las economías nacionales y mundial buscaron alternativas de desarrollo mediante su inserción a cadenas de alto valor agregado (Peres 1998). De manera que, la reestructuración productiva ha impactado tanto a la gran empresa, como a las pequeñas y medianas empresas (PYMES).¹

¹ La definición de pequeñas y medianas empresas regularmente se refiere a los criterios establecidos oficialmente en México relativos a unidades económicas que cuentan con menos de 250 trabajadores en la industria

No en todos los países se tuvieron los mismos efectos; para el caso de los países en desarrollo, en particular Latinoamérica, los impactos para las empresas en relación con la reestructuración productiva y las políticas de liberalización han sido mayores. En principio porque las políticas públicas no dimensionaron la inversión de recursos materiales y tecnológicos que implicaría la apertura a la competencia externa; y en segundo lugar, porque la asimilación de los cambios por parte de las empresas de la región fueron más lentos de lo esperado.

En este contexto, las PYMES tienen un papel relevante para la política de desarrollo económico y la reestructuración productiva. Sin embargo, el análisis de estas unidades productivas implica diferentes problemáticas, algunas asociadas con sus condiciones de competencia interna, es decir el llamado desarrollo competitivo (Giral Barnés 1998; Villarreal 2002; Porter 1982); otras relativas a su impacto en la estructura económica, lo cual implica su rol como generadoras de riqueza y empleo para diversos ámbitos económicos, el nacional, regional o sectorial (Dussel, 2001 y 2004; Peres y Stumpo, 2002); y finalmente su inserción en el sistema económico o estructura productiva, su articulación en cadenas globales de valor o redes productivas locales (Nadvi 1995; Pietrobelli y Rabellotti 2005, Humphrey y Schmitz 2002; Porter 1998). En términos más generales, se podría sintetizar en dos grandes líneas de análisis: El enfoque hacia dentro de las Pymes y el propio del contexto en el cual se encuentran las mismas.

Si bien la participación de las PYMES en las economías nacionales cada vez es mayor en términos de generación de empleo y producción, especialmente en sectores de comercio y servicios, por otro lado, tienen un alto nivel de vulnerabilidad, por lo que dependen de diversos elementos que no está en sus manos desarrollar o generar, como son el financiamiento, la falta de tecnología,

y menos de 100 en el comercio y los servicios. Dentro de esta clasificación se encuentra el segmento de las micro empresas que representa a la mayoría de unidades económicas como menos de 10 empleados. En algunos casos se incluyen estas últimas unidades en el segmento de las pequeñas; no obstante debe señalarse que existen diferencias sustantivas entre una empresa micro y pequeña, especialmente en relación a capacidades competitivas e inversiones. la siguiente tabla muestra el tamaño de las empresas según el Diario Oficial de la Federación (DOF) del día 30 de diciembre de 2002 donde se establecen los criterios de estratificación:

SECTOR / TAMAÑO	CLASIFICACION POR NÚMERO DE TRABAJADORES		
	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS
MICRO EMPRESA	0 - 10	0 - 10	0 - 10
PEQUEÑA EMPRESA	11 - 50	11 - 30	11 - 50
MEDIANA EMPRESA	51 - 250	31 - 100	51 - 100
GRAN EMPRESA	251 EN ADELANTE	101 EN ADELANTE	101 EN ADELANTE

mejores condiciones organizativas y un marco estructural de políticas y acciones gubernamentales.

En el presente trabajo, pretendo plantear tres aspectos que permitan aclarar la problemática y condiciones de las PYMES. Por una parte, expongo un breve acercamiento a la definición y marco contextual de las PYMES y la reestructuración productiva; luego muestro algunos datos que permitan caracterizar las condiciones estructurales de las PYMES y su producción tanto en México como en Jalisco desde su condición sectorial; en seguida considero los factores que más impactan en la dinámica económica de estas unidades productivas en México.

CAMBIO ESTRUCTURAL Y CONCEPCIÓN SOBRE LAS PYMES

Las políticas de desarrollo económico y la reestructuración productiva fueron orientadas a la gran industria desde principios del siglo XX las cuales tuvieron un cambio gradual en los años setenta, en parte porque la gran industria se vio en la necesidad de flexibilizar sus sistemas productivos debido a un proceso de recesión económica que afectó a los países desarrollados. El sistema productivo vertical integrado a partir de las grandes empresas y orientado a la producción masiva se transformó, en parte como resultado del crecimiento de regiones que para los años sesenta se convirtieron en competencia de las economías triunfadoras de la segunda guerra mundial. Japón, Europa, incluso Latinoamérica, dejaron de ser sólo consumidores y proveedores de materia prima para constituirse en comercializadores y exportadores de productos manufactureros.

La diversificación y creciente competencia de los mercados planteó la necesidad de cambios en los procesos de producción, especialmente para la industria norteamericana. Lo cual impactó a los países latinoamericanos, y dentro de ellos, a las pequeñas y medianas empresas.

Cambios en la estructura productiva global

Como respuesta a la creciente recesión, la gran industria implementó desde los setenta, pero con mayor énfasis en las dos décadas siguientes, un proceso de descentralización en diversas funciones. Lo cual implicó subcontratar servicios y procesos que redujeron costos de mantenimiento y producción. Esta acción

generó una red que incidió en las llamadas cadenas productivas nacionales re-componiendo sus eslabones, pues algunos servicios o procesos productivos que no existían fueron creándose sustituyendo tareas y funciones antes incluidas en el modelo de empresa de principios de siglo orientado a la producción centralizada y vertical (Geriffi *et al*, 2003: 1). Por otra parte, la descentralización fue acompañada de otra dinámica: la fusión y adquisición entre compañías más grandes a nivel global. A decir de Pozas (2002: 27), esta dinámica provocó un viraje en el carácter de la hegemonía económica mundial, pues las grandes empresas corporativas no desaparecieron, sino que incluso aumentaron su tamaño. Así mismo, favorecieron la concentración de capital y la creación de empresas globales, mientras que incorporaron más pequeñas y medianas unidades productivas, en un sistema de subcontratación cada vez más complejo y flexible.

La formación de redes globales de proveeduría a través de cadenas globales de valor ha sido planteada por diversos estudios con el objeto de exponer cómo se ha reestructurado la organización industrial en busca de generar mayores competencias y posicionamiento en los mercados por parte de las grandes industrias (Sturgeon 2001; Gereffi, *op cit.*). Estos trabajos han sugerido la conformación de dos tipos principales de estructuración productiva: la creación de conglomerados industriales o agroproductivos, no sólo en los países desarrollados, sino también en los países en desarrollo, y la estructuración de las citadas cadenas globales de valor. Aunque existen diferencias entre ambas formas de organización productiva, en los dos casos se señala la importancia que tiene el control o poder ejercido por algún actor estratégico, generalmente pueden ser las grandes industrias o comercializadoras transnacionales (Humphrey y Schmitz 2002: 3).

Humphrey y Schmitz (Ibid.: 6) definen este factor de poder como la *gobernanza*, concepto que da cuenta de relaciones entre empresas y mecanismos institucionales a través de los cuales se presenta la coordinación de actividades no mercantiles en las cadenas globales de valor. En algún eslabón de la cadena se determina el proceso de producción bajo un conjunto de parámetros que inciden en: a) qué es lo que debe ser producido, esto es, qué tipo de productos o mercancías; b) cómo serán producidas estas mercancías, lo cual implica la determinación de parámetros para la elaboración de productos y sus requerimientos tecnológicos, estándares de mano de obra, medioambiente y sistemas; c) cuándo deberá producirse, en términos de los ciclos de comercialización que se estimen y d) cuánto deberá producirse en relación a la demanda del mercado.

La *gobernanza* implica las condiciones mediante las cuales se establecen las relaciones en el sistema capitalista global. Tales condiciones marcan las posibilidades para los productores según su posición en la cadena, su ubicación en la geografía económica actual y el comportamiento del mercado que inciden en la orientación de los sectores.²

En el caso de los conglomerados industriales o productivos, una de cuyas topologías son los *clusters*, se ha desarrollado una amplia literatura que exponen diversas problemáticas y conceptualizaciones (Giuliani *et al.* 2004; Humphrey y Schmitz 2002; Marshall 1954; Nadvi 1995; Dini y Stumpo 2004, entre otros).³ En general se refiere a un conjunto de unidades productivas, instituciones y organismos ubicados en un espacio físico e integrado a través de diferentes lazos de mutua colaboración, generalmente especializados en una rama productiva, y con capacidad de comercialización fuera del medio local y regional. La composición de estas redes de producción tiene impacto en la economía local a partir de la eficiencia conjunta que sea capaz de lograr. Rabellotti y Pietrobelli (2005:4) plantean tres tipos de vinculación manifiestas en las concentraciones productivas: a) acciones conjuntas con carácter vertical, lo cual implica relaciones de proveeduría, subcontratación y lazos hacia comerciantes y compradores; b) acciones conjuntas de carácter horizontal, lo cual se refiere a acuerdos de cooperación entre diversos productores o unidades productivas orientados a fortalecer su negociación y desarrollo competitivo; y c) acciones horizontales multilaterales que incluye a organismos e instituciones que proveen de servicios a los miembros del conglomerado.

La relación de los agentes vinculados en el conglomerado y los resultados de la cooperación determinan el grado de eficiencia colectiva de una concentración. El análisis de estas estructuras productivas está enfocado en sus relaciones

² El concepto “*Governance*” no sólo refiere las cuatro condiciones señaladas, Sturgeon (2001) ha desarrollado una clasificación de tipos de cadenas productivas a partir de rasgos estructurales de las mismas. Por su parte, Gereffi, Humphrey y Sturgeon (2003) han establecidos una tipología de formas de “*Governance*” que se manifiestan en las cadenas globales de valor.

³ La definición de esta figura productiva es introducida por Michael Porter en su trabajo *The competitive Advantage of Nations*. No obstante, Alfred Marshall había planteado la configuración de estructuras económicas concentradas a favor del desarrollo de regiones llamadas economías externas. La discusión en torno a cuando un conglomerado es definido como *cluster* tiene en cierto sentido poca relevancia, pues es más provecho establecer las características funcionales de estas estructuras productivas.

verticales y horizontales. Para lograr una comprensión más clara de los conglomerados, es necesario tomar en cuenta el funcionamiento y estructura de las cadenas globales. Tanto las cadenas como los conglomerados tiene diferentes composiciones y eficiencia colectiva, en parte depende de los sectores o regiones. Adicionalmente, el conocimiento acumulado por los actores involucrados y coordinación que se presenta entre los agentes de estas estructuras productivas facilita también la eficiencia colectiva.

Las cadenas globales de valor integran a través de los conglomerados un gran número de pequeñas y medianas unidades productivas, no obstante una mayoría de ellas están al margen y se incrustan en redes locales de escasa generación de valor. Elaboran mercancías de producción masiva y limitadas para acceder a mercados globales, en parte por las condiciones que la “*governanza*” establece. Barreras de acceso al mercado como niveles de calidad, conocimientos tecnológicos, escasas políticas de apoyo gubernamental y limitadas capacidades de producción imposibilita su ingreso (Humphrey y Schmitz 2002: 4-6).

Visto en estos términos, la estructura productiva global habría experimentado una concentración de la toma de decisiones en grandes productores, por ejemplo las industrias automotriz, aeronáutica, farmacéutica, electrónica y mecánica. Mientras tanto en otros casos se concentra en grandes compradores como son los casos de las tiendas de departamento y supermercados o cadenas de venta de calzado, juguetes y textiles cuyos nichos de mercado pagan altos costos por su diseño y materia prima.

Este planteamiento haría suponer que los países desarrollados habrían concentrado la *governanza* de las cadenas, en tanto que los países en desarrollo concentran clusters productivos proveedores y comercializadores mediante canales de distribución de grandes consorcios multinacionales, pues la capacidad económica de grandes productores y compradores (industria, comercio y servicios) está ubicada en regiones y países desarrollados. Sin embargo, algunos sectores se han diversificado y fragmentado, creando con ello nuevas regiones de consumo como es el caso de Latinoamérica y Asia, cuyo potencial de consumo se ha elevado.

En estos términos, el flujo producción-comercialización entre países periféricos y centrales no mantiene un proceso lineal, si no que se ha diferenciado. Por otro lado, Pozas (*op cit.*: 28) señala que usualmente se marca como origen de la transferencia de procesos del centro a la periferia, la búsqueda de menos

costos en la mano de obra, pero no es suficiente este argumento, pues se requiere de manejo de tecnología, la cual puede ser trasladada a los países periféricos, o incluso desarrollada en ellos. Asimismo, el tiempo requerido para la finalización del proceso productivo es un factor de relevancia para determinar la eficiencia de la cadena global de valor y supone una ventaja competitiva en el mercado global.⁴

El planteamiento de esta estructura económica global cuyas condiciones de inserción para alguna unidad productiva, implica necesariamente asumir restricciones, por lo que es posible determinar un nivel de cadenas productivas globales de creación de valor agregado y un nivel de cadenas locales o mesoregionales de bajo valor. Las fronteras entre estos flujos es difícil establecerlas dada la flexibilidad y ambigüedad que se manifiesta en las condiciones o restricciones, la rotación de proveedores y compradores es constante además de que cada cadena y sector cuenta con elementos particulares no comparables con otros.

*Breve abordamiento a la conceptualización
de las pequeñas y medianas empresas*

Hasta los años setenta las pequeñas empresas habían sido consideradas como unidades productivas de escasa aportación al PIB, bajo desarrollo tecnológico y de pobre generación de empleo, incluso se les asociaba con el sector informal. La perspectiva de desarrollo basada en los paradigmas de la industrialización de los años cuarenta, impusieron a las pequeñas empresas la noción de unidades productivas atrasadas, con sistemas productivos artesanales propios de economías subdesarrolladas (Ruiz Durán 1995; Di Tommaso y Dubbini 2000).

La incapacidad de la llamada gran industria para absorber la mano de obra que masivamente migró de zonas rurales a urbanas, generó sobreoferta de mano de obra y crecimiento de actividades económicas no reguladas durante la segunda mitad del siglo XX. No obstante, la existencia de pequeños negocios no tiene su origen en el siglo pasado, aunque sí su masificación especialmente

⁴ Según Porter (*op. cit.*) La ventaja competitiva de un producto o país implica su capacidad para constituirse en el líder en la producción, comercialización o servicio, mientras que la ventaja comparativa implica la diferencia entre un producto o servicio respecto de su competencia, lo cual puede ser el precio, calidad de materias primas, diseño, etc.

en los sectores de comercio y servicios. El crecimiento en número de pequeñas empresas comercializadoras de productos y servicios de primera necesidad fue una característica de zonas urbanas. En este contexto, el rol de las PYMES fue generar empleo, pero la reestructuración productiva global de las últimas décadas las ha colocado en otras condiciones.

El nivel interno de las pymes

Di Tommaso y Dubbini (*op. cit.*: 9-10) señalan que no existe una teoría claramente desarrollada sobre las pequeñas empresas, pero destacan cuatro abordamientos que plantean elementos de análisis para la definición de estas unidades productivas, cuyo eje articulador está referido a su tamaño.⁵

El abordamiento de la *eficiencia técnica* basado en conceptos de eficiencia integrada y tecnológica. Aquí se parte de considerar un contexto de equilibrio competitivo, donde economías de escala determina un tamaño óptimo para las empresas. No obstante, factores organizacionales inciden en el tamaño de las unidades productivas. Por ejemplo, el control de proceso o los sistemas de comunicación que desarrollan los dueños o administradores pueden producir desajustes, los cuales afectan la coordinación de las empresas y llegan a incrementar sus costos. El tamaño óptimo es el resultado de la relación entre las ventajas de la coordinación y los costos de la comunicación. Este acercamiento técnico se puede clasificar como de la eficacia del tamaño donde éste se explica en términos de una asignación eficiente de los recursos, lo cual incluyen la relación con los riesgos, la capacidad directiva, el conocimiento y la información de la empresa.⁶

El abordamiento de *eficiencia institucional* que pone énfasis en la relación entre eficiencia y costos de transacción. Este segunda acercamiento a las pequeñas empresas se enfoca en el tamaño eficiente de la empresa a partir de la presencia de innovaciones en la organización que reduce costos burocráticos. Aquí se puede considerar la cooperación entre grandes empresas como una estrategia para disminuir costos y como un alternativa para integrarse bajo ciertas condiciones

⁵ Este debate requiere de una revisión más acuciosa, puesto que diversos abordamientos aportan elementos relevantes para la comprensión de la problemática que experimentan estas unidades económicas. En este documento sólo se señalan algunos aspectos generales.

⁶ El tamaño de las empresas se explica a partir de las economías de escala que se derivan a su vez de la adopción de tecnología de la producción.

al mercado. Ello no supone una fusión, pero las empresas se ven beneficiadas de acuerdos de cooperación evitando con ello estructuras rígidas y burocráticas. Estas relaciones deben tomar en cuenta que requieren de importantes niveles de confianza en el sistema y entre los participantes.

Otra perspectiva se refiere al modelo de *competencia imperfecta*, el cual está basado en el poder del mercado. En este caso se parte de una condición de competencia imperfecta de los mercados donde todos los participantes de un sistema económico actúan. Este acercamiento expone una reflexión sobre el tamaño de la distribución de una empresa, que a su vez, refleja su poder y estructura de competencia. Si partimos de la existencia de diferentes costos, gustos y productos debemos considerar la segmentación de mercados a los cuales sirven las empresas, del mismo modo que la coexistencia de empresas de diferente tamaño, de tal forma que el alto nivel de flexibilidad que tienen las pequeñas empresas les permite existir en un mercado con una demanda diferenciada. Por otro lado, dado que cada sector productivo tiene particularidades, en algunos de ellos no existen pequeñas empresas con el nivel de flexibilidad que demanda su mercado, de ahí que sólo puedan existir debido a la imperfección de éste.

Un último abordamiento dinámico consiste en modelos de *ciclo de vida de las empresas*. Este enfoque analiza procesos de competencia dinámica, por lo que las unidades productivas con mayor antigüedad y tamaño tendrán mayores posibilidades en el mercado comparado con las más nuevas y pequeñas. La innovación es un aspecto central, pues la investigación y el desarrollo son estratégicos en la existencia de las empresas. Por este motivo las pequeñas y más jóvenes empresas tienen pocas posibilidades de sobrevivencia en sectores donde las grandes empresas cuentan con gran control en el campo tecnológico y es poco probable la transferencia de la información. Aquí el tamaño de la distribución está vinculado directamente con la edad de la empresa.

Estos cuatro abordamientos se centran en objetos relativos a las condiciones internas y externas de las PYMES. Básicamente los análisis han considerado la capacidad competitiva de las empresas a nivel interno; esto es, su desarrollo tecnológico y organizacional capaz de responder a las demandas del mercado estable. Di Tommaso y Dibbini enfatizan el aspecto eficientista de la tecnología considerado en todos los casos, incluso, la visión eficiente de la gerencia la cual también es determinada por una dimensión técnica. Adicionalmente, existe una limitada consideración de los factores social y cultural, tomando a los recursos

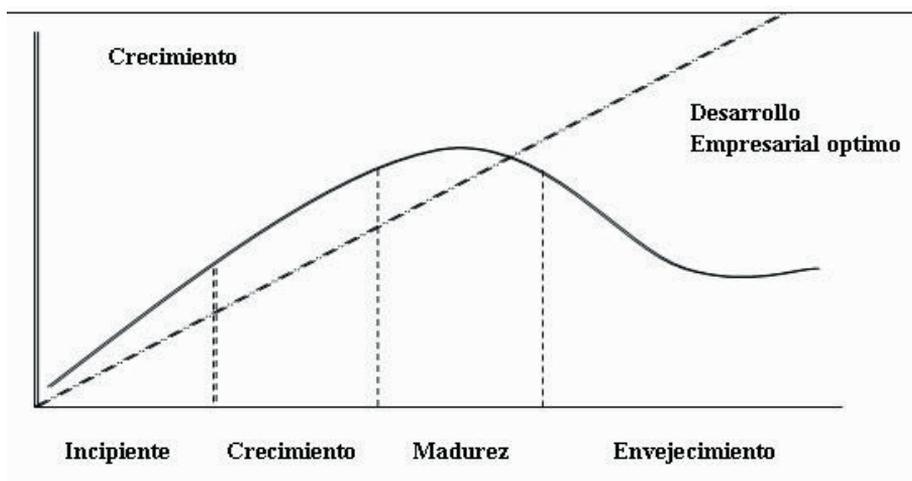
humanos como un “depósito de conocimientos (know how) técnicos y científicos” (*op. cit.*: 12).

Existe aparentemente una vinculación entre el desarrollo técnico de las unidades de producción y el medio en el cual se desenvuelven, pero esto se da a partir de las condiciones que le impone un mercado definido como una arena de competencia. Generalmente, las PYMES son concebidas como unidades productivas vulnerables debido a la falta de capacidades, conocimientos y recursos; afectadas por factores externos a su dinámica productiva con lo que sus posibilidades de sobrevivencia y crecimiento son limitadas. Por tanto, a pesar de los diversos abordamientos la relación entre el tamaño de las empresas y su eficiencia, permanece como un eje explicativo de su condición económica interna y externa.

Cabría formular la siguiente pregunta ¿Es posible que las empresas pequeñas tengan la posibilidad de insertarse en la estructura productiva global en condiciones equitativas tomando en cuenta el mercado cuyas regulaciones políticas y económicas y exigencias técnicas cada vez son más complejas y cambiantes? Evidentemente es necesaria una definición clara y precisa de las pequeñas empresas como agentes productivos en el contexto de su rol económico estructural. Giral Barnés (1998 y 2002) señala que las posibilidades de las PYMES dependen significativamente de una estructura de políticas y acciones sectoriales que generan mayores competencias de las unidades productivas a través de la institucionalización o formalización de las empresas. Parte del condicionante que implican prácticas informales y poco organizadas en estas empresas. Mediante un esquema clasificatorio con enfoque evolutivo plantea un proceso de desarrollo para las PYMES, el cual va de una situación incipiente a una etapa de crecimiento, luego de madurez y finalmente de envejecimiento. Aquí las PYMES estarían ubicadas en su mayoría en el nivel de incipiente y crecimiento, mientras que empresas grandes son consideradas en los niveles de madurez y envejecimiento (ver figura 1).

Este proceso implica desarrollar las capacidades en las diferentes áreas básicas de las unidades productivas: mercado, procesos productivos, recursos humanos, finanzas y administración. El planteamiento supone un conjunto de características que acompañan a las unidades productivas según el nivel de evolución que experimentan por cada área de las mismas. En ese sentido, las unidades en el nivel incipiente se caracterizan por sus sistemas más informales

Figura 1. Etapas del desarrollo empresarial



y poco estructurados, con poca actualización en procesos y deficiente desarrollo de sus mercados; mientras que las unidades en proceso de madurez cuentan con procesos estandarizados y formalizados y manejo de información estratégica tanto de sus mercados como de la evolución tecnológica de procesos productivos y administrativos, en muchos casos son exportadoras.⁷

Evidentemente, el tamaño de las unidades productivas implica diferentes condiciones de desarrollo empresarial. Pequeñas empresas pueden funcionar eficientemente en determinadas áreas básicas, como la producción, comercialización y organización, pero puede tener serias dificultades financieras y administrativas. Por el contrario, medianas empresas pueden tener una buena condición de rentabilidad, pero una rotación importante de personal. No obstante, el equilibrio integral de las unidades es poco probable si atendemos a lo señalado anteriormente; la eficiencia técnica puede ser un objetivo constante de las organizaciones, pero diferentes factores y condiciones estructurales generan una constante dinámica interna y externa de las unidades productivas.

⁷ Otras clasificaciones se enfocan a niveles de madurez empresarial y consideran los niveles: subsistencia, formalización, institucionalización, competentes, clase mundial. Confrontar Giral Barnés, José. 2002.

Eficiencia colectiva y PYMES

El análisis de las PYMES también ha sido considerado en el marco de las políticas públicas y la eficiencia colectiva que de ellas emana en un contexto determinado. Como ya se expuso antes, en Latinoamérica, las reformas estructurales de los años noventa implicaron iniciativas gubernamentales orientadas a fortalecer las condiciones de competencia industrial. Las políticas de fomento y programas de desarrollo orientadas a las PYMES significaron instrumentos que pretendieron proporcionar recursos para fomentar la generación de conocimientos y competencias en las empresas; financiar proyectos productivos específicos; facilitar el acceso a los mercados y propiciar la complementación entre empresas u organismos de desarrollo empresarial (Dini y Stumpo 2004). Tales políticas se han considerado como factores de importancia para concretar el desarrollo de estas unidades tanto en países desarrollados como en vías de desarrollo. Así, la concepción de las políticas está orientada en dos vías: a) el desarrollo de condiciones competitivas de las PYMES a través de diferentes instrumentos como la capacitación, financiamiento, asesoría, entre otros; y b) la generación y fomento de estructuras productivas regionales mediante el desarrollo de conglomerados especializados con base en la inversión extranjera o nacional.

Como se ha señalado, los conglomerados como estructuras productivas generan un conjunto de “externalidades” o economías externas compuestas generalmente por PYMES que se insertan en redes locales y regionales. Sin embargo, la interacción de las unidades productivas no siempre produce resultados para todos los que participan, ni de igual manera. La eficiencia colectiva es vista como la ventaja competitiva que se deriva de las externalidades locales y la acción conjunta (Humprey y Schmitz, *op cit.*). Los límites de las políticas públicas orientadas a las PYMES parecen estar en la dimensión del mercado. Recordando el poder del mercado y las posibilidades de acceso al mismo, dentro de los propios conglomerados muchas de las PYMES no puedan acceder a la red o mantenerse por mucho tiempo en ella. Es necesario adaptar constantemente procesos y capacidades, para superar los cambios que experimentan los mercados de productos o factores, lo cual se intenta mediante políticas de industriales o estrategias individuales de las empresas.

Rabellotti y Pietrobelli (2005: 134-135) consideran que las políticas han sido limitadas en la mayoría de los países latinoamericanos debido a que el financiamiento es insuficiente y se implementa de manera poco eficaz. La orientación

de las políticas de promoción de clusters especializados que buscan fortalecer a las PYMES locales ha sido poco planeada, sin un análisis suficientemente fundamentado en información veraz. Por otro lado, la evolución de las políticas en consonancia con el desarrollo de los conglomerados o de las propias cadenas globales de valor no se da de manera coordinada. Así mismo, Rabellotti y Pietrobelli destacan que estas estrategias de fomento económico y productivo orientadas a PYMES y sectores han sido nombradas como “políticas de clusters” sin que los agentes tengan claro que significa e implica esas acciones concretamente.

Las PYMES desde este enfoque siguen siendo unidades productivas vulnerables en un contexto local que requiere de la intervención de los gobiernos para soportar su debilidad, e incluso, la de los propios sector productivos a través de estimular el mercado global mediante la inversión externa. La eficiencia colectiva que deberían genera las estructuras productivas, como es el caso de los clusters, depende de la capacidad de coordinación de agentes como gobiernos, grandes empresas, organismos de fomento y desarrollo tecnológico; pero las PYMES deben coordinarse en términos técnicos y logísticos de producción y distribución; su participación es marginal en relación a políticas y estrategias productivas en la mayoría de los casos.

La concepción de las PYMES si bien ya no son concebidas como unidades económicas asociadas con el subdesarrollo, si se consideran como agentes con limitaciones técnicas y dependientes de un soporte estructural externo a ellas. De manera que el tamaño permanece como una condición de capacidad y eficiencia en el marco de la estructura productiva global.

CONDICIONES ESTRUCTURALES DE LAS PYMES EN MÉXICO Y JALISCO

Las PYMES representan más del 90% de las unidades económicas en el país de acuerdo con los registros de los censos económicos realizados por el INEGI. Adicionalmente, como se muestra en la tabla 1, el número de unidades económicas se incrementaron entre 1993 y 2004, periodo durante el cual las empresas micro, pequeña y mediana mostraron un crecimiento en términos porcentuales. No obstante, la micro empresa tuvo una reducción porcentual de casi 2%, aunque aumentó nominalmente en más de 700 mil unidades. De cualquier manera, este

Tabla 1. Evolución de las unidades económicas y el personal ocupado por tamaño de empresa a nivel nacional según datos del INEGI.

Año	1993				1998				2004			
	Unidades económicas	%	Personal ocupado	%	Unidades económicas	%	Personal ocupado	%	Unidades económicas	%	Personal ocupado	%
Micro	2,124,131	97.23	4,244,330	47.97	2,811,708	97.46	6,096,812	51.30	2,853,291	94.95	6,224,965	38.33
Pequeña	50,958	2.33	1,749,952	19.78	62,430	2.16	2,141,037	18.02	111,368	3.71	2,219,498	13.67
Mediana	6,206	0.28	944,165	10.67	6,987	0.24	1,093,797	9.20	27,247	0.91	2,085,083	12.84
Grande	3,263	0.15	1,909,596	21.58	4,006	0.14	2,552,347	21.48	13,239	0.44	5,709,990	35.16
Totales	2,184,558	100.00	8,848,043	100.00	2,885,131	100.00	11,883,993	100.00	3,005,145	100.00	16,239,536	100.00

Elaboración propia con base en datos de INEGI, 1999y2004; Dussel Peters, Enrique, 2001.

segmento sigue siendo el mayor. Por otro lado, es importante señalar el incremento de empresas grandes, las cuales se triplicaron en el mismo periodo.

Para el caso del personal ocupado se puede apreciar un cambio en la distribución según el tamaño de empresa. A pesar de que la gran industria capta un buen porcentaje del mismo, para 2003 se incrementó en más de un diez por ciento. Mientras la micro empresa disminuyó en 13%. Por su parte, la mediana empresa experimentó una contracción según los resultados de 1998 cuando se presentaron los efectos de la crisis de 1995; pero para 2003 se crecimiento su personal incluso superando los indicadores de 1993. La pequeña empresa es el segmento que muestra una mayor reducción en el número de personal ocupado disminuyendo en casi 5 puntos porcentuales.

De esta manera, la estructura manifiesta una gran concentración de micro unidades, cuyo personal ocupado es aun mayor que el empleado por la gran empresa, pero menor al registrado inicio de los noventa. Es posible que la tendencia manifieste una contracción de unidades micro y una expansión de grandes empresas. Los pequeños y medianos negocios han aumentado en unidades de forma importante y ambos segmentos absorben un porcentaje similar de personal. La contracción manifiesta en los datos de 1998 tiene como antecedente la citada crisis de 1995.

La distribución de empresas según su tamaño y sector, muestra la diversidad existente en la estructura productiva nacional. Aun cuando las PYMES representan la mayoría de las unidades económicas, y por tanto, deberían absorben mayor número de personal, en algunos sectores la gran empresa registró en el Censo Económico 2004 un número importante de personal ocupado. En ese sentido, cada sector tiene diferente composición, por ejemplo, grandes empresas comerciali-

zadoras, de servicios o industriales absorben numeroso personal, como son los casos de las telecomunicaciones, supermercados y electricidad, mientras que las PYMES registran muy poco personal. Destaca el caso del comercio al por mayor donde la distribución personal por tamaño de empresa es muy equilibrada pero la diferencia en unidades contrasta especialmente en el caso de las micro empresas. Es importante tomar en cuenta que la desaparición de micro empresas en periodos de crisis económicas es mayor especialmente para algunos sectores donde se requiere mayor inversión y su mercado es fluctuante o tiene una evolución tecnológica constantemente.⁸ El retiro de capitales externos, especialmente en la maquila y en algunos casos en los servicios, afectan de manera importante la composición de subsectores manufactureros que han sido importantes en el país en años recientes como la electrónica y automotriz.

Por otro lado, cabe señalar que la reestructuración de los procesos productivos y, consecuentemente, de los sectores ha incrementado el número de unidades en subsectores de servicios. La desconcentración de actividades de servicios, producción y comercialización anteriormente ubicadas en las grandes empresas, generó la creación de nuevas unidades económicas. Por ejemplo, más del 13% de unidades se encontraba en el sector de diversos servicios excepto actividades de gobierno, que junto con el resto de las actividades de servicio sumó un 35% de las unidades e integró el 37% del personal ocupado a nivel nacional para 2003. Los sectores de comercio y servicios han crecido en unidades económicas de forma constante desde los años setenta, y recientemente, en personal ocupado. Mientras que el sector primario ha caído exponencialmente sobre todo desde los años ochenta en términos de número de unidades económicas.

En el caso del estado de Jalisco, el comportamiento de los sectores como se puede apreciar en la misma Tabla 2, es muy similar en términos porcentuales al propio del país. Las empresas en Jalisco representaron el 7% respecto del total nacional, mientras que el personal ocupado constituyó el 7.5%. Es relevante la escasa cantidad de unidades y personal ocupado reportado en el sector de agricultura, ganadería y aprovechamiento natural, dada la vocación productiva del estado; también destaca la cantidad de negocios de comercio al por menor, corroborando la importancia de estas unidades especialmente en el caso de los micro.

⁸ Según datos de diferentes organismos empresariales como CANACINTRA, CONCANACO, COPARMEX, sólo dos unidades económicas PYME sobreviven de aquellas que son creadas cada año, mientras que sólo el 2 por ciento de PYMES tiene un ciclo de vida mayor a los 5 años.

Tabla 2. Composición de los sectores en unidades económicas y personal ocupado por tamaño de empresa. Datos de INEGI nacional y de Jalisco*

Totales	DATOS NACIONALES				DATOS JALISCO			
	3,005,145	100.00	16,239,536	100.00	214,768	100.00	1,219,494	100.00
Sectores y tamaño de empresas	Unidades Económicas	% **	Personal ocupado	% **	Unidades Económicas	% **	Personal ocupado	% **
Sector 11								
Agricultura, ganadería, aprovechamiento forestal, pesca y caza	21252	0.71	196481	1.21	199	0.09	3,545	0.29
Micro	17475	82.23	36046	18.35	82	41.21	518	14.61
Pequeña	2190	10.30	40721	20.73	81	40.70	1,397	39.41
Mediana	1272	5.99	64758	32.96	29	14.57	1,485	41.89
Grande	315	1.48	54956	27.97	7	3.52	145	4.09
Sector 22								
Electricidad, agua y suministro de gas	2437	0.08	221335	1.36	118	0.05	9,609	0.79
Micro	1627	66.76	7298	3.30	64	54.24	351	3.65
Pequeña	531	21.79	11784	5.32	37	31.36	848	8.83
Mediana	170	6.98	17350	7.84	10	8.47	955	9.94
Grande	109	4.47	184903	83.54	7	5.93	7,455	77.58
Sector 31-33								
Industrias manufactureras	328718	10.94	4198579	25.85	24742	11.52	325,887	26.72
Micro	298678	90.86	762103	18.15	21239	85.84	66,694	20.47
Pequeña	19754	6.01	431768	10.28	2079	8.40	35,494	10.89
Mediana	7235	2.20	810095	19.29	1232	4.98	96,267	29.54
Grande	3051	0.93	2194613	52.27	192	0.78	127,432	39.10
Sector 43								
Comercio al por mayor	86997	2.89	962143	5.92	7335	3.42	84,460	6.93
Micro	68937	79.24	241719	25.12	5589	76.20	22,308	26.41
Pequeña	12131	13.94	210836	21.91	1232	16.80	21,107	24.99
Mediana	4649	5.34	241725	25.12	411	5.60	20,462	24.23
Grande	1280	1.47	267863	27.84	103	1.40	20,583	24.37
Sector 46								
Comercio al por menor	1493590	49.70	4035223	24.85	105078	48.93	310,512	25.46
Micro	1464928	98.08	2859222	70.86	102782	97.81	228,687	73.65
Pequeña	20900	1.40	346718	8.59	1767	1.68	29,491	9.50
Mediana	5327	0.36	270558	6.70	385	0.37	18,577	5.98
Grande	2435	0.16	558725	13.85	135	0.13	33,757	10.87
Sector 48-49								
Transportes, correos y almacenamiento	41899	1.39	634940	3.91	3204	1.49	42,254	3.46
Micro	34321	81.91	88281	13.90	2713	84.68	8,051	19.05
Pequeña	5526	13.19	127125	20.02	327	10.21	7,857	18.59
Mediana	1099	2.62	76203	12.00	104	3.25	7,329	17.35
Grande	953	2.27	343331	54.07	53	1.65	19,017	45.01

ESTUDIOS SOCIALES, NUEVA ÉPOCA

Totales	DATOS NACIONALES				DATOS JALISCO			
	3,005,145	100.00	16,239,536	100.00	214,768	100.00	1,219,494	100.00
Sectores y tamaño de empresas	Unidades Económicas	% **	Personal ocupado	% **	Unidades Económicas	% **	Personal ocupado	% **
Sector 53								
Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles	45579	1.52	179146	1.10	2666	1.24	13,151	1.08
Micro	43548	95.54	102552	57.24	2481	93.06	6,457	49.10
Pequeña	1802	3.95	35004	19.54	163	6.11	3,266	24.83
Mediana	129	0.28	9027	5.04	15	0.56	1,024	7.79
Grande	100	0.22	32563	18.18	7	0.26	2,404	18.28
Sector 54								
Servicios profesionales y técnicos	68589	2.28	472348	2.91	5084	2.37	33,685	2.76
Micro	62678	91.38	178418	37.77	4644	91.35	13,811	41.00
Pequeña	4997	7.29	97856	20.72	380	7.47	7,442	22.09
Mediana	466	0.68	32409	6.86	30	0.59	2,195	6.52
Grande	448	0.65	163665	34.65	26	0.51	10,237	30.39
Sector 56								
Servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos y servicios de remediación	43152	1.44	815388	5.02	3146	1.46	69,573	5.71
Micro	38036	88.14	91141	11.18	2709	86.11	7,199	10.35
Pequeña	2954	6.85	69713	8.55	254	8.07	5,599	8.05
Mediana	795	1.84	56450	6.92	64	2.03	4,467	6.42
Grande	1367	3.17	598084	73.35	119	3.78	52,308	75.18
Sector 61								
Servicios educativos	30891	1.03	517958	3.19	2255	1.05	40,042	3.28
Micro	21024	68.06	82449	15.92	1537	68.16	6,279	15.68
Pequeña	8024	25.98	175452	33.87	591	26.21	12,944	32.33
Mediana	1115	3.61	78851	15.22	86	3.81	6,047	15.10
Grande	728	2.36	181206	34.98	36	1.60	14,772	36.89
Sector 62								
Servicios de salud y de asistencia social	102940	3.43	355169	2.19	7370	3.43	26,382	2.16
Micro	98259	95.45	199817	56.26	7009	95.10	14,330	54.32
Pequeña	4271	4.15	85189	23.99	322	4.37	6,489	24.60
Mediana	222	0.22	15195	4.28	21	0.28	1,426	5.41
Grande	188	0.18	54968	15.48	13	0.18	4,137	15.68
Sector 71								
Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos	31790	1.06	143589	0.88	2731	1.27	12,359	1.01
Micro	30085	94.64	65149	45.37	2617	95.83	5,262	42.58
Pequeña	1400	4.40	27146	18.91	88	3.22	1,892	15.31
Mediana	138	0.43	9778	6.81	7	0.26	492	3.98
Grande	167	0.53	41516	28.91	12	0.44	4,713	38.13

SECCIÓN TEMÁTICA: ANÁLISIS DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

Totales	DATOS NACIONALES				DATOS JALISCO			
	3,005,145	100.00	16,239,536	100.00	214,768	100.00	1,219,494	100.00
Sectores y tamaño de empresas	Unidades Económicas	% **	Personal ocupado	% **	Unidades Económicas	% **	Personal ocupado	% **
Sector 72								
Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	277436	9.23	1218262	7.50	19654	9.15	97,990	8.04
Micro	263614	95.02	681897	55.97	18620	94.74	52,618	53.70
Pequeña	11425	4.12	231810	19.03	841	4.28	17,891	18.26
Mediana	1524	0.55	107464	8.82	110	0.56	7,692	7.85
Grande	873	0.31	197091	16.18	83	0.42	19,789	20.19
Sector 81								
Otros servicios excepto actividades del gobierno	395014	13.14	941749	5.80	28541	13.29	72,363	5.93
Micro	387968	98.22	747882	79.41	27964	97.98	58,831	81.30
Pequeña	6475	1.64	123793	13.15	539	1.89	9,957	13.76
Mediana	378	0.10	25987	2.76	27	0.09	1,885	2.60
Grande	181	0.05	44087	4.68	11	0.04	1,690	2.34

* En cuadro no aparecen todos los sectores registrados por el INEGI. Sólo se han tomado aquellos que ilustran comportamientos importantes para la estructura por tamaño de empresa. ** El porcentaje por sector se obtuvo con base en el total nacional y/o estatal de unidades y personal ocupado. Los porcentajes por tamaño de unidades se obtuvieron con base en el total de cada sector para unidades y personal ocupado. La suma total de unidades no registra el total de unidades económicas ni personal, es una muestra representativa, falta incluir unidades informales y algunas no registradas. Elaboración propia con base en Censo Económico 2004, INEGI.

En lo que se refiere a la producción bruta la gran empresa generó un volumen mayor al resto de las unidades económicas, pero en Jalisco apenas superó el 50%. Así mismo, la gran empresa creó más valor agregado, aunque contó también con mayor capital fijo. En el caso de las MIPYMES se les ha referido como unidades económicas de poca generación de valor agregado, no obstante como se observa en la Tabla 3, generaron más del 35% del mismo a nivel nacional, pero 55% en Jalisco, con lo cual es evidente la importancia de estas unidades en el estado. Finalmente, la formación bruta de capital fue definitivamente mayor para la gran empresa; aunque en Jalisco fue menor. La mediana empresa refleja una importante participación en este rubro.

Si consideramos la inversión en activos fijos comparados con la producción por tamaño de empresa tenemos que el segmento de las medianas empresas generaron mayor índice de productividad de capital invertido, tanto a nivel nacional como en Jalisco; mientras que la micro y gran empresa generan un índice similar

Tabla 3. Comparación por tamaño de empresa de la producción, generación de valor agregado bruto censal, formación bruta de capital y activos fijos.

Datos nacionales y Jalisco según INEGI.

Tamaño de empresas	Producción bruta total	%	Valor agregado censal bruto	%	Formación bruta de capital fijo	%	Total de activos fijos	%	Productividad del capital
DATOS NACIONALES									
Micro	732,760,139	11.60	464,589,155	14.44	17,952,124	6.69	435,803,993	12.05	1.68
Pequeña	632,654,429	10.01	315,794,149	9.82	20,421,242	7.61	303,303,798	8.39	2.09
Mediana	856,640,984	13.56	366,452,563	11.39	24,704,036	9.20	399,784,844	11.06	2.14
Grande	4,095,123,225	64.83	2,070,454,137	64.35	205,390,130	76.5	2,476,382,565	68.50	1.65
TOTALES	6,317,178,777	100.00	3,217,290,004	100.00	268,467,532	100.00	3,615,275,200	100.00	1.75
DATOS JALISCO									
Micro	57,887,778	15.17	34,155,921	20.36	1,242,258	9.38	35,111,119	18.33	1.65
Pequeña	48,085,519	12.60	25,358,506	15.12	1,204,821	9.10	22,648,179	11.82	2.12
Mediana	82,477,766	21.62	32,838,014	19.57	2,252,362	17.01	32,634,073	17.04	2.53
Grande	193,062,116	50.60	75,412,671	44.95	8,545,190	64.52	101,152,337	52.81	1.91
TOTALES	381,513,179	100.00	167,765,112	100.00	13,244,631	100.00	191,545,708	100.00	1.99

Elaboración propia con base en datos de Censo Económico, 2004, INEGI.

en ambos casos. No obstante, estos datos deben verse con reserva, puesto que desde luego la gran empresa produce mucho más con muchas menores unidades comparativamente con el resto, pero requiere de una gran inversión en activos. Es relevante considerar la capacidad de eficiencia que tales activos lograron producir. En ese sentido son las medianas empresa las más eficientes.

Es claro que la relevancia de las MIPYMES está en el volumen que representan en relación al personal ocupado en ellas en algunos sectores particularmente en comercio y servicios. Pero también tiene un rol importante en la producción, más no así en la generación de valor agregado y la formación bruta de capital fijo comparado con la gran empresa. Las MIPYMES también se concentran en algunos sectores de manera importante como el comercio en general, los servicios inmobiliarios, los servicios profesionales, los servicios educativos, la salud, diversión y algunos subsectores de la manufactura. Finalmente, cabe destacar el incremento de las pequeñas y medianas empresas en términos de unidades, pero también de personal; su mejor desempeño y eficiencia de la inversión. Mientras que la micro empresa fue la más importante en número de unidades y en absorción de personal. Los datos estructurales de las MIPYMES ilustran

una tendencia hacia una mayor complejidad de la estructura sectorial, tanto en volumen de unidades, como en generación de valor agregado. Por esta razón es necesario un monitoreo más constante y profundo del comportamiento sectorial, en relación con las MIPYMES.

PROBLEMÁTICAS DE COMPETENCIA INTERNA EN LAS MIPYMES

Partiendo del complejo proceso de reestructuración sectorial, las MIPYMES deben enfrentar diversas problemáticas vinculadas con su nivel de desarrollo competitivo, generalmente estas están asociadas con su ámbito interno, pero también con factores de carácter estructural de las economías. En el primer caso, destacan la administración o gestión de los dueños y/o directivos de las MIPYMES, el desarrollo tecnológico y acceso a información estratégica para estas empresas, así como su estrategia de mercado. En el otro plano están el acceso a financiamiento en condiciones asequibles, la oferta de capacitación en diversos campos o áreas de la empresa, accesibilidad a bienes de capital o inmuebles, procedimientos ágiles para trámites gubernamentales, políticas de fomento y, particularmente, las condiciones en las cuales se inserta a un determinado mercado o cadena productiva.

Cada uno de estos factores que manifiestan las condiciones competitivas de las MIPYMES, no deben ser vistos como elementos de carácter interno y externo por separado. Las políticas de fomento a las MIPYMES si bien dependen en buena medida de las líneas de promoción económica o de una política industrial de nivel nacional, o incluso estatal, tienen incidencia en la dinámica del desarrollo interno de las unidades productivas. El aprovechamiento por parte de los empresarios de los programas o proyectos implementados por el sector público o privado es muy relativo, pues por un lado existe poco interés y sobrado desconocimiento sobre ellos. Pero también, la tramitología para el acceso a ellos ha alimentado la poca participación del sector empresarial. La relación entre procesos internos y condiciones externas tiene una interacción estrecha, la cual se separa con intenciones descriptivas o analíticas. Como se ha expuesto en la primera parte de este trabajo es pertinente determinar factores internos de las unidades productivas en función de condiciones externas, pero también las capacidades internas que inciden en el desarrollo sectorial.

Diversos estudios se han desarrollado con objeto de determinar los niveles de desarrollo empresarial de las MIPYMES en México, pero no existe un esfuerzo permanente y periódico. La Fundación para el Desarrollo Sostenible (Fundes) realizó durante 2004 un diagnóstico en México mostrando la brechas de productividad de las PYMES la cual alcanzan 60% con respecto a las grandes compañías.⁹ Como las principales causas se consideran las deficiencias en la gestión empresarial, la escasez de créditos, las elevadas tasas de interés y de inflación, así como los excesivos procesos en trámites burocráticos.

En el sondeo realizado por Fundes se desprende que el 54.33% considera la falta de financiamiento como el principal problema que ha afectado a su negocio y 48.82% señaló a la situación económica como una de las causas por las que su empresa pasaba un periodo de estancamiento o decrecimiento. En tanto, 25.98% de los encuestados admitió que la situación de empresa no era boyante, en gran parte por problemas relacionados con la gestión de su empresa; el 23.62% indicó que la falta de tecnología hizo que su compañía perdiera competitividad y estuviera en total decrecimiento.

Por otra parte, 22.05% de los participantes consideró que en México existe una regulación excesiva, aspecto que tiene un impacto negativo muy importante en las empresas, particularmente en las PYMES. Un 16.54% se refirió a la competencia internacional como origen de los severos efectos a su empresa; el 10.24% mencionó la falta de seguridad jurídica y física como uno de los principales factores que han influido en la caída de competitividad de su empresa.

La baja productividad ha generado una dinámica negativa para estas empresas, ya que limita la capacidad para mejorar remuneraciones y acceder a recursos humanos de mayor calificación. Además ha restringido la capacidad de acumulación de la empresa y de inversión, y por lo tanto, de mejora tecnológica. Lo anterior no sólo impacta las capacidades competitivas de las MIPYMES, sino a que amplía la brecha entre éstas y las grandes compañías. Sin embargo, es común que los pequeños y medianos empresarios considere como el origen de sus problemas internos a las condiciones del entorno.

⁹ Datos obtenidos de “Baja Productividad De Pymes, Freno Al Desarrollo Económico”, El Financiero-Economía, 4 de Enero de 2005, www.elfinanciero.com.mx. Debe considerarse aquí a las empresas micro (con hasta 10 empleados) pues FUNDES considera a estas unidades económicas como parte de las pequeñas empresas.

Para 2002, la Secretaría de Economía en México, aplicó un estudio para evaluar el nivel de competencia de una muestra de 1034 unidades económicas.¹⁰ De acuerdo con los resultados, sólo el sector comercio realizó mayores inversiones en sus unidades que los otros grandes sectores (manufactura y servicios) en 60% de los casos. Por otro lado, 37% del total orientó sus inversiones a la expansión de las plantas, 29% a reducción de sus costos, 29% a nuevos productos y sólo 21% a automatización de procesos. En el mismo sentido, del total de los entrevistados 34% destino sus inversiones a incorporar nuevas tecnologías, el resto a ampliar ventas entre otros aspectos. Finalmente, en este rubro tecnológico, sólo 4.5% mencionó contar con maquinaria de punta, mientras que el 57% contaba con maquinaria “moderna”. Un último factor relevante, es el hecho de que 85.6% no contaba con ninguna certificación de calidad y sólo 21% manejaba políticas de tratamientos de residuos contaminantes. Como se puede observar las MIPYMES en México no invierten en activos fijos, que les permitan mediante nuevas tecnologías, por ejemplo, mayores niveles de productividad. Obviamente, la prioridad de la mayoría de ellas es mantener en funciones la unidad productiva dada la limitada recuperación de sus inversiones debido a la deuda de sus clientes.

POLÍTICAS DE DESARROLLO ORIENTADAS A LAS MIPYMES

En buena medida, el desarrollo técnico de las MIPYMES tiene su origen en la capacidad de inversión que se pueda realizar. La falta de financiamiento supone condiciones limitadas especialmente en el caso de la micro empresa. Por ello, desde el inicio del sexenio foxista el crédito para el sector productivo fue una política orientada al desarrollo de las MIPYMES. Diversos organismos empresariales han manifestado constantemente la necesidad de recursos para enfrentar el escenario competitivo que implica el ingreso de productos externos.¹¹ La demanda de crédito para la producción sigue siendo un factor que incide en las condiciones competitivas de las MIPYMES. La banca privada dispuso de esquemas crediticios

¹⁰ CIPI, Comisión Intersectorial de Política Industrial, Secretaría de Economía, Primer Reporte de Resultados 2002, Observatorio Pyme, México, marzo 2003.

¹¹ “Financiamiento, principal problema de las empresas”, El Financiero, Economía. 15 de julio de 2005. www.elfinanciero.com.mx

hasta el año 2006 cuando la Secretaría de Economía acordó con el sector ser aval de financiamientos para las MIPYMES. Las razones que suelen inhibir el flujo del crédito a tales empresas es la falta de garantías y el proceso de gestión o bien las tasas de interés en condiciones de pago que no están dentro de las posibilidades de las empresa. En ese sentido, cerca del 60% de las empresas pequeñas y medianas financiaron sus actividades directamente con sus proveedores en 2005.

Lo anterior refleja la falta de diversificación de fuentes de financiamiento para la producción en general, pero especialmente para las PYMES. El sector público ha destinado recursos hacia estas empresas a través del Fondo PYMES de la Secretaría de Economía. Según datos de la propia entidad Economía desde 1998 a 2004 se atendieron más de 185 mil PYMES, con un acumulado de 4,777.3 millones de pesos. Al mes julio del 2004, 27,994 MIPYMES habían obtenido un crédito con una suma crediticia de \$4,850.1 millones de pesos en un esquema compartido con otras instituciones como fondos estatales e instituciones privadas. En el último año de la administración foxita y en lo que va de este periodo calderonista se han reforzado las políticas a favor de las MIPYMES. En principio es evidente la canalización de recursos multiplicándose significativamente entre 2002 y 2006 (ver tabla 4). Pero otros factores relevantes son los acuerdos con la banca para facilitar financiamiento con menores requisitos durante la administración de Sergio García de Alba como subsecretario de apoyo a las PYMES y posteriormente como Secretario de Economía. Durante este mismo periodo se crearon, desde la misma instancia, algunas asociaciones de inversionistas para nuevos proyectos productivos de empresa en funciones o de emprendedores.

Tabla 4. Reporte de créditos otorgados a nivel nacional por año

2002		2003		2004		Total consolidado	
PYMES	Derrama**	PYMES	Derrama**	PYMES	Derrama**	Total PYMES	Total derrama
3,330	162,658,002	14,591	2,081,990,908	25,115	6,721,428,132		
2005		2006		2007			
PYMES	Derrama**	PYMES	Derrama**	PYMES	Derrama**	304,281	54,534,072,415
71,932	15,027,481,311	142,463	23,886,289,645	46,850	6,654,224,417		

** Pesos

Fuente: Dirección de Promoción de Programas de Garantías de la Secretaría de Economía. Estadísticas elaboradas con información preliminar correspondiente al mes de Marzo de 2006.
Información de referencia.

En el caso de Jalisco, se invirtieron entre 2001 y 2004, un total de 180.93 millones de pesos incluyendo recursos del Fondo Sectorial para el Desarrollo Económico, para 180 proyectos aprobados en 2004. En la Tabla 5 destacan las aportaciones de otras fuentes en 2001 y la reducción para 2003. Asimismo el incremento de 2004 respecto del año anterior.

Tabla 5. Aportaciones para las PYMES de la Secretaría de Economía y otras fuentes en Jalisco

Año	Secretaría de Economía	Otras fuentes de financiamiento	Total
2001	18.00	218.40	236.40
2002	44.40	65.39	109.79
2003	23.47	50.40	73.87
2004*	48.30	103.86	152.16
Total	134.17	438.05	572.22

*Incluye los proyectos con derrama directa para el estado: RENAP, Proyectos de GERCO, FUNTEC, FUMEC.
Fuente: Reunión de Empresarios, Secretaría de Economía, 10 de marzo de 2005.

Otra fuente importante en el estado de Jalisco es el Fondo Jalisco de Fomento Empresarial (FOJAL) que se constituyó desde la década pasada y representa una alternativa de financiamiento para las MIPYMES. La empresa micro concentró hasta 2004 más de 300 mil millones de pesos de tal fondo, lo cual implicó el 74% del total, el resto fue adquirido por pequeñas empresas. Este organismo además de destinar recursos para las MIPYMES, desarrolla otros esquemas de desarrollo empresarial como capacitación y vinculación con otros organismos de fomento en el estado.

A pesar de estos avances en opciones de apoyo financiero, sigue siendo limitado comparado con la demanda potencial. Además, el financiamiento, el conocimiento en la gestión de tal financiamiento, el uso de recursos profesionales y el procedimiento administrativo de instituciones públicas y privadas representan aspectos con desarrollo limitado que afectan las condiciones competitivas de las MIPYMES en México.

El desarrollo de proyectos sujetos de apoyo implica ciertas condicionantes por parte de instituciones de fomento públicas o privadas para considerarse propuestas viables. Hasta 2005 se rechazaban entre 60 y 70% de los proyectos presentados por los pequeños empresarios tanto ante el gobierno federal o el

Tabla 6. Créditos otorgados a las MYPES de Jalisco por FOJAL 2004 y acumulados 2001-2004

FONDO JALISCO DE FOMENTO EMPRESARIAL ACUMULADOS 2001-2004						
CREDITOS	ACREDITADOS	EMPLEOS			DERRAMA	TAMAÑO
		PROTE.*	GENERADOS	TOTAL		
5,347	4,370	8,234	5,530	13,764	\$306,468,130.25	MICRO
469	402	6,403	2,295	8,698	\$108,626,817.07	PEQUEÑA
5,816	4,772	14,637	7,825	22,462	\$ 415,094,947.32	TOTAL

Fuente: Fondo Jalisco de Fomento Empresarial, <http://fojal.jalisco.gob.mx/index.html>, 1 de septiembre de 2005.

* Empleos Protegidos.

sector bancario.¹² Tan sólo la Secretaría de Economía (SE) recibió anualmente la solicitud de aproximadamente 4 mil empresas que buscan apoyos para sus proyectos productivos, pero únicamente fueron aprobados 700. Por otro lado, según cifras de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra), del total de las propuestas entregadas por los industriales del interior de la República a la misma secretaría y al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), el 40% fueron igualmente rechazados.

La razón principal del rechazo fue la falta de requisitos mínimos, pues no contaban con información suficiente para sustentar los proyectos que desean desarrollar, ni una proyección de largo plazo basada en tal información. Sin embargo, habría que considerar las políticas de selección, pues los proyectos que son elegidos tienen que garantizar un impacto en empleos generados y/o inversión aportada por el sector privado y en muchos de los casos el impacto regional; factores que no pueden ser garantizados. El rechazo de estos proyectos por las instituciones públicas ha estimulado el desarrollado de propuestas con el apoyo de profesionales.

Desde el punto de vista de las instituciones de apoyo, los empresarios deben asumir que los recursos pueden complementar su competitividad, pero ello implica invertir en el desarrollo del proyecto y no considerarlo un gasto innecesario. Los

¹² “Inviabiles, 70% de los proyectos de Pymes”, El Financiero-Economía, 8 de Marzo de 2005. www.elfinanciero.com.mx

pequeños emprendedores¹³ no consideran pagar por los servicios de consultoría, y mucho menos, a canalizar recursos para un estudio de mercado, el cual es un requisito fundamental para determinar la viabilidad de los proyectos de negocio. Esa situación ha ocasionado que tales propuestas sean deficientes. Otro factor es el desconocimiento de lo que implica la elaboración del propio plan de negocios o, incluso, el proceso de gestión ante instituciones de fomento. Estos factores de desconocimiento representan condiciones en contra del desarrollo de las propias MIPYMES. Más aun, la mayoría de los proyectos son enfocados a la adquisición de maquinaria o la ampliación de plantas, sin una estrategia de mercado, lo cual hace vulnerables sus posibilidades de desarrollo.

Los planteamientos aludidos hasta aquí hacen referencia a la falta de información de los empresarios de las MIPYMES en la gestión y preparación de sus proyectos y estrategias de negocios. Ha sido la poca preparación un factor clave en la capacidad competitiva de estas empresas, no obstante al parecer la falta de recursos constituye una causa para el desarrollo competitivo (tanto tecnológico como intelectual). En ese sentido, la correlación de capacidades internas de las empresas y las políticas de fomento implican condiciones no siempre coincidentes.

Una estrategia orientada por el gobierno federal ha sido consolidar empresas de mayor valor agregado, mientras que mantiene ciertos apoyos a empresas tradicionales. Así se ha invertido en sectores de tecnología intermedia o de alta tecnología. Las empresas de tecnología intermedia son las que tienen que ver con las industrias y servicios diferenciados, en donde hay un amplio nicho para sustituir importaciones. En empresas de base tecnológica se espera sean la punta de lanza que abra el camino del país hacia las PYMES de alta tecnología con desarrollos de valor agregado en áreas como software, biotecnología, o en la industria médica y agroalimentaria, entre otras.

En 2004 se estableció un acuerdo de colaboración entre la subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa y el CONACYT, para el desarrollo del personal

¹³ En términos de las políticas de generación de empleo, desde 2001 se inició con la creación de organismos promotores de nuevos negocios, de nominadas incubadoras de negocios. Se ha denominado en este marco a las personas que se inician en un programa de creación de empresas como emprendedores. No obstante, también son considerados como emprendedores aquellos empresarios o grupo de empresarios que proponen un proyecto nuevo orientado a: construcción de instalaciones o adquisición de las mismas, desarrollo de centros tecnológicos, comercializadoras, diseños de productos, etc.

científico calificado que permita el desarrollo de PYMES de alta tecnología, aunque todavía no es posible determinar los impactos en tiempo y logros concretos. Buena parte de los recursos de que dispone la subsecretaría de las PYMES es para fondo perdido, que en los proyectos recuperables, por cada peso de inversión productiva respaldada por la Secretaría de Economía, se consiguen 20 pesos de créditos de la banca comercial y de otros intermediarios financieros, se espera impactar en términos de generación de empleos como ya se ha citado.

Otra política desarrollada en el sexenio pasado fue el impulso a las llamadas incubadoras de empresas, organismos incrustados en cámaras empresariales, asociaciones privadas, centros tecnológicos o universidades. Su función principal es capacitar emprendedores para iniciar un nuevo negocio. Con base en proceso de algunos meses y con el apoyo de fondos de inversión de gobierno o privados, estas personas desarrollan un proyecto e incursionan en una nueva empresa. Existe un registro de 311 incubadoras las cuales están divididas en tres categorías, incubadoras orientadas a negocios de tipo tradicional, generalmente de comercio y servicios; incubadoras de tecnología intermedia, relacionadas con productos industriales o servicios que implican diseño y desarrollo, e incubadoras de base tecnológica orientadas al desarrollo de negocios orientados a sectores de alta tecnología como el software, farmacéutica, automotriz, plásticos entre otros.

A las anteriores líneas de acción de la política pública se ha creado otros tipos de entidades promotoras, con el objeto de fortalecer a las MIPYMES y dar un enfoque sectorial, desde 2003 se crearon los Centros de Articulación Productiva, ubicados en diversas regiones del país y también asociados a organismos empresariales. Su objetivo es promover la integración de proyectos conjuntos entre empresarios, ya sean del mismo sector o de una determinada cadena productiva. En general proporcionan servicios de asesoría a grandes empresas para su vinculación con pequeñas o medianas empresas proveedoras. Actualmente existen 38 centros a nivel nacional orientados a diferentes sectores, todos ellos integrados en la Red Nacional de Articulación Productiva.¹⁴

Finalmente, en los últimos meses de 2006 se propuso la creación de un organismo de fomento independiente de la subsecretaría de apoyo a las PYMES, cuya función serían similar a las propias de la entidad gubernamental pero inde-

¹⁴ Según la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa adscrita a la Secretaría de Economía, existen 74 Centros de Articulación Productiva en México, pero no todos se han constituido formalmente.

pendiente. No obstante, hasta la fecha no se ha formalizado su creación. Básicamente el propósito es crear una figura que no se vea afectada por el cambio de administraciones públicas, es decir que tenga permanencia y reciba un presupuesto que garantice el funcionamiento de los programas de apoyo a las MIPYMES.

COMENTARIOS FINALES

Por lo expuesta antes, se pueden aventurar algunas conclusiones en diferentes aspectos, las propias condiciones de competencia de las MIPYMES, las condiciones de carácter estructural o sectorial, las iniciativas de gobierno que se han implementado para desarrollar las condiciones empresariales de estas unidades productivas, y finalmente, el enfoque interpretativo de la problemática relativa a las MIPYMES.

En primer término, es claro que las MIPYMES en general se encuentran en condiciones vulnerables sobre todo si atendemos a la reestructuración de la producción y a las deficiencias internas mencionadas antes. Independientemente de su volumen respecto del total de las unidades económicas en el país, su contribución productiva es limitada y sus condiciones competitivas no le favorecen a una gran mayoría. En esos sentido requieren de una gran inversión pública y privada.

A pesar del impulso realizado por el gobierno federal y algunos otros organismos privados para capacitar pequeños y medianos empresarios, destinar fondos en proyectos productivos, integrar sectores industriales, de servicios y comercio; desarrollar eventos para concentrar ofertas y difusión de programas, crear centros de desarrollo tecnológico, acercar a la banca de desarrollo y privada, así como crear entidades de fomento locales y nacionales; los esfuerzos tiene un impacto limitado todavía, pues si consideramos los datos de las inversiones de gobierno, éstos sólo alcanzan a un 10% aproximadamente del total de las unidades en el país registradas en los censos económicos.

En estas condiciones es difícil suponer un proceso de desarrollo ágil para aproximadamente 80% de MIPYMES, considerando que exista un margen de 10% que reciba apoyos de otras entidades públicas o privadas, incluyendo la inversión propia, así como la contribución de grandes empresas que invierten en sus proveedores para desarrollo de productos o servicios. De tal forma que, las condiciones de competencia de cada mercado según el sector, establecerán

exigencias de calidad, precio o logística, que muchas de las MIPYMES no podrán cubrir. El índice de desaparición especialmente de micro empresas que se inician actividades cada año, difícilmente descenderá en algunos años.

Debe entonces plantearse que las MIPYMES son unidades económicas que en su mayoría requieren de un soporte importante en diversas áreas funcionales, así como de una infraestructura pública en la cual ya se han dado muchos pasos. Sin embargo, estos esfuerzos deben estar coordinados para complementar las aportaciones de los diferentes agentes de desarrollo empresarial de acuerdo con las necesidades detectadas de manera que se fortalezcan las acciones.

Por otra parte, las demandas a los gobiernos por parte del sector privado, han representado en muchas ocasiones estrategias de presión más que compromisos legítimos por proyectos específicos. Si bien la participación del sector empresarial PYME es sin duda mayor en organismos de toma de decisiones que en el pasado, esta debe materializarse en el diseño y participación de un proyecto a largo plazo. La invención sexenal o trienal de estrategias de desarrollo económico es un factor recurrente que va en detrimento de procesos implementados por gobiernos en todos los niveles. Los esfuerzos realizados, y especialmente, los conocimientos adquiridos por un equipo de gobierno en un periodo determinado, son desechados en innumerables ocasiones en la siguiente gestión pública.

Si bien las políticas orientadas al desarrollo de las MIPYMES son importantes, también debe señalarse que no podrán ser suficientes en el marco de un cambio constante en la estructura productiva global. Estas unidades productivas representan en su mayoría eslabones marginados de cadenas productivas globales que poco aportan en términos de valor agregado. La tendencia hacia la tercea-rización de la economía en los países en desarrollo contribuye limitadamente al crecimiento económico. La especialización industrial o de servicios en algunas regiones puede significar una alternativa para las MIPYMES y favorecer el desarrollo económico.

Las MIPYMES sin duda requieren de un análisis bajo un marco conceptual más amplio que consideren el nivel interno y externo, así como la correlación de factores. Si bien el tamaño determina un nivel de desarrollo según sus capacidades técnicas y de inversión, también debe tomarse en cuenta la vulnerabilidad de un mercado con escasa regulación y protección de los países en desarrollo.

BIBLIOGRAFÍA

- BIANCHI, Patrizio y Lee M. MILLER. 1999. *Innovación y territorio. Políticas para las pequeñas y medianas empresas*. México: Centro Lindavista y Editorial Jus.
- CIPI. 2003. Observatorio Pymes México. Primer reporte de resultados 2002, México, D.F.: Secretaría de Economía, Comisión Intersectorial de Política Industrial.
- DINI, Marcos y Giovanni STUMPO (coords.). 2004. *Pequeña y Medianas Empresas y Eficiencia Colectiva. Estudios de caso en América Latina*. México: CEPAL y Siglo XXI.
- DI TOMMASO, Marco R. y Sabrina DUBBINI. 2000. *Towards a theory of the small firm: theoretical aspects and some policy implications*. Santiago: CEPAL Serie desarrollo Productivo.
- DUSSEL PETERS, Enrique. 2001. *Claroscuros. Integración exitosa de las pequeñas y medianas empresas en México*. México: CANACINTRA, CEPAL y editorial Jus.
- , Enrique. 2004. “Pequeñas y medianas empresas en México. Condiciones, relevancia en la economía y retos de política” en *Economía*, (México: UNAM) pp. 64-84.
- EL FINANCIERO. 2005. “Baja Productividad De Pymes, Freno Al Desarrollo Económico”, *Economía*, 4 de Enero, Consulta electrónica, www.elfinanciero.com.mx
- . “Financiamiento, principal problema de las empresas”, *El Financiero*, *Economía*. 15 de julio. Consulta electrónica, www.elfinanciero.com.mx
- . “Fuera De La Competitividad 80% de las Pymes en México”, *El Financiero-Economía*, 21 de febrero. Consulta electrónica, www.elfinanciero.com.mx
- . “Inviabiles, 70% de los proyectos de Pymes”, *El Financiero-Economía*, 8 de Marzo, Consulta electrónica, www.elfinanciero.com.mx.
- FOJAL. 2005. Reporte de resultados. Créditos, Fondo Jalisco de Fomento Empresarial, Secretaría de Promoción Económica, Jalisco, Consulta electrónica, <http://fojal.jalisco.gob.mx/index.html>.

- GEREFFI, Gary, John HUMPHREY y Timothy STURGEON. 2003. "The governance of global value chains", *Review International political Economy*. November 4.
- GIRAL BARNÉS, José y otros. 1998. *Su empresa ¿De clase mundial? Enfoque Latinoamericano*. México: Panorama editores y UNAM.
- , José. 2002. *Empresas competentes: prácticas exitosas para el desarrollo de su empresa*. México: Grupo Editorial Iberoamérica.
- GIULIANI, Elisa, Carlo PIETROBELLI y Roberta RABELLOTTI. 2004. Upgrading in global value chains: Lessons from Latino American clusters, en <http://ideas.repec.org/a/eee/wdevel/v33y2005i4p549-573.html>, febrero, 2007.
- HUMPHREY, John y Hubert SCHMITZ. 2002. Governance in global value chains, Institut für Entwicklung und Frieden (INEF) der Gerhard-Mercator-Universität Duisburg, Essen.
- . 2002. How does insertion in global value chains effect upgrading in industrial clusters? Institute of Development Studies, University of Sussex, Brighton.
- INEGI. 1999. Censos Económicos, Resultados Definitivos, Aguascalientes.
- . 2004. Censos Económicos, Resultados Definitivos, Aguascalientes.
- MARSHALL, Alfred. 1954. *Principios de Economía*. Madrid: Aguilar.
- NADVI, Khalid. 1995. Industrial clusters and networks case of SMD growth and innovation, UNIDO, Programme Small and Medium enterprises.
- OCDE. 1995. *Las pequeñas y medianas empresas: tecnología y competitividad*. Madrid: Ediciones Mundi-Prensa.
- PÉRES, Wilson. 1998. *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos*. México: CEPAL y Siglo XXI.
- y Giovanni Stumpo. 2002. *Pequeñas y medianas empresas industriales en América Latina y el Caribe*. México: CEPAL y Siglo XXI.
- PIETROBELLI, Carlo y Roberta RABELLOTTI. 2005. *Mejora de la competitividad en clusters y cadenas productivas en América Latina. El papel de las políticas*. Washington, D. C.: BID.
- PORTER, Michael. 1991. *La ventaja competitiva de las naciones*. Buenos Aires, Argentina: Editorial Javier Vergara.
- 1998. "Clusters and the new economics of competition," *Harvard Business Review*, Nov-Dic.

- POZAS, María de los Ángeles. 2002. *Estrategia internacional de la gran empresa mexicana en la década de los noventa*. México: El Colegio de México.
- RUIZ DURÁN, Clemente. 1995. *Economía de la pequeña empresa*. México: Ariel Divulgación.
- STURGEON, Timothy J. 2001. "How do we define value chains and production networks," *ADS Bulletin*, vol. 32, núm. 3.
- VILLARREAL, René y Rocío de VILLARREAL. 2002. *México Competitivo 2020. Un modelo de competitividad sistémica para el desarrollo*. México: Océano.

