

Desempeño de la micro y pequeña empresa en la industria de alimentos, bebidas y tabaco en la década de los noventa

*Araceli Rendón Trejo**
*Andrés Morales Alquicira**
*Carlos A. García Villanueva***

Introducción

Desde los ochenta, gran cantidad de empleos se perdieron como resultado de las políticas económicas que llevaron al cierre y reestructuración de grandes corporaciones y dependencias gubernamentales. Esto favoreció la creación de micro y pequeñas empresas –muchas de éstas en el sector informal– que contribuyeron a subsanar las dificultades económicas que se presentaban y evitar el deterioro de la economía familiar.

La importancia que han tenido las micro y pequeñas empresas (MIP), como generadoras de empleo y recursos, ha sido reconocida en diversos foros e instituciones. Su relevancia, sobre todo en países en desarrollo, aumenta al considerar que también son contenedoras de problemas sociales al desestimular posibles protestas y enfrentamientos políticos y socioeconómicos.

Respecto de la pequeña empresa, se han reconocido las ventajas que tiene en la economía, entre éstas su gran flexibilidad y su capacidad de producción en pequeños lotes (Mungaray, 1994).

* Profesores-investigadores. Departamento de Política y Cultura. UAM-Xochimilco.

**Profesor-investigador. Departamento de Relaciones Sociales. UAM-Xochimilco.

Esto les permite, por un lado, adaptarse rápidamente a las cambiantes condiciones del entorno y, por otro, vincularse con grandes empresas y favorecer la competitividad de estas últimas. Además de ello, ha favorecido el desarrollo regional cuando se vincula con otras en complejos empresariales.

En México, el sector de las micro y pequeñas empresas ha crecido ante el conjunto de problemáticas que ha enfrentado la economía. Su aumento refleja las dificultades que presenta la generación formal de empleos y el deterioro de la capacidad adquisitiva. En 1988 este sector de empresas representó 98.6 por ciento del total de unidades económicas, y diez años más tarde el 98.9 por ciento. En materia de empleo generó 56.3 por ciento de la ocupación nacional en 1988 y el 58.8 por ciento en 1998.

En este escenario, ¿cuál fue el desempeño de las micro y pequeñas empresas de la industria de alimentos, bebidas y tabaco (IABT)? En los noventa, en este segmento industrial, se observa la presencia de grandes empresas nacionales y transnacionales que cuentan con importantes recursos y experiencia en la actividad; la competencia entre éstas era muy fuerte.

En particular la industria alimentaria (IA), cuenta con procesos productivos que involucran la transformación de productos de diversos orígenes; por ello tiene relación con diferentes actividades económicas como el agro, la pesca, la industria química, otras manufacturas, la publicidad, el transporte, la comercialización, la investigación y el desarrollo en diversos campos como el de la biotecnología, entre otros.

Por su vínculo con el agro, a partir de los ochenta su desarrollo se vio afectado por el abandono que el Estado tuvo hacia el campo. Antes de esa década su participación fue muy importante y favoreció, en particular, la consolidación de la industria alimentaria en la estructura del consumo. Una política de alimentos baratos apuntalaba la política de industrialización del país en esa época (Torres, 1997).

Todo cambió a partir de los ochenta. La crisis económica generó, por una parte, decremento en la industria y por la otra, un subconsumo como resultado de la contracción del ingreso y del gasto. Desde esa década, por los cambios estructurales, la IA en México se vio expuesta a una mayor competencia con productos de otros países; en los noventa, esa situación se agudizó con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y el mayor ingreso de empresas foráneas. La apertura indiscriminada de prácticamente todos los sectores productivos y el desmantelamiento de las políticas de fomento agrícola e industrial agudizaron las presiones competitivas de esa industria. Esos acontecimientos enmarcan el desempeño de la industria de alimentos, bebidas y tabaco.

Este artículo tiene como objetivo analizar el desempeño de las micro y pequeñas empresas de la industria de alimentos, bebidas y tabaco en la década de los noventa. El trabajo tiene tres apartados: en el primero se ofrece un panorama general de la economía en los noventa y las problemáticas que enfrentaron las empresas, en particular

las MIP. Se mencionan también los principales programas que se pusieron en marcha y sus repercusiones en las empresas. El segundo se avoca al estudio de las empresas micro y pequeñas de la IABT, se parte de un panorama general de ese sector industrial en México; enseguida se presenta un análisis basado en la construcción de indicadores económicos para las micro y pequeñas empresas del sector. Del análisis se desprende que el segmento de MIP constituyó una importante alternativa para enfrentar el desempleo, subempleo y la disminución de la capacidad adquisitiva de ese periodo. En el tercero se presentan los resultados y conclusiones del estudio.

Panorama económico en los noventa

Desde los ochenta el país enfrentó problemas severos derivados, en principio, de la crisis de 1982 y posteriormente de la política de estabilización y del cambio de modelo económico que se implementó. Las más importantes problemáticas fueron la disminución del crecimiento económico, la contracción del salario, la desaparición de gran cantidad de fuentes de trabajos formales y por tanto el aumento del desempleo y subempleo, entre otros aspectos.

En el nuevo modelo se ponderaron, entre otros aspectos: la apertura comercial, el ingreso del capital extranjero y la no intervención del Estado en las actividades económicas. Esto último implicó la desincorporación de empresas paraestatales y el abandono del apoyo a sectores económicos que anteriormente eran ampliamente estimulados; fue el caso de muchas industrias, entre éstas, la de alimentos, bebidas y tabaco. El argumento que sustentaba estas medidas era que la protección del mercado interno había propiciado distorsiones al desempeño de las empresas, era importante que se les dejara actuar por sí mismas, así sólo las más capaces permanecerían.

La apertura se expresó mediante una serie de reformas estructurales que condujeron a la liberación de más del 90 por ciento de las fracciones arancelarias de importación, exención de gravámenes a casi el 20 por ciento de éstas, reducción de los índices arancelarios máximos, desarrollo de programas para la industrialización asociada a la promoción de exportaciones,¹ determinación del tipo de cambio peso-dólar por las fuerzas del mercado.

¹ En materia de promoción de exportaciones se implementan a partir de 1990 –bajo el marco del Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior 1990-1994 (Pronamice)– tres decretos y un programa que buscan actualizar la normatividad para la creación y desarrollo de empresas de comercio exterior (Ecex), ampliar los apoyos a las empresas altamente exportadoras (Altex), otorgar mayor cobertura a los programas de importación temporal para la producción de exportación (Pitex), e impulsar a los pequeños exportadores directos e indirectos mediante la devolución de impuestos de importación de los insumos utilizados en la elaboración de bienes de exportación (*Draw-back*).

Hacia finales de los ochenta y principios de los noventa se siguió aplicando el mismo tipo de políticas. En la perspectiva de la apertura al exterior, se consideró importante el establecimiento de acuerdos comerciales internacionales. El primero y más importante a la fecha ha sido el TLCAN, posteriormente se firmaron otros más como el Tratado de Libre Comercio, Inversiones y Cooperación con la Unión Europea.

Un efecto del TLCAN fue la apertura indiscriminada de prácticamente todos los sectores productivos y el desmantelamiento de las políticas de fomento agrícola; estos hechos agudizaron las presiones competitivas en la economía en general y a la industria alimentaria en particular. A pesar de esto hay que señalar el efecto positivo que tuvo el Tratado en algunas empresas en cuanto a la mayor facilidad en la adquisición de maquinaria y equipo, así como para acceder a materias primas importadas con cero aranceles, fue el caso de la industria de la panificación, por ejemplo.

La crisis que se presentó en 1995 tuvo efectos negativos. El Producto Interno Bruto (PIB) descendió más de 7 por ciento y el PIB manufacturero en 5 por ciento, la tasa de interés se elevó de tal forma que las deudas contratadas se volvieron impagables. A pesar de ello la economía fue recuperándose; entre 1989 y 2000 se tienen los siguientes resultados (De María y Campos, 2000):

- a) El crecimiento moderado del PIB se interrumpió en 1995 y aumentó nuevamente a partir de 1996.
- b) Crecimiento de las exportaciones.
- c) Crecimiento acelerado de la inversión extranjera directa.
- d) Surgimiento de polos de desarrollo regional industrial ligados a las exportaciones en el norte y centro del país.

Estos factores fueron aprovechados por empresas con características específicas como: producción vinculada al mercado externo, con productos exportables o aquellas que ya contaban con cierta experiencia y contactos para establecer o impulsar sus exportaciones; generalmente grandes empresas nacionales y extranjeras.²

El avance de las grandes empresas se vio favorecido con el proceso de desincorporación efectuado por el Estado. El dejar a las empresas bajo las fuerzas del mercado, con el argumento de que sólo sobrevivirían las más capaces, llevó a la desaparición de gran cantidad de pequeñas y medianas empresas y, en muchos casos, al cambio de actividad de estas últimas en la medida que no podían continuar como productoras pero sí como comercializadoras.

² La participación de las grandes empresas foráneas en México se vio impulsada por la modificación a la reglamentación al ingreso de capital foráneo en 1989, que permitió su participación en actividades productivas en sectores restringidos.

Fue así que las más afectadas de este proceso fueron las pequeñas y medianas. El caso de las microempresas fue distinto dada su característica de subsistencia; en un estudio realizado por Garrido (1999) se señala su mayor tolerancia y resistencia, sobre todo cuando se encuentran en el sector informal. Las condiciones que afectaron la permanencia y el desempeño de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) fueron principalmente (De María y Campos, 2002):

- a) Rezago del mercado doméstico por la contracción del ingreso real.
- b) Crédito escaso y caro en el mercado nacional, sobre todo a partir de 1995.
- c) Ruptura de las cadenas productivas, el contenido nacional se redujo tanto para los productos destinados al mercado interno como al externo.
- d) Las tasas de crecimiento de la productividad del trabajo, que habían aumentado en los ochenta, se frenaron.
- e) Se redujo la contribución de la industria manufacturera al empleo total.
- f) Disminuyeron de manera importante las inversiones productivas, de capacitación, desarrollo tecnológico y protección ambiental de las Mipymes.

Cabe preguntarse qué acciones se implementaron en el periodo estudiado en apoyo a la presencia, permanencia y crecimiento de ese grupo de empresas. La década de los noventa se caracterizó en su primer lustro por una negativa a emprender una política industrial. Se argumentaba que la fuerte intervención estatal y la economía cerrada habían provocado altos costos, baja calidad y asignación ineficiente de recursos. Se consideraba, por tanto, que por sí sola la apertura estimularía la competitividad al propiciar la especialización según las ventajas comparativas, al tiempo que permitiría economías a escala apoyadas en la exportación y adopción de tecnologías competitivas (De María y Campos, 2002).

En ese marco surgió el Programa de modernización industrial y comercio exterior 1990-1994, en el cual se consideraba que las grandes empresas podían encabezar las transformaciones y enfrentar la competencia. En relación con las pequeñas y medianas consideraba que su problema era su reducida escala de producción.

En 1991 surgió el Programa para la modernización y desarrollo de la industria pequeña y mediana 1991-1994 que delineó las siguientes acciones para el apoyo de esas empresas:

- Subcontratación
- Financiamiento
- Capacitación
- Difusión en el exterior
- Desregulación

- Simplificación administrativa
- Monitoreo y seguimiento de las acciones.

El problema de este programa fue que, a pesar de su nombre, no fue selectivo, incluyó a todo tipo de empresas independientemente de la rama de actividad (industrial, comercial o servicios) y de su localización; sus alcances, por tanto, fueron limitados. A pesar de ello, un aspecto a su favor fue que la promoción del asociacionismo y los programas de Nacional Financiera (Nafin)³ recibieron gran atención.

El Programa de política industrial y comercio exterior (Propyce) (1996-2000) evitó políticas sectoriales –a excepción de la automotriz– y rechazó los estímulos fiscales y financieros. Sin embargo, sí reconoció la experiencia internacional en relación con los *clusters* y la importancia del apoyo a industrias orientadas al mercado interno (vestido, calzado, muebles) mediante la integración de cadenas productivas. Por otra parte, consideró necesario extender la apertura e impulsar las exportaciones. Para las Mipymes los recursos fueron muy limitados, no se definió un plan integral de apoyo a ese sector⁴ pues el gobierno consideraba que había instrumentos de apoyo suficientes.⁵

En suma, los cambios implementados desde los ochenta favorecieron a las grandes empresas nacionales o extranjeras. Las pequeñas y medianas resultaron afectadas en la medida en que no contaban con los recursos para efectuar las modificaciones y adaptaciones necesarias ante las nuevas condiciones del entorno, así, gran cantidad de éstas desapareció.

La estrategia industrial en los noventa impulsó el desarrollo de la industria maquiladora y de la gran empresa, fomentó también el ingreso del capital foráneo. La estrategia para las Mipymes era su incorporación a cadenas productivas como proveedoras; eso fomentaría su competitividad y su desarrollo tecnológico. Sin embargo, eso no fue así, su inserción fue limitada, básicamente por la carencia de una política industrial y financiera efectiva que favoreciera ese proceso.

³ De 1991 a 1994 Nafin apoyó masivamente con créditos, sin embargo, no discriminó ni impulsó objetivos específicos como el desarrollo tecnológico. No hubo seguimiento ni control de cartera, los recursos se concentraron en unas cuantas uniones de crédito. Hubieron muchas pérdidas por falta de pago y fraudes de parte de las Mipymes y de uniones de crédito.

⁴ Esto a pesar de la insistencia de parte de la Concamin y Canacindra.

⁵ Entre ellos: el Sistema de Información Industrial Mexicana (Siem), el Sistema de Información sobre Servicios Tecnológicos (Sistec), el programa para promover Agrupamientos industriales iniciado por Secofi en 1998, la red de Centros Regionales para la competitividad industrial (Crece), el Programa de Calidad Integral y Modernización (Cimo), el Programa de Desarrollo de Proveedores establecido en 1999 por Secofi y Nafin, el Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica (Conpite).

La industria de alimentos, bebidas y tabaco

El segmento industrial de alimentos, bebidas y tabaco, es muy estudiado –en especial la industria alimentaria– por su dinamismo ante la gran cantidad de cambios que debe efectuar, las innovaciones que realiza ante la aguda competencia y los constantes cambios que se operan en su demanda. Está constituido por el conjunto de unidades económicas productivas que elaboran bienes de origen agrícola, pecuario o marino para el consumo humano directo, productos que han pasado, al menos, por un proceso de transformación industrial, donde se ha incorporado como mínimo un insumo adicional a la materia prima básica, además de ser manufacturados y distribuidos por unidades productivas formales, independientemente de su avance tecnológico, del tamaño de la empresa y de sus formas de vinculación con el mercado (Torres, 1997).

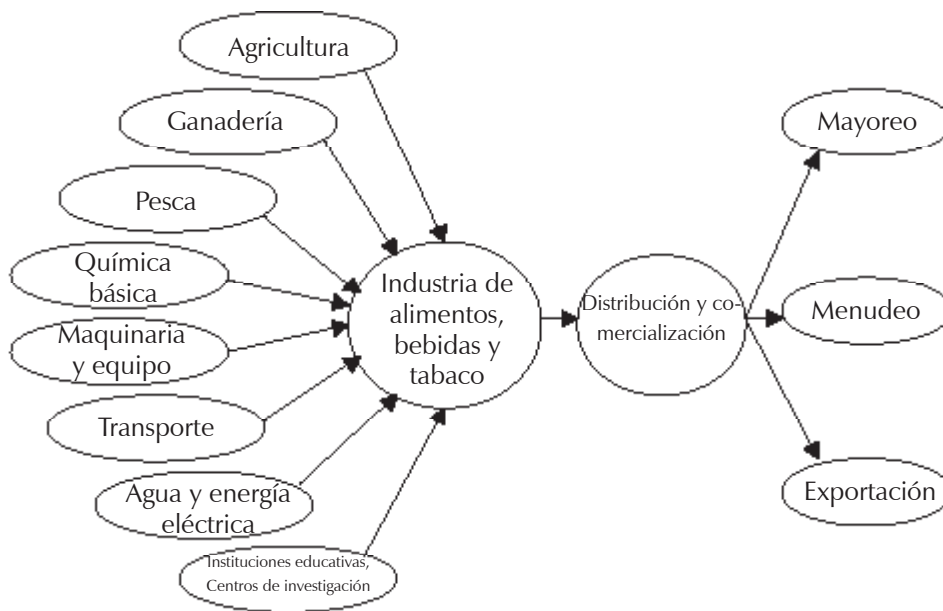
La cadena productiva de esa industria involucra a gran cantidad de empresas en otras actividades, por ello, su desarrollo y fortalecimiento –así como su deterioro– impacta a múltiples organizaciones empresariales, educativas, de investigación y desarrollo. Esto es, que además de vincularse a la actividad agrícola –puesto que muchos de sus insumos provienen del campo– se relaciona con empresas de empaque, diseño, publicidad, un sistema de distribución para que sus productos puedan llegar a su destino; también lo hace con instituciones o centros de investigación y desarrollo para poder elaborar nuevos productos, lograr determinadas características y propiedades que satisfagan las necesidades, gustos y demandas de los consumidores. Esta industria también se relaciona con la industria química por los aditivos, colorantes y conservadores que la actividad requiere. La industria de alimentos bebidas y tabaco presenta así un gran conjunto de interrelaciones con diferentes actividades económicas (Gráfica 1). A escala mundial la IABT ha buscado integrar las actividades que le conciernen como gremio. Esto no es reciente, ya que desde los sesenta

con la intención de obtener ganancias más altas y asegurarse el control de las materias primas agropecuarias, las firmas trasnacionales extendieron su intervención a nuevos mercados, sobre todo en países de América Latina, abarcando varios eslabones de la cadena agroalimentaria. Ello propició la organización de un sistema trasnacional, cada vez más amplio de producción, procesamiento y distribución de alimentos y otros productos, sobre la base de las materias primas agropecuarias (López, Solleiro, Del Valle, 1996).

En esa organización han participado también las empresas nacionales (estatales y privadas) de carácter oligopólico, las instituciones financieras (trasnacionales y nacionales) y agentes políticos e institucionales (López, Solleiro, Del Valle, 1996).

El desarrollo de esta industria se ha visto favorecido por la dinámica de la vida económica actual, que exige rapidez y la realización de múltiples actividades en corto tiempo, sobre todo a partir de que la mujer se ha incorporado en mayor medida al

Gráfica 1
México: cadena productiva de la industria de alimentos, bebidas y tabaco



mercado de trabajo por diversas razones. Sin embargo, hay factores que actúan en sentido opuesto como son, entre otros, las modificaciones en los hábitos de consumo, la modernización y el avance tecnológico, la preferencia hacia alimentos de origen natural de parte de grupos que buscan una dieta sana libre de conservadores, de sales, de aditivos, etcétera.

En los países en desarrollo, como México, las condiciones económicas, afectan el consumo de alimentos industrializados. El deterioro de la capacidad adquisitiva ha obligado a revisar la forma de ejercer el gasto; esto, desde luego, repercute negativamente en el consumo de alimentos industrializados. Al inicio de la presente década, 65 por ciento del consumo alimentario familiar cotidiano estaba formado por productos frescos y sólo 35 por ciento por industrializados (Trápaga, 2001).

La industria alimentaria en México

Durante los años cuarenta el Estado tuvo una participación muy importante en el agro, sus acciones abarcaron la tenencia de la tierra, el control de precios y la tecnología. Fue en los sesenta cuando la IA se consolidó en la estructura del consumo con una política de alimentos baratos, que apuntalaba la política de industrialización del país. En esa década, el crecimiento de las ciudades y de la industria generó una gran demanda de alimentos que se completó con productos industrializados de consumo popular (Torres, 1997). Fue un periodo de transición entre una alimentación de tipo tradicional, rural y poco diversificada hacia otra de carácter urbano y más sensible a los cambios rápidos en su estructura; todo ello benefició a la IA (Torres y Gasca, 2001). De 1960 a 1970 se registró un periodo expansivo y de consolidación de la IA, que contribuyó con 4.7 y 5.1 por ciento del PIB nacional, respectivamente. En 1975 la IA disminuyó su ritmo de crecimiento con los primeros indicios de agotamiento del modelo económico, su participación descendió a 4.4 por ciento del PIB, el índice más bajo hasta esa fecha.

A partir de los ochenta la situación cambió para muchas actividades al dejar el desempeño de la economía a las fuerzas del mercado. Una década después el TLCAN, como parte del proceso de apertura del país, implicó el retiro de apoyos al fomento agropecuario e industrial que se tradujo en ausencia de incentivos a la producción agrícola, la comercialización, la transformación industrial, el abasto y el subsidio al consumo alimentario. Esto contrastó diametralmente con las acciones de otros países o zonas económicas con sectores agropecuarios vigorosos (Estados Unidos, Canadá, Unión Europea, por ejemplo) que, por el contrario, reforzaron su intervencionismo en el campo. Para las actividades agropecuarias los resultados fueron graves, entre otros (Calva, 2001):

- En términos per cápita, el valor del PIB agropecuario y forestal del año 2000 resultó 13.7 por ciento inferior al de 1981. En volumen la producción de los ocho principales granos en 2000 resultó 28.6 por ciento menor que la de 1981; la producción de carnes rojas disminuyó 32 por ciento; la de leche se redujo 11 por ciento.
- Entre 1981-2000, los precios de los granos se deterioraron: 60.1 por ciento en el caso del maíz; 54.1 por ciento en el trigo; 47.6 por ciento en el frijol y 65.25 por ciento en la soya.
- En ese lapso la inversión pública en fomento rural disminuyó 95.3 por ciento, afectando tanto a la expansión de la infraestructura como a las inversiones requeridas para mantener en operación la infraestructura previamente construida.
- De igual modo, en el mismo periodo el gasto público en fomento rural declinó 78.2 por ciento, afectando, entre otros, a partidas estratégicas de investigación, extensionismo y sanidad vegetal.

¿Cuáles fueron los efectos para la IA? En 1993 participó con 20 por ciento del PIB manufacturero, cifra inferior al 25 por ciento obtenido en 1960. Sin embargo, entre 1994 y 1997 alcanzó 29 por ciento. En ello influyeron los esfuerzos de vincular productos y actividades de la IA hacia el mercado externo.

De 1992 a 1999, el sector manufacturero aumentó su actividad comercial con el exterior. En el Cuadro 1 se observa que, en menos de diez años las exportaciones manufactureras tuvieron un crecimiento muy importante: pasaron de 17.5 miles de millones de dólares en 1992 a 59.2 miles de millones en 1999, esto es, crecieron más de 238 por ciento. Las importaciones, por su parte, también aumentaron en el periodo (85%) y si bien su crecimiento no se comparó al que tuvieron las exportaciones, en monto superaron con mucho a las primeras, de manera que en todos los años el

Cuadro 1
México: Sector manufacturero (SM) e industria de alimentos, bebidas y tabaco (IABT). Balanza comercial (1992-1999)

(Miles de millones de dóla-

<i>Sector, industria, concepto</i>	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
SM (m)	44.6	45.7	54.8	42.7	53.0	67.7	76.1	82.9
SM (x)	17.5	20.7	24.8	36.3	44.1	50.4	53.5	59.2
SM (bc)	-27.1	-25.1	-30.0	-6.4	-8.9	-17.3	-22.6	-23.7
IABT (m)	3.3	3.3	4.0	2.6	3.1	3.6	4.0	4.2
IABT (x)	1.4	1.6	1.9	2.5	2.9	3.3	3.5	3.8
IABT (bc)	-2.0	-1.8	-2.1	-0.1	-0.2	-0.3	-0.4	-0.3
IABT (x)/ SM (x) en %	8	7.7	7.6	6.8	6.6	6.5	6.5	6.4

Notas:

1) Las letras entre paréntesis representan:

- x exportaciones
- m importaciones
- bc balanza comercial

2) Las exportaciones e importaciones de la IABT se refieren exclusivamente a productos industrializados.

Fuente: Elaboración propia con base en datos del INEGI, Cuentas Nacionales.

sector manufacturero presentó una balanza comercial deficitaria.

La IA muestra una situación diferente. Si bien, al igual que en la manufactura, sus importaciones superan siempre a las exportaciones y tiene en consecuencia una balanza comercial negativa en el periodo, destaca que ésta tiende a disminuir de manera importante a diferencia de la balanza comercial del SM, la cual presenta una tendencia creciente en el último lustro y se aproxima al rango de 1993 (Cuadro 1).

Por otra parte conviene preguntarse ¿qué tan importantes son las exportaciones de la industria alimentaria en las exportaciones manufactureras? Los datos muestran que no han llegado a representar siquiera 10 por ciento del total, y que tendieron a disminuir ya que de constituir 8 por ciento en 1992, en 1999 eran de 6.4 por ciento. Es decir, a pesar del dinamismo de las exportaciones manufactureras, la IA no tuvo una contribución significativa, por el contrario, se observa su reducción.

En suma, la IA mexicana ha sido expuesta a fuertes presiones como resultado de los cambios estructurales que ha experimentado la economía. Uno de los más preocupantes ha sido la fuerte competencia derivada de la apertura comercial y el establecimiento del TLCAN.

Clasificación de las empresas

En México, la clasificación de las empresas por tamaño considera dos variables: el número de empleados y la actividad en la que se ubican. Una empresa se define como micro, pequeña, mediana o grande dependiendo de su ubicación en los sectores: industria, comercio o servicios⁶ y del número de trabajadores. Al estudiar a las Mipymes como un todo, se considera en un grupo único a un conjunto de empresas heterogéneo, muy diferentes entre sí, así se encuentren en un mismo sector o en una misma industria.

Las diferencias tienen que ver con sus distintas capacidades en las esferas: financiera, tecnológica, de conocimiento, de organización, administrativa, etcétera. Si bien es cierto que, en efecto, una empresa pequeña puede contar con grandes avances tecnológicos y ser muy productiva, no es lo predominante en el país. Una empresa

⁶ Criterios de estratificación de empresas (clasificación por número de empleados).

Tamaño de empresa	Sector Industrial
Microempresa	0-30
Pequeña empresa	31-100
Mediana empresa	101-500
Gran empresa	501 en adelante

Fuente: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Acuerdo de estratificación de empresas micro, pequeñas y medianas, publicado en el *Diario Oficial de la Federación* el 30 de marzo de 1999, pp. 5 y 6.

mediana, en cambio, cuenta con recursos muy superiores a las que tienen las micro y las pequeñas. Es por ello que en esta investigación se consideró conveniente trabajar –a partir del reconocimiento de sus diferencias– sólo con el grupo de las micro y pequeñas empresas.⁷ En algunos casos, para fines de comparación, se presenta información de los otros tamaños de empresa. Cabe mencionar, en relación con la gran diferencia que hay en estos grupos de empresas, que las que se encuentran en la industria alimentaria (subsector 31: alimentos, bebidas y tabaco) se caracterizan por una gran heterogeneidad tecnológica y por la diversidad de sus procesos productivos.

Importancia del sector manufacturero en la economía

Para comprender la relevancia de las micro y pequeñas empresas en la IA, es necesario identificar en primer lugar, la importancia que tiene la manufactura en la economía, en segundo, valorar el peso que tiene la IA dentro de la actividad manufacturera en relación con el número de unidades productivas y el empleo. La participación porcentual de las unidades productivas manufactureras en la economía no es grande, sin embargo, el empleo que generan es considerable. Los siguientes datos son reveladores.

En los noventa aumentó la cantidad de unidades productivas del sector manufacturero en la economía (en valores absolutos y relativos). En 1988 el número de unidades representó 10.6 por ciento y en 1998 el 12.6 por ciento.

En relación con el empleo, el número de personas ocupadas casi se duplicó (pasó de 2 640 483 personas en 1988 a 4 232 322 en 1998), sin embargo en términos porcentuales la participación del sector descendió, (dio empleo al 40.4% del total de los trabajadores de la economía en 1988 y al 35.5% en 1998), (Nafinsa, “El Mercado de Valores”, 2001).

En el sector manufacturero la participación de las micro y pequeñas empresas es importante. En 1988 en conjunto representaron 96.6 por ciento de las unidades productivas y en 1998 el 98.1 por ciento.⁸ El empleo generado fue de 34 por ciento en el primer año y 38 por ciento en el segundo.

La gran empresa, a pesar de no representar siquiera 1 por ciento de las unidades productivas manufactureras (0.6 y 0.4%, respectivamente) generó un empleo similar al de las micro y pequeñas empresas (36 y 35% en los años señalados). Esto contradice

⁷ El grupo de empresa analizado abarca de 0 a 100 empleados.

⁸ Desde luego que las unidades productivas que predominan en 1998 eran de tamaño micro: 95.4 por ciento.

el planteamiento difundido de que las micro y pequeñas empresas son las mayores generadoras de empleo en el sector.

Comportamiento de la micro y pequeña empresa en la industria de alimentos, bebidas y tabaco

La actividad que agrupa el mayor número de unidades económicas manufactureras es la industria de alimentos, bebida y tabaco. En efecto, en 1998 más de la tercera parte de la industria manufacturera (34.2%) estaba constituida por unidades productivas de esa industria, mismas que generaron 18.7 por ciento de los empleos del sector. Al interior de la IABT, las microempresas predominaron tanto en unidades económicas como en personal ocupado (en valores absolutos como relativos), véase el anexo 1. Por establecimientos constituían, en 1988, el 95 por ciento y diez años después el 98 por ciento; en empleo generaron 27 y 42 por ciento respectivamente, un crecimiento bastante importante que refleja la situación de la economía en cuanto a la generación de fuentes de trabajo, pues no hay que olvidar que muchas de estas empresas son de autoempleo. Las empresas pequeñas han tenido una reducida contribución: en unidades económicas constituyeron 3 por ciento y 1 por ciento en 1988 y 1998 respectivamente y como generadoras de empleo representaron 13 por ciento y 9 por ciento en los años señalados.

Si se agrupan las micro y pequeñas empresas y se comparan con las grandes, se que tiene en 1988, las primeras fueron predominantes (98%), sin embargo, el empleo que generaron fue sólo superior en 6 puntos porcentuales al de la gran empresa. En cuanto a producción se observa que fueron inferiores a la que generó la gran empresa (Cuadro2).

Diez años más tarde el porcentaje de unidades productivas de las micro y pequeñas empresas creció, llegó a 99 por ciento; su empleo hizo lo propio representando 51 por ciento del total manufacturero, pero su producción siguió siendo inferior a la generada por la gran empresa. Esto es, las micro y pequeñas empresas generaron una mayor cantidad de empleo en comparación a la grande pero un menor grado de producto.

Conviene analizar con mayor detalle el desempeño de estas empresas. En los cuadros 3 y 4 se presentan algunas relaciones entre las variables de las empresas de este subsector como: el promedio de trabajadores por unidades productivas, las remuneraciones promedio, la productividad del trabajo, la producción promedio, entre otras.

En 1988 el promedio de trabajadores fue de poco más de tres para la microempresa, de 42 en la pequeña, de 220 en la mediana y de 939 en la grande. Las remuneraciones promedio también fueron muy diferentes, los peor pagados fueron los trabajadores de la microempresa y los mejores salarios promedio correspondieron

Cuadro 2
México: industria de alimentos, bebidas y tabaco
por tamaño de empresa, unidades productivas,
empleo y producción bruta en 1988 y 1998

(Porcentajes)

<i>Tamaño de empresas</i>	<i>Unidades productivas</i>	<i>Empleo</i>	<i>Producción Bruta</i>
1988			
Micro y pequeñas	98.36	40	25
Grande	0.38	34	39
1998			
Micro y pequeñas	99.10	51	29
Grande	0.18	25	37

Fuente. Elaboración propia con base en el Anexo.

Cuadro 3
México: industria de alimentos, bebidas y tabaco,
indicadores económicos por tamaño de empresa en 1988

<i>Relación y unidades</i>	<i>Microempresa</i>	<i>Pequeña Empresa</i>	<i>Mediana Empresa</i>	<i>Gran Empresa</i>
Personal ocupado/ Unidades económicas (personas)	3.11	42.54	219.84	939.09
Remuneraciones/ Personal ocupado (pesos)	1 794	5 092	7 190	9 494
Activos fijos/ Personal ocupado (pesos)	10 009	27 268	39 275	53 661
Producción bruta/ Unidades económicas (pesos)	85 448	3 724 534	22 663 943	80 741 306
Producción bruta/ Personal ocupado (pesos)	27 463	87 557	103 092	85 979
Remuneraciones/ Producción bruta (porcentajes)	7	6	7	11

Fuente: elaboración propia con base en datos del Cuadro 2.

Cuadro 4
México: industria de alimentos, bebidas y tabaco,
indicadores económicos por tamaño de empresa en 1998

<i>Relación y unidades</i>	<i>Microempresa</i>	<i>Pequeña Empresa</i>	<i>Mediana Empresa</i>	<i>Gran Empresa</i>
Personal ocupado/ Unidades económicas (personas)	2.90	54.50	226.13	941.70
Remuneraciones/ Personal ocupado (pesos)	11 035	40 866	57 001	73 126
Activos fijos/ Personal ocupado (pesos)	72 373	164 502	280 267	304 700
Producción bruta/ Unidades económicas (pesos)	620 739	27 319 832	159 735 347	646 670 930
Producción bruta/ Personal ocupado (pesos)	214 017	501 244	706 400	686 709
Remuneraciones/ Producción bruta (porcentajes)	5	8	8	11

Fuente: elaboración propia con base en datos del Cuadro 2.

a los de la gran empresa. Las remuneraciones son mejores en la medida en que el tamaño de la empresa aumenta.

La relación activos fijos netos⁹ a personal ocupado indica el capital que se emplea por trabajador; es decir, es una relación capital-trabajo. Como se nota, en ese año la empresa grande fue la que tuvo la mayor relación. En la micro empresa se dio una inversión de \$10 000 por trabajador y en la pequeña de \$27 268. El promedio de la MIP fue de \$18 634; la grande en cambio, tuvo una inversión por trabajador de \$53 661.00. La relación, en el caso de las micro, representó 19 por ciento de la grande. Esto se entiende dada la gran diferencia de capacidad económica que tienen las grandes

⁹ Los activos fijos representan el valor de todos aquellos bienes muebles e inmuebles con los que se cuenta, que tienen capacidad de producir o coadyuvar a la producción de bienes y servicios.

empresas. Como un indicador que revela en forma aproximada la productividad del trabajo se emplea la relación producción bruta-personal ocupado. La menor corresponde a la microempresa y la mayor es la de tamaño mediano, le sigue en importancia la pequeña y finalmente la gran empresa. ¿Qué quiere decir esto? A pesar de que las empresas más grandes tienen invertida (activos fijos) una mayor cantidad de capital por trabajador, no son las que tienen el mayor producto por unidad de trabajo.

Se deben tener presentes varias consideraciones; que bajo el enfoque de eficiencia técnica, una gran empresa, además de poder tener economías a escala y de especialización, tiene un aumento del trabajo productivo. Sin embargo, desde el enfoque de la eficiencia institucional (Coase, 1990; Williamson, 1989), en una empresa grande aumentan los costos de organización interna, de ahí la importancia del tipo de gobierno (administración) que permite una determinada organización de la actividad productiva. Un tamaño más grande puede dar origen a ineficiencias en la mejor asignación de factores y en la administración. Los resultados obtenidos de un menor producto en la gran empresa –en relación con la mediana– parecen indicar ineficiencias. De hecho, las empresas grandes tienen también desventajas por su tamaño (Tommaso y Dubbini, 2000).

¿Qué tanto representan las remuneraciones de los trabajadores respecto de la producción de acuerdo con el tamaño de empresa? Es en las grandes empresas donde se destina un mayor porcentaje a las remuneraciones (11%), en el caso de la micro y la mediana se destina 7 por ciento; la pequeña sólo dispone del 6 por ciento en ese rubro. Veamos qué sucedió diez años más tarde.

En 1998 aumentó el número de trabajadores promedio en casi todas las empresas, a excepción de la micro que se ubicó en un promedio de 2.9, inferior al 3.1 de 1988 (Cuadro 4). Respecto a las remuneraciones de los empleados, los de las micro son quienes reciben menos percepciones, le siguen los de la pequeña, mediana y grande. Las remuneraciones de estos últimos son superiores en más de seis veces a los de la microempresas.

La relación activos fijos sobre personal ocupado para ese año sigue un comportamiento semejante a la variable anterior. Se dispuso de la menor cantidad de activos para los trabajadores de las microempresas y la mayor para los de la gran empresa. Los activos por trabajador que se canalizaron a las microempresas representaron sólo 23 por ciento del que se destinó a la grande. Tomando a las micro y pequeñas empresas en conjunto se tuvo un monto promedio de \$118 437.

La relación producción bruta entre personal ocupado es mayor para la empresa mediana, le siguen en importancia las empresas grande, pequeña y micro. La diferencia entre la más alta y la más baja es significativa.

¿Cuánto destinaron las empresas al pago de las remuneraciones como porcentaje de su producción? El mayor pago lo registró la gran empresa (11%) y el menor la mi-

croempresa (5%). Tanto la pequeña empresa como la mediana destinaron el mismo porcentaje (8%).

En suma, las MIP en la IA están teniendo una mayor presencia en cuanto a número de unidades productivas y empleo en relación a la gran empresa. Respecto de la producción, aunque en los años señalados la producción bruta de la gran empresa continúa siendo superior a la de las MIP, en las primeras se observa una clara tendencia decreciente en tanto que las MIP muestran una contundente tendencia a crecer.

El promedio de trabajadores en pequeña, mediana y gran empresa aumentó, aunque ligeramente. Esto indica que, pese a las problemáticas enfrentadas en la economía, incluida la crisis de 1995, la industria, en ese rubro, no se vio tan severamente afectada. Cosa contraria sucedió en la microempresa, en donde su tamaño medio disminuyó. Esta última situación parece indicar una mayor creación de microempresas como un medio de autoempleo, lo que seguramente influyó en la disminución del promedio.

Los datos muestran los efectos que ha tenido la aplicación del modelo económico enfocado al mercado externo. Esto es, el aumento de pequeñas unidades productivas como una respuesta a la escasa creación de fuentes de trabajo en las grandes empresas y ante el despido de trabajadores en las instituciones gubernamentales. Es importante mencionar que la mayor parte de las empresas micro, pequeñas y medianas se orientan al mercado interno. Uno de sus grandes problemas es su baja competitividad, sus bajos grados de educación, capacitación y posibilidades efectivas de innovación (De María y Campos, 2002).

Conclusiones

En los ochenta, un nuevo modelo económico se impuso ante el agotamiento del modelo proteccionista. Para implementarlo se requería la exposición del aparato productivo nacional a los efectos de la competencia externa. El ingreso de capital externo se consideró fundamental para complementar el ahorro interno, estimular la modernización del aparato productivo (ante la mayor competencia que implicaba) y para generar nuevas fuentes de empleo. Se crearon las condiciones para facilitar su ingreso.

La apertura, parte fundamental del nuevo modelo económico, trajo consigo una serie de retos y problemáticas al país, a las industrias, a las empresas y a los trabajadores. De diferente forma, diversos aspectos de la vida económica se vieron afectados: gran cantidad de empresas desaparecieron, el desempleo y el subempleo aumentaron ante la gran cantidad de empleos que se perdieron como producto de las reestructuraciones en grandes y medianas empresas y dependencias gubernamentales; por otra parte, la capacidad adquisitiva de la mayoría de la población disminuyó.

Como parte de este enfoque económico, la no intervención del Estado en la acti-

vidad económica era importante. Se consideraba que el mercado era el mecanismo idóneo para asignar recursos y que sólo las empresas más capaces podrían adaptarse, mejorar y enfrentar la competencia en un mercado abierto. Fue así que la ausencia de una política de fomento industrial era justificada.

En particular, las micro y pequeñas empresas no contaron con mecanismos reales de apoyo gubernamental para su creación y fortalecimiento. El Programa para la modernización y desarrollo de la industria micro, pequeña y mediana (1991-1994) tuvo un manejo de recursos ineficiente, con grandes costos y pérdidas, por ello fue suspendido. El Propyce (1996-2000), por su parte, fue sólo un conjunto de propuestas y de "buenas intenciones" que únicamente se enfocó al apoyo y fomento de las exportaciones.

El aumento de unidades económicas de tamaño micro y pequeño fue una respuesta ante el deterioro de la capacidad adquisitiva y de la pérdida de empleos; sobre todo las micro, que son las que más crecieron, se dirigieron a actividades de subsistencia y se ubicaron en el sector informal. Las micro y pequeñas empresas constituyeron la mayoría de las unidades productivas en la economía; en el transcurso de la década también aumentaron su participación.

En la manufactura, la actividad que agrupa el mayor número de empresas es la industria de alimentos, bebida y tabaco. El nuevo modelo económico, con el desmantelamiento de las políticas de fomento agrícola e industrial afectó a las empresas de la cadena alimentaria. La apertura y el TLCAN, por su parte, expusieron a la IA a dos efectos contrapuestos: por un lado, la agudización de la competencia ante el ingreso de productos y empresas extranjeras; por el otro, la facilidad en el acceso a insumos de origen foráneo a precios inferiores a los nacionales, ante la disminución y práctica eliminación de cuotas arancelarias y, la facilidad en la importación de maquinaria y equipo; esto favoreció sobre todo a las grandes empresas.

Las MIP de la industria de alimentos, bebidas y tabaco tuvieron el mayor número de unidades productivas y en los noventa generaron más empleo que la gran empresa.

Es importante mencionar que en esta investigación se observaron diferencias significativas en el valor de los indicadores de cada uno de los tamaños de empresa; aun entre el grupo de micro y pequeñas empresas. En el caso de las remuneraciones se observó, que para las MIP, éstas fueron inferiores a las de las grandes empresas y que se deterioraron en el transcurso de una década. En 1988 las remuneraciones de las micro empresas constituyeron la tercera parte de las erogadas por las pequeñas empresas y una quinta parte de las percibidas por los trabajadores de las grandes empresas. En la pequeña empresa la situación fue menos drástica aunque también el salario promedio se deterioró. Este tipo de empresas, aunque son grandes generadoras de empleo, tienen bajos ingresos (ya que se constituyen como un medio para enfrentar el desempleo).

En cuanto a los activos fijos netos sobre personal ocupado se encontró que en 1988 la inversión por trabajador en el caso de las microempresas representó 37 por ciento de la pequeña y 19 por ciento de la gran empresa. En 1998 la inversión aumentó y constituyó 44 por ciento de la pequeña y 24 por ciento de la grande. El aumento en la inversión por trabajador en la microindustria se explica entre otras causas por las condiciones de mayor competencia y dificultad para permanecer en el mercado.

El indicador producción bruta sobre personal ocupado, reveló en forma aproximada la productividad del trabajo, mostró que en la microempresa se presenta la menor productividad y que lejos de lo que pudiera pensarse, es en la mediana empresa donde la productividad es mayor, lo que revela ineficiencias en los procesos de producción y organización de la gran empresa.

En suma, se observa que los diferentes tamaños de empresa en México constituyen una población muy heterogénea, poseen fortalezas y debilidades específicas; las diferencias entre éstas son considerables. Como sucede en la economía en general, las MIP de la industria de alimentos, bebidas y tabaco han sido la opción de ocupación de mano de obra que ha sido despedida o que no ha podido encontrar un empleo estable. Por la menor inversión que requiere para su instalación y por los menores salarios que otorga, es la microempresa más que la pequeña la que más se ha expandido.

Un aspecto que queda muy claro es la diferencia significativa que se da entre la micro y la pequeña empresa, y desde luego respecto de tamaños mayores de empresa. Por ello es necesario el estudio y análisis de las empresas por tamaño, con el fin de destacar con detalle sus características específicas. En la medida en que se consideran como grupo, escapan del análisis sus distintos comportamientos, desempeños

Anexo
México: Industria de alimentos, bebidas y tabaco, principales variables
de las empresas por tamaño en 1988 y 1998

Concepto	1988		1998	
	Valor	%	Valor	%
Microempresa				
Unidades económicas	47 949	95	115 239	98
Personal ocupado	149 188	27	334 241	42
Remuneraciones	267 673	8	3 688 289	12
Activos fijos netos	1 493 229	8	24 190 101	16
Formación bruta de capital fijo	167 002	17	1 137 557	10
Producción bruta	4 097 133	10	71 533 340	19
Insumos totales	2,843 998	10	56 764 554	22
Valor agregado censal bruto	1 253 136	10	14 768 786	12
Pequeña empresa				
Unidades económicas	1 676	3	1 361	1
Personal ocupado	71 294	13	74 180	9
Remuneraciones	363 003	11	3 031 414	10
Activos fijos netos	1 944 076	10	12 202 739	8
Formación bruta de capital fijo	168 731	17	875 336	8
Producción bruta	6 242 319	15	37 182 292	10
Insumos totales	4 641 724	17	28 505 103	11
Valor agregado censal bruto	1 600 596	12	8 677 189	7
Mediana empresa				
Unidades económicas	633	1	802	1
Personal ocupado	139 160	26	181 353	23
Remuneraciones	1 000 569	30	10 337 270	33
Activos fijos netos	5 465 491	29	50 827 336	34
Formación bruta de capital fijo	305 343	31	3 857 356	35
Producción bruta	14 346 276	35	128 107 748	34
Insumos totales	10 126 528	37	87 186 228	34
Valor agregado censal bruto	4 219 748	32	40 921 520	34

Gran empresa									
Unidades económicas		196	0	214	0				
Personal ocupado		184 061	34	201 523	25				
Remuneraciones		1 747 426	52	14 736 609	46				
Activos fijos netos		9 876 932	53	61 404 130	41				
Formación bruta de capital fijo		357 451	36	5 283 451	47				
Producción bruta		15 825 296	39	138 387 579	37				
Insumos totales		9 738 386	36	81 191 933	32				
Valor agregado censal bruto		6 086 910	46	57 195 646	47				
Total									
Unidades económicas		50 454	100	117 616	100				
Personal ocupado		543 703	100	791 297	100				
Remuneraciones		3 378 671	100	31 793 582	100				
Activos fijos netos		18 779 728	100	148 624 306	100				
Formación bruta de capital fijo		998 526	100	11 153 700	100				
Producción bruta		40 511 024	100	375 210 959	100				
Insumos totales		27 350 635	100	253 647 818	100				
Valor agregado censal bruto		13 160 390	100	121 563 141	100				

Nota: las variables, unidades económicas y personal ocupado, se expresan en unidades, las demás en miles de pesos de 2002.

Fuentes: elaboración propia con base en datos del INEGI.

Datos 1988: INEGI, XIII Censo Industrial, Resultados Definitivos, Subsector 31, Productos Alimenticios, Bebidas y Tabaco, Cuadro RIES 06, Censos Económicos 1989, México 1992.

Datos 1993: INEGI, XIV Censo Industrial, Resultados Oportunos, Tabulados Básicos, Subsector 31, Productos Alimenticios, Bebidas y Tabaco, Cuadro RONA 07, Censos Económicos 1994, México 1994.

Datos 1998: INEGI, XV Censo Industrial, Industrias Manufactureras, Subsector 31, Productos Alimenticios, Bebidas y Tabaco, Tabulados Básicos, Cuadro MANA 02, Censos Económicos 1999, México 2001.

y efectos ante las condiciones y problemáticas del entorno. Eso mismo nos permite observar que se requieren políticas económicas muy específicas. En ello, un reto es el de incorporar a la economía formal a la gran cantidad de empresas micro que operan de manera ilegal. Su situación formal les posibilitará ser beneficiarias de diferentes programas de apoyo.

Bibliografía

- Calva, José Luis (2001). "El entorno macroeconómico y el desempeño de la agricultura hacia una nueva política agrícola", ponencia presentada en el XXI Seminario de Economía Agrícola del Tercer Mundo, octubre, IIE-UNAM, México.
- Coase, Ronald (1937). "The Nature of the Firm", en Oliver Williamson y Sidney G. Winter, *The Nature of the Firm, Origins, Evolution and Development*, Berkeley, California, 1990.
- De María y Campos, Mauricio (2000). "Una política de desarrollo industrial y fomento empresarial para la próxima década", *Mercado de Valores, Nafinsa*, octubre.
- (2002). Pequeñas y medianas empresas industriales y política tecnológica: el caso mexicano de las tres últimas décadas. Serie Desarrollo Productivo, núm. 23. Red de Reestructuración y Competitividad, CEPAL, Santiago de Chile.
- Garrido, Celso (1999). *Las Mipymes en México durante los noventa*, documento elaborado para la CEPAL.
- López Martínez, Miguel, José Luis Solleiro y Carmen del Valle (1996). "Marco teórico y metodológico para interpretar el cambio tecnológico en la agricultura y en la agroindustria", en María del Carmen del Valle y José Luis Solleiro (coords.), *El cambio tecnológico en la agricultura y las agroindustrias en México*, IIE-UNAM/Siglo XXI Editores, México.
- Morales, Andrés, A. Rendón y Silvia Pomar (2003). "Las micro y pequeñas empresas ante la apertura comercial: el caso del subsector Alimentos, bebidas y tabaco", *Administración y Organizaciones*, año 5, núm. 10, UAM-X, México, pp. 93-112.
- Mungaray, Alejandro (1994). "Paradigmas de organización industrial y posibilidades de innovación en las pequeñas empresas. Análisis de enfoques y experiencias", *Investigación económica*, núm. 209, julio-septiembre, México.
- Suárez Núñez T. (2003). "La pequeña empresa como sujeto de estudio: consideraciones teóricas, metodológicas y prácticas", *Administración y Organizaciones*, año 5, núm. 10, UAM-X, México.
- Tommaso Marco y Dubbini Sabrina (2000). *Towards of the Small Firm: Theoretical Aspects and some policy Implications*, Serie Desarrollo Productivo, núm. 87, Res-

- structuring and Competiveness Network, CEPAL, Santiago de Chile.
- Torres Torres, Felipe (coord.) (1997). *Dinámica económica de la industria alimentaria y patrón de consumo en México*, IIE-UNAM, México.
- Torres Torres, Felipe y José Gasca Zamora (2001). *Ingreso y alimentación de la población en el México del siglo XX*, IIE-UNAM, México.
- Trápaga, Yolanda (2001). "Influencia de la apertura comercial en el patrón alimentario