

GENERALIDADES SOBRE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS, Y SU VINCULACIÓN CON EL SECTOR AGRÍCOLA CUBANO

MSc. Heydi L. Rivero Gutiérrez¹, Ing. Lissandra Sánchez Lanz², Dr. C. Jesús D. Luis Orozco¹

1. Universidad de Matanzas, heydi.rivero@umcc.cu

2. Refinería "Nico López"

Resumen

En el presente trabajo se realiza un análisis acerca de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) a partir de la bibliografía especializada, con el propósito de exponer los fundamentos teóricos relacionados con el tema, abordando aspectos fundamentales como: sus definiciones, categorías en que se clasifican según diversos parámetros (en dependencia del número de empleados, del volumen de ventas, del capital social y del nivel de producción), sus ventajas, desventajas e importancia. Además, se hace referencia a la industria agrícola en Cuba, así como a las alternativas que deben surgir para evitar las pérdidas que ocasionan las dificultades en el traslado y comercialización de los productos.

Palabras claves: PyMEs; definiciones; industria agrícola.

Introducción

La existencia de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) se remonta desde que el ser humano comenzó a crear la economía como parte del apoyo de su subsistencia. Algunos autores consideran que su surgimiento, mucho más que definirlo como un origen, es el resultado de una gran crisis económica y también política que se ha vivido en la economía mundial en las últimas décadas.

Estas empresas son la fuerza económica más activa en casi todos los países, juegan un papel importante en el crecimiento económico y se consideran la columna vertebral del desarrollo industrial (Moghavvemi y Hakimian, 2012).

Estas actualmente constituyen el principal sector productivo en muchas economías, y se puede decir que tanto en los países desarrollados como en los que están en proceso de crecimiento, este tipo de organización productiva es de significativa importancia.

Desarrollo

Las PyMEs son entidades independientes, creadas para ser rentables, que no predominan en la industria a la que pertenecen, cuya venta anual en valores no excede un determinado tope y el número de personas que la conforman no supera cierto límite. Como toda empresa, tienen aspiraciones, realizaciones, bienes materiales y capacidades técnicas y financieras, todo lo cual les permite dedicarse a la producción, transformación y/o prestación de servicios para satisfacer determinadas necesidades y deseos existentes en la sociedad (Galicia, 2017).

Se consideran actores indispensables para el crecimiento de toda economía, puesto que constituyen más del 90 % de las empresas en el mundo, siendo aún más alta su participación en Latinoamérica, con un 97 %.

Debido a sus características, presentan un gran aporte a la generación de empleo, lo cual contribuye al desarrollo del aparato productivo nacional de un país y aporta al cambio de la matriz productiva.

No existe una definición única que categorice a la pequeña y mediana empresa, dado que se utilizan diversos criterios. Por ello su definición es susceptible a variar en función de los distintos contextos económicos e históricos.

Según Carranco Gudiño (2017), se consideran pequeñas empresas aquellas que tienen menos de 20 trabajadores, y medianas las que tienen entre 20 y 500.

Según el Banco Europeo de Inversiones (BEI), se consideran pequeñas y medianas empresas aquellas con menos de 500 empleados, y con una participación máxima de un tercio del capital en manos de una empresa de grandes dimensiones.

Mientras tanto, siguiendo la definición adoptada por la cuarta directiva de sociedades de la Unión Europea (UE), se considera que una empresa es pequeña cuando posee menos de 50 empleados, su activo neto no supera 1,2 millones de euros, y sus ventas no alcanzan los 5 millones. Las empresas medianas son aquellas que cuentan con una plantilla comprendida entre 50 y 250 empleados, tienen un activo neto comprendido entre 1,2 y los 2,7 millones de euros, y un volumen de ventas que oscila entre los 5 y los 10,7 millones. Las grandes empresas, según esta misma directiva, son aquellas que tienen en plantilla, al menos 250 trabajadores, un activo neto superior a los 2,7 millones de euros y un volumen de ventas que supera los 10,7 millones (Lavarone, 2012).

La definición de PyMEs distingue tres tipos de empresas en función del tipo de relación que mantienen con otras según su participación en el capital, derecho de voto o de ejercer una influencia dominante, entre las que se encuentran: empresas autónomas, asociadas y vinculadas.

Según establece el Ministerio de la Industria Alimentaria (MINAL) cubana, las microindustrias son unidades económicas que, a través de la organización del trabajo y bienes materiales de que se sirven, se dedican a la transformación y elaboración de materias no alcohólicas o materias primas alimentarias que ocupen directamente hasta 10 trabajadores, y cuya capacidad de procesamiento diaria no exceda las 2 toneladas de materia prima; mientras que las mini-industrias ocupan hasta 50 trabajadores y su capacidad está en el rango entre las 2 a las 20 toneladas diarias de materia prima (MINAL, 2012).

Las naciones que conforman la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) suelen tener entre el 70 % y el 90 % de los empleados en este grupo de empresas. El sector empresarial español y latinoamericano está constituido entre el 90 y 99 % por pequeñas y medianas empresas (Lavarone, 2012; Rojo Campillo et al., 2018).

Estas representan una pieza fundamental en el desarrollo de un sistema socioeconómico competitivo. Otorgan cambio y competencia al entorno económico, y son las que modifican la estructura del mercado. Desde un punto de vista dinámico, la entrada y salida constante de estas empresas del mercado es lo que contribuye a mantener un entorno de competencia, con niveles de precios y rentabilidad que tienden a los de un mercado competitivo. Además, la renovación constante de empresas cumple un rol crucial en los procesos de innovación y avances tecnológicos, al proveer una fuente esencial de nuevas ideas y experimentación que, de otra forma, permanecería sin explotar en la economía (Tan et al., 2015).

Para Luna Martínez (2012), las pequeñas y medianas empresas proporcionan una de las mejores alternativas para la independencia económica, por lo que se puede decir que este

tipo de empresas representa una gran oportunidad, a través de la cual los grupos en desventaja económica pueden iniciarse y consolidarse por méritos propios.

En Cuba, estas representan un factor de importancia para su crecimiento económico, tal como lo ha sido para países como México, Chile, Ecuador, y naciones desarrolladas como Estados Unidos, Japón, Alemania e Italia, donde contribuyen a una generación importante de empleos, participan en su mercado interno y trabajan en la sustitución de importaciones, por lo que requieren de un mayor apoyo para que puedan superar sus limitaciones (INEGI, 2010).

Las PyMEs son mucho más vulnerables a las condiciones del mercado que las grandes empresas, ya que no tienen la capacidad de resistencia que adquieren estas últimas imponiendo precios o cantidades. Pero esto es al mismo tiempo uno de sus puntos fuertes, porque las obliga a ser más dinámicas y flexibles para adaptarse a las condiciones cambiantes de los mercados. Esto les permite tener una estructura menos rígida que la de las grandes empresas, y un margen de maniobra y una capacidad de reacción mayores.

Al tener un tamaño más o menos reducido, tienen mayor dificultad para expandirse y poder llegar a mercados alejados de su punto de residencia. Por ello, la mayoría de las PyMEs se concentran en mercados locales, regionales o, como mucho, nacionales. Sin embargo, en los últimos años existe una clara tendencia a la internacionalización de la actividad económica de las pequeñas y medianas empresas que, mediante acuerdos con otras PyMEs alejadas de sus mercados de origen, consiguen ampliar su alcance y su actividad a territorios y mercados exteriores a los que, de otra forma, no podrían acceder (Lavarone, 2012).

En el caso particular de las PyMEs agrícolas, no solamente generan empleo, sino que permiten abastecer la demanda de productos agrícolas en el mercado. Se conforman por recursos naturales y capital, que cuenta con factores tanto externos como internos que condicionan la producción, y se enfrentan a la creciente globalización de los mercados con una deficiente organización administrativa (Asthon y Barrett, 2010).

Cuba se caracteriza por ser un país donde la agricultura es una de las economías más importantes; sin embargo, existe un grupo de factores que inciden negativamente en el traslado y comercialización de los cultivos, impidiendo que dichos productos lleguen a manos de la población. Esto ocasiona cuantiosas pérdidas económicas e insatisfacción de la alta demanda existente. Por ello es necesario el desarrollo de este tipo de industria agraria como una vía para la introducción de nuevas tecnologías y aumentar en gran medida el desarrollo nacional referido a la fabricación de alimentos, utilizando como materia prima las cosechas de las distintas unidades productoras.

En la etapa capitalista, la industria conservera de frutas y vegetales de Cuba tenía un gran desnivel económico y técnico. La elaboración del producto se llevaba a cabo en dieciséis

mal nombradas fábricas, pues en realidad casi todas eran conocidas como “chinchales”, en los cuales solo se contaba con un pequeño espacio y un reducido volumen de producción.

Las fábricas eran pequeñas, semi-artesanales y estaban ubicadas, en muchos casos, en las viviendas de los dueños. Estos comenzaban a fabricar conservas con una paila y una tapadora manual y, a medida que iban obteniendo ganancias, invertían el dinero en más equipos, generalmente de uso y en malas condiciones tecnológicas. Los equipos se instalaban donde cupieran, sin tener en cuenta la normalización del flujo tecnológico y las posibles instalaciones futuras, de acuerdo con la demanda de productos y sus posibilidades de producir. Estas fábricas se instalaban sin previo estudio económico y casi todas estaban situadas en las provincias occidentales (la mayoría en La Habana), a pesar de que las materias primas se encontraban en mayor porcentaje en las provincias orientales.

En esta etapa, lo que primaba en todos los casos eran las ganancias, sin tener en cuenta la calidad del producto. Después del triunfo de la Revolución, se emprende la eliminación de la anarquía comenzando por: normalizar los procesos tecnológicos, ampliar los flujos de producción, eliminar los “chinchales” (cerrando algunos y mejorando otros), reparar y montar verdaderas fábricas (Libertad, La Conchita, Yara, Turquino, entre otras), formar cuadros técnicos, crear controles económicos, implantar controles que permitieran garantizar la calidad de la producción, establecer medidas de seguridad e higiene, y construir y montar laboratorios modernos.

Actualmente, las conservas de frutas y vegetales en Cuba poseen una alta calidad debido a los cambios introducidos en la producción. Estas modificaciones han reportado beneficios desde el punto de vista económico y social como: mejores condiciones de trabajo para los obreros, perfeccionamiento de los procesos de producción, aumento de la producción con la disminución de los costos, mayor calidad de los productos, disminución de las importaciones, entre otros.

Los planes de desarrollo agrícola para el cultivo de frutas y vegetales que se llevan a cabo en el país, permitirán el incremento de estas producciones en el futuro. Debido a esto, las plantas elaboradoras de conservas de frutas y vegetales de nuestro país podrán convertirse en una de las principales fuentes de ingreso de divisa, lo cual contribuirá al desarrollo económico y social.

Las unidades de este tipo constituyen importantes eslabones en la cadena productiva agropecuaria, pues aprovechan los excedentes no comprometidos con la venta directa a la población, para transformarlos en diferentes derivados, sin que el campesino sufra pérdidas (Gómez Guerra, 2015).

Cuba trabaja en la implementación de PyMEs para el procesamiento de productos agrícolas, cuya creación y operación requiere que los territorios trabajen desde sus potencialidades no explotadas para garantizar, de manera efectiva y sostenible, un

desarrollo económico que logre un equilibrio y una proporcionalidad a escala territorial (Plaza Zambrano y Blanco Campins, 2015).

Debido a que en los momentos en que existen picos productivos se dificulta la comercialización de los frutos, se debe valorar la posibilidad de elaborar conservas que aumenten la vida útil del producto e incrementen su valor agregado; a partir de la implementación de mini-líneas de producción para el procesamiento de frutas, que puedan ser ubicadas en zonas donde se cuente con un flujo constante y variado de estos cultivos.

Conclusiones

Las pequeñas y medianas empresas resultan complejas de definir, puesto que existen diversos criterios, los cuales varían en dependencia del número de empleados, el volumen de ventas, el capital social y el nivel de producción. Pero a pesar de las grandes diferencias que pudieran existir entre ellas, se consideran la columna vertebral del desarrollo industrial.

Cuba no está exenta de esta realidad, pues la implementación de unidades de este tipo en el sector agropecuario implica una marcada disminución de las pérdidas de alimentos y una forma de oxigenar la economía nacional.

Referencias bibliográficas

ASTHON; BARRETT. *Diseño organizacional bajo un enfoque sistémico para unidades empresariales agroindustriales*. Maestría en Ingeniería Administrativa: 2010.

CARRANCO GUDIÑO, R. *The contribution of small and medium-sized enterprises (Pymes) in the Ecuadorian economy*. Universidad Internacional del Ecuador: Quito, Ecuador, 2017.

GALICIA, F. *Definición de la pequeña empresa*. [en línea] [2017] Recuperado de: <https://www.scribd.com/doc/41944053/DEFINICION-DE-LA-PEQUENAEMPRESA-f-f>

GÓMEZ GUERRA, L. *Apuestan por mini-industrias para procesamiento de frutas y vegetales*. [en línea] [2015] Recuperado de: <http://www.juventudrebelde.cu/cuba/2015-01-27/apuestan-porminiindustrias-para-procesamiento-de-frutas-y-vegetales>

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, GEOGRÁFICA E INFORMÁTICA (INEGI). *Producción generada por empresas*. [en línea] [2010] Recuperado de: <https://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/sistemas/.../perspectiva-gto.pdf>

LAVARONE, P.G. *Costo por órdenes de producción: su aplicación a la industria panificadora* (Trabajo de investigación). Facultad de Ciencias Económicas: Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza, Argentina, 2012.

LUNA MARTÍNEZ, J.E. *Influencia del capital humano para la competitividad de las PyMEs en el sector manufacturero de Celaya, Guanajuato*. (Disertación doctoral para obtener el grado de Doctor en Administración). Universidad de Celaya: Guanajuato, México, 2012.

MINISTERIO DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA (MINAL). *Instrucciones generales higiénico-sanitarias y tecnológicas para la pequeña industria productora de frutas y hortalizas en conserva*. Instrucción M-11/12. La Habana, Cuba: 2012.

MOGHAVVEMI, S.; HAKIMIAN, F. *Competitive advantages through it innovation adoption by SMEs. Social Technologies*, 2 (1), pp. 24–39. Mykolas Romeris University: Kuala Lumpur, Malaysia, 2012.

PLAZA ZAMBRANO, P.M.; BLANCO CAMPINS, B.E. *Análisis de los problemas que enfrentan las PyMEs Agrícolas para su participación en el desarrollo económico local. Rev. Publicando*, 2 (5), 2015, pp. 256-264. ISSN 1390-9304.

ROJO CAMPILLO, D.; BAYO BERNAL, F.J.; MARTÍNEZ-BAÑOS, P. *Sostenibilidad ambiental en pequeñas y medianas empresas: estudio del uso de indicadores ambientales. Presentado al Congreso Nacional del Medio Ambiente (CONAMA 2018). Environ. Res. Eng. Manag.* 48 (2): 2018, pp. 42-50.

TAN, H.X.; NG, R.; TJANDRA, T.B.; SONG, B. *A sustainability indicator framework for Singapore small and medium- sized manufacturing enterprises. The 22nd CIRP conference on Life Cycle Engineering. Procedia CIRP* 29: 2015, pp. 132-137.