El estudio y análisis de las pequeñas y medianas empresas nos permite conocerlas y saber exactamente cuáles son sus características distintivas. Esto, a la vez, nos ayudará a identificar sus problemas y a saber cómo aplicar adecuadamente herramientas, modelos y programas para resolverlos.

Desde un punto de vista general, podemos decir que la caracterización de las PYMES obedece a los tipos de factores:

- ✓ Crecimiento: esto incluye apoyos financieros y técnicos, y manejo administrativo, en particular las actividades de planeación, organización, dirección y control; y
- ✓ **Actividades sobresalientes**: es importante mencionar su estructura legal, su estructura operativa y número de empleados.

A continuación analizaremos las PYMES con base en diversos rubros:

Planeación: entre las funciones administrativas, destaca la planeación centrada en el dueño de la empresa, la cual se caracteriza por un manejo informal que se basa principalmente en la experiencia, por tener un horizonte a corto plazo, y por otorgar prioridad a áreas como ventas, producción, contabilidad, finanzas y recursos

humanos, aproximadamente en ese orden. El propietario dirigente de una PYME con frecuencia utiliza de manera empírica las herramientas y técnicas de planeación.

Estructura y organización: en las PYMES, el dueño suele desempeñar el papel de "hombre orquesta", por la multiplicidad de funciones que realiza, y solo atiende a su intuición para la distribución del trabajo. Con frecuencia, asigna algunas de las funciones de su empresa a familiares; de esta manera, la estructura familiar se entreteje con la estructura de la empresa.

Tipo de dirección: este factor afecta la manera de realizar el trabajo y depende del perfil psicosocial del dirigente y del contexto de la PYME.

Sistema de control: los controles técnicos dependen de las características específicas de la tarea a realizar. Destacan las actividades de control de la producción en términos de calidad y cantidad, así como las actividades de control correctivo.

Funciones específicas de la pequeña empresa: en las funciones de ventas y marketing de las PYMES, la relación directa empresa-consumidor es la más común; destaca el contacto directo con el cliente en su mercado local, con ubicación restringida a su área específica.

Producción: el proceso suele ser semiautomatizado, sin programas formales de producción. Estos últimos solo existen cuando la función específica lo requiere. En algunos casos, el equipo de producción utilizado, ya sea de origen nacional o extranjero, es de segunda mano.

Área contable y financiera: en general, las pequeñas empresas no cuentan con estructura contable formal; las actividades contables y financieras se asignan a un contador (a quien se paga por horas trabajadas) o, en su defecto, a una secretaria que realiza las funciones principales del área. Las fuentes de financiamiento, así como la planeación financiera, son escasas.

Personal: esta es quizá la actividad más abandonada en el caso de las PYMES, ya que estas organizaciones acostumbran reclutar a su personal con base en referencias de los conocidos del dueño o de los empleados en funciones. La capacitación, cuando existe, suele darse sobre la marcha y en el marco de un estilo de dirección autocrático (la mayoría de las veces) o democrático. La comunicación con el personal se da principalmente por medio de canales verticales descendentes, es decir, adopta la forma de órdenes del superior hacia los subalternos. Por otra parte, la motivación de los empleados se basa en el salario.

En síntesis, para efectos prácticos, se consideran las siguientes características de las PYMES:

- ✓ El dueño realiza las funciones de "hombre orquesta".
- ✓ Su estructura es típicamente familiar en cuanto a control y posesión.
- ✓ El mercado en el que se desenvuelven es local.
- ✓ Su crecimiento se apoya principalmente en la reinversión de utilidades.
- ✓ Es poco común que tengan capacidad crediticia.

La planta laboral no rebasa los 45 empleados, incluyendo tanto el personal administrativo como operativo.

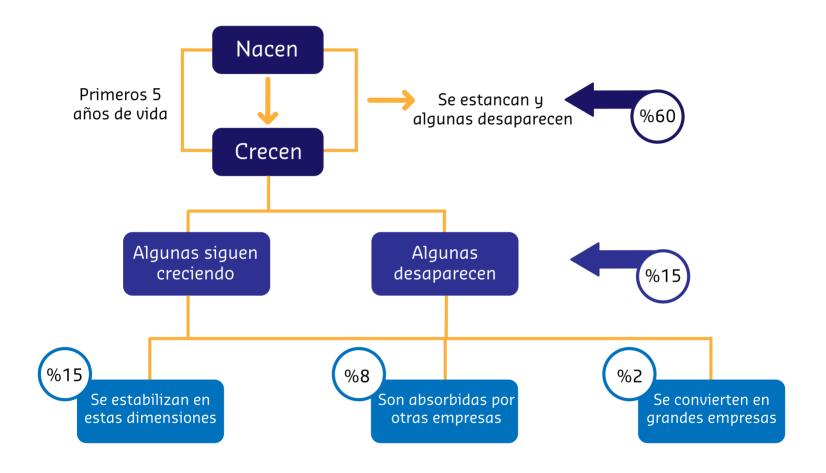
Las ventas anuales netas no superan el equivalente al importe de 1,115 veces el salario mínimo general vigente anualizado.

Otros factores que pueden ser útiles para caracterizar este tipo de empresas se relacionan con la marginación respecto a los programas de apoyo, la incapacidad para acceder a líneas de crédito formales, la elevada propensión del dueño al trabajo individual con limitada capacidad de negociación, escasa cultura tecnológica, y resistencia a la incorporación de tecnología.

Además, en el caso de las PYMES, se pueden tomar en cuenta la obsolescencia frecuente de la maquinaria y el equipo, la restringida participación en los mercados, limitadas condiciones de seguridad e higiene, escasez de personal calificado, mínima participación de los programas de capacitación, y abasto deficiente de insumos que cumplan ciertos estándares. Por otro lado, conviene reconocer la flexibilidad de los procesos de producción y del personal, y la capacidad de las pequeñas y medianas empresas para adaptarse a nuevos mercados.

La combinación de todos los factores antes mencionados explica algunas de las causas comunes del cierre de pequeñas y medianas empresas, entre las que destacan: bajo nivel educativo del equipo de dirigentes, falta de planeación, escasez de capital y crédito, tecnología obsoleta, falta de experiencia en el ramo, escasa capacitación profesional administrativa, escasez de personal calificado, entorno económico y social en continua "crisis", vulnerabilidad a fracasos y desastres ambientales.

Causas de cierre de las pequeñas empresas



La figura anterior pone en evidencia la importancia de considerar las características enunciadas para evitar la desaparición de las PYMES, en la medida de las capacidades de sus dirigentes y/o dueños. Tales características, además, servirán para definir a este tipo de organizaciones.

