



La Pequeña y Mediana Industria (PyMD) en el ámbito del Estado Mérida - Análisis de indicadores económicos • Período 1993-1998

RECIBIDO: 27-05-03 • ACEPTADO: 17-07-03

Resumen

El tema objeto del estudio es el papel que han venido cumpliendo en el ámbito del Estado Mérida, las pequeñas y medianas industrias (PyMIS), teniendo en cuenta que en Venezuela las Pymis siempre han estado presente como elemento dinamizador de la economía. Este trabajo es de tipo exploratorio, cuyo sujeto de estudio es el sub-estrato Pequeña y Mediana Industria del Estado Merida. Se analizan mediante el método descriptivo los siguientes indicadores económicos: Personal Ocupado; Valor Bruto de la producción; Valor de las ventas y Productividad del Factor Trabajo. La recolección de datos derivó de fuentes secundarias como Oficina Central de Estadística e Informática hoy Instituto Nacional de Estadística, entre otros. Antes de analizar a fondo el problema se estudian a groso modo los pequeños negocios dedicados a la agricultura, la agroindustria y a la amplia gama de servicios, lo que se conoce con el nombre de pequeña y mediana industria (PyMIS).

* Lic. en Administración, Msc. Administración, Profesora de FACES-ULA. Área de Especialidad Mercadotecnia, Autor de varios artículos en Revistas Nacionales e Internacionales.

Introducción

Durante la década de los ochenta, período de recesión mundial, algunas regiones de Europa, Estados Unidos y hasta del Lejano Oriente, cuyo tejido industrial estaba conformado por pequeñas y medianas Industrias (PyMIS)¹ y más allá, por Pequeñas y Medianas Empresas (PyMES)² atrajeron las miradas de estudiosos de los procesos económicos, gobernantes e instituciones, por sus signos de crecimiento y bienestar social. Tal prosperidad obligó a revisar concepciones sobre los pequeños negocios y su capacidad de respuesta en entornos globalizados y turbulentos como han sido los años de finales de siglo, dominados –paradójicamente– por grandes corporaciones, lo que llevó a reconocer su importancia como generador de empleo, su contribución al Producto Interno Bruto y por la cantidad de empresas que conformaban el denominado sector, los cuales constituían para la década, el noventa y cinco por ciento (95%) de los negocios mundiales.

En Venezuela, las Pequeñas y Medianas Industrias manufactureras siempre han jugado un papel muy destacado dentro de la economía, aún cuando es a partir de los años cincuenta con el proceso de industrialización que se favoreció la constitución y concentración de parques industriales, considerados en los sesenta y gran parte de los setenta como uno de los mejores de América Latina.

En este mismo orden de ideas y según datos del Instituto Nacional de Estadística, para 1961 las PyMIS constituían el noventa y siete por ciento (97%) de los establecimientos industriales en el país y absorbían el sesenta y dos por ciento (62%) de la mano de obra ocupada en la manufactura. En este mismo año, la relación de sueldos y salarios con la productividad fue del treinta por ciento (30%) (precios corrientes).

Con relación al Estado Mérida, su actividad productiva no se destaca precisamente por el desarrollo de su industria fabril, ésta más bien ha sido poco relevante como actividad económica y por consiguiente menos importante como factor dinamizador de la economía local. Históricamente ha sido el sector servicios a través de los presupuestos públicos el impulsador del crecimiento económico de Mérida. Sin embargo, ante los signos de crecimiento económico sustentado en la dinamismo de los pequeños negocios junto a los procesos de apertura económica que desde 1989 tienen lugar en Venezuela, se considera interesante y necesario estudiar el desempeño del sub-sector PyMI en el ámbito local, como una primera aproximación al conocimiento de su capacidad para

competir en mercados abiertos. Esta investigación forma parte de un estudio de mayor alcance sobre la competitividad de la PyMI nacional frente a los retos que impone la liberalización de los mercados³.

En este trabajo de tipo exploratorio y cuyo sujeto de estudio es el sub-estrato Pequeña y Mediana Industria del Estado Mérida, se analizan mediante el método descriptivo los siguientes indicadores económicos: Personal Ocupado, Valor Bruto de la Producción, Valor de las Ventas y Productividad del Factor Trabajo. La recolección de datos derivó de fuentes secundarias, teniendo como base estadística la Encuesta Industrial para el Estado Mérida elaborada por la Oficina Central de Estadística e Información (OCEI) hoy Instituto Nacional de Estadística (INE), el Fondo de Financiamiento del Estado MERIDA (FONFIMER) hoy Fondo Merideño de Desarrollo Sustentable (FOMDES) y la Gobernación del Estado Mérida, período 1993-1998. No se analizaron otros datos por carecer de información completa para la serie en estudio.

Las Pequeñas y Medianas Empresas en el ámbito mundial

Antes de entrar en el tema propiamente dicho, se revisará muy rápidamente el papel que en el mundo han jugado los pequeños negocios dedicados tanto a la manufactura como a la agricultura, la agroindustria y a la amplia rama de los servicios, es decir las llamadas (PyMES).

En tal sentido, considerar en el pasado reciente a las pequeñas y medianas empresas como factor que pudiese contribuir en forma significativa al desarrollo y al crecimiento económico de cualquier país, parecía una excentricidad, por decir lo menos, dado el esquema de industrialización dominante el cual propendía a fortalecer las organizaciones de grandes dimensiones, desconociendo las potencialidades de los negocios de tamaño pequeño.

Sin embargo, la prosperidad mostrada por algunas regiones geográficas en el mundo condujeron a reconocer el papel de estos, por su importancia como generador de empleo (**Figura 1**), su contribución al Producto Interno Bruto y por la cantidad de empresas que conformaban el denominado sector, los cuales constituían para los años ochenta, el noventa y cinco por ciento (95%) de los negocios mundiales (Peñaloza, 2001).

En la Unión Europea, por ejemplo, las PyMES conjuntamente con el artesanado representan el noventa por ciento (90%) de las empresas de la Comunidad en

todos los sectores de la industria, del comercio y de los servicios, y ocupan alrededor del sesenta por ciento (60%) de la población activa (OCDE, 1.993: 37). En Taiwan, para 1985 el parque manufacturero estaba conformado por el noventa y ocho coma ocho por ciento (98,8%) de pequeñas y medianas empresas (Herring, 1.993: 15) y en Singapur constituyen el ochenta y siete por ciento (87%) de las empresas que conforman el sector manufacturero, comercio y servicios, aportando el cuarenta y dos por ciento (42%) del empleo, veinticinco por ciento (25%) del valor agregado y dieciséis por ciento (16%) de las exportaciones directas (ONU, 1997: 83).

En Francia, de 1977 a 1984 la tasa de crecimiento medio anual del valor añadido de las PyMES ha sido del diez coma ocho por ciento (10,8%) frente al nueve por ciento (9%) para las grandes empresas industriales. Esta tendencia se vuelve a encontrar en Italia, en particular en la "Terza Italia" con sus distritos industriales (OCDE, 1993: 18).

En América Latina, se estima que existen cerca de diez millones (10.000.000) de micro, pequeñas y medianas empresas, responsables del sesenta por ciento (60%) de la suma del P.I.B. y de la absorción de cerca del ochenta por ciento (80%) de la mano de obra económicamente activa (Revista Enlace, 1996:18-19).

En Venezuela, para 1999 la pequeña y mediana empresa contribuyó con el trece por ciento (13%) del P.I.B., empleando el cincuenta y cinco por ciento (55%) de la población económicamente activa. Para éste mismo año existían un millón trescientos mil microempresas (1.300.000), unas sesenta y ocho mil PyMES distribuidas así: en comercio y servicios cincuenta y seis mil (56.000) y en manufactura doce mil (12.000) (Fundes, 1999).

Así como su importancia es evidente tanto en los países industrializados como en los llamados en vías de desarrollo, también se reconoce su dinamismo y capacidad de adaptación en entornos cambiantes y turbulentos como han sido estas últimas décadas. Igualmente se considera a las PyMES menos intensivas en el uso de capital, y ser centros de formación "learnig by doing". Sin embargo, confrontan problemas de diversa naturaleza debido precisamente a su tamaño, por su dificultad para acceder a créditos bancarios, por su poca capacidad para la formación de personal y para atraer mano de obra calificada, carencia de unidades de Investigación y desarrollo, entre otras debilidades.

A pesar de ser objeto de estudios muy serios, existe poca uniformidad en la definición de las PyMES pues depende de los objetivos de quienes los elaboran, considerándose criterios cualitativos como gerencia independiente, poca participación de mercados, difícil acceso a los mercados

financieros, entre otros; y/o criterios cuantitativos como números de empleados, activos, capital invertido. Otros consideran el grado de desarrollo industrial, la estructura del sector y las políticas económicas. Entre los criterios más usados está el número de trabajadores y el capital invertido en planta y maquiarias.

En la India, por ejemplo, el criterio base para definir las ha sido precisamente capital invertido en maquinaria y en planta física. En Japón se toma en cuenta la inversión y el número de trabajadores, considerando pequeña empresa la que emplea hasta 300 trabajadores o cuyo capital es de 100 millones de yenes para el sector de la manufactura, transporte y construcción; para el sector servicios y ventas al detalle hasta 50 empleados o hasta 10 millones de yenes (Bulloch, 1982: 69). En Bélgica, Canadá, Francia, Alemania, Estados Unidos e Italia se consideran PyMES hasta 500 trabajadores, a diferencia de Holanda que al igual que en nuestro país el rango es hasta 100 trabajadores, criterio que en consonancia con el INE asumimos en esta investigación al considerar como pequeñas las que emplean de 5 a 20 trabajadores, mediana de 21 a 100 y de 101 en adelante gran empresa⁴.

La Pequeña y Mediana Industria en el Estado Mérida

Visto –grosso modo- el rol de la pequeña y mediana empresa en el mundo, nos centraremos en el tema objeto de estudio como es el papel que ha venido cumpliendo en el ámbito del Estado Mérida las Pequeñas y Medianas Industrias (PyMIS), no sin antes acotar que en Venezuela las PyMIS siempre han estado presente como elemento dinamizador de la economía, aún cuando es a partir de la década del cincuenta con el proceso de industrialización que favoreció la constitución y concentración de parques industriales, considerados en los años sesenta y gran parte de los setenta como uno de los mejores de América Latina, entre los que se contaban veintitrés (23) pertenecientes al sub-sector de la PyMI.

En este mismo orden de ideas y según datos del Instituto Nacional de Estadística, para 1961 constituían el noventa y siete por ciento (97,%) de los establecimientos industriales en el país y absorbían el sesenta y dos por ciento (62%) de la mano de obra ocupada en la manufactura. En este mismo año, la relación de sueldos y salarios con la productividad fue del treinta por ciento (30%) (precios corrientes).

Con relación al Estado Mérida, éste no se destaca precisamente por el desarrollo de su industria

manufacturera, más bien ha sido poco relevante como actividad económica y por consiguiente menos importante como factor dinamizador de la economía local, aún cuando con el transcurrir del tiempo ha experimentado un ligero fortalecimiento, a juzgar por el incremento en su contribución el Producto Interno Bruto de la Entidad durante la década de los noventa, siendo para 1990 de doce coma setenta y tres por ciento (12,73%); para 1993 de doce coma noventa y cuatro por ciento (12,94%), y de trece coma ochenta y dos por ciento (13,82%) para 1995 (ULA-IIES-PDVSA, p. 8).

Históricamente ha sido el sector servicios el impulsador de la economía del Estado a través de los presupuestos públicos y cuyo aporte al P.I.B. fue para 1995 de treinta coma noventa y nueve por ciento (30,99%,) a pesar de ser la agricultura la actividad económica tradicional de Mérida, cuya contribución al P.I.B. fue del dieciocho coma ochenta y cinco por ciento (18,85%) para este mismo año (ULA-IIES-PDVSA, p. 9).

En el sector industrial merideño existe un predominio de industrias tradicionales como alimentos y bebidas, prendas de vestir y muebles, teñido de pieles, lácteos y bebidas espirituosas. Igualmente, muestran cierto desarrollo las dedicadas a las áreas farmoquímicas, metalmeccánica, productos lácteos y derivados del petróleo y el carbón. Estos sectores industriales están conformados en su mayoría por micro, pequeñas y medianas empresas, surgidas básicamente para dar respuesta a la creciente demanda por parte de la población, con escaso capital, poca tecnología, casi o ninguna especialización y bajo nivel organizativo y gerencial, además de otras debilidades (y fortalezas) propias de las PyMIS (CORPOANDES, 1990).

A estas dificultades se le añaden otras debido a encontrarse geográficamente aisladas de los principales centros de desarrollo del país, en una topografía accidentada que dificulta en muchos casos la obtención de materias primas y la colocación de los productos terminados en otros mercados tanto internos como fuera de Venezuela, con una demanda local pequeña aún cuando exigente y unas características propias de la idiosincracia del merideño que marca su desempeño empresarial.

Según la Encuesta Cualitativa del sector industrial⁵ realizada por la Oficina Central de Estadística e Información (hoy Oficina Nacional de Estadística) durante 1995 los empresarios locales señalaron como frenos al desarrollo industrial entre otros factores los siguientes:

-Acceso a fuentes de financiamiento. El 49,25% de los empresarios expresaron las dificultades para acceder a las fuentes de financiamiento de la banca y de otros organismos crediticios, debido a las altas tasas de interés y a las garantías exigidas por las entidades financieras.

-Insuficiente oferta de maquinaria y equipos fabricados en el país, lo cual les obliga a acudir a proveedores internacionales sin el debido conocimiento de los equipos ofertados, trámites para su adquisición e inclusive desconocimiento sobre los proveedores.

-Falta de unidades de investigación y desarrollo, pues solo el 19,51% de los empresarios encuestados, manifestó contar con unidades de esta naturaleza, las cuales están orientadas a realizar controles de calidad.

-Dificultad para la obtención de personal calificado. El 48,51% de las pequeñas y medianas industrias tiene problemas para captar personal calificado, sobre todo por la escasa oferta de personal en trabajos específicos y probablemente por los elevados salarios que exige este tipo de personal.

-Dificultad para exportar por falta de información y financiamiento para la actividad. El 91,46% de las empresas de esta Entidad nunca han exportado. El 35,37% envía su producción al mercado nacional y el 23,17% destinan su producción exclusivamente al mercado local.

-La capacidad utilizada en promedio por la industria manufacturera fabril en Mérida es de 51.75%.

-El 68% de las industrias merideñas consideran que debe facilitarse la entrada al país de las inversiones extranjeras.

Frente a estas realidades se considera pertinente profundizar en el análisis, a fin de arribar a algunas consideraciones sobre capacidad para competir en condiciones favorables.

Análisis de Indicadores Económicos para la Pequeña y Mediana Industria del Estado Mérida. Período 1993-1998.

Para evaluar el desempeño y la competitividad de la pequeña y mediana industria en el Estado Mérida, se analizan en forma descriptiva los siguientes indicadores económicos⁶: personal ocupado, valor bruto de la producción, valor de las ventas, costo de la mano de obra, productividad media del factor trabajo. Dicho análisis está precedido de un breve resumen sobre el comportamiento observado a nivel agregado de la variable objeto de análisis. En la medida en que este lo permita, se cruzarán algunos indicadores con el fin de conocer las relaciones existentes entre estos. No se estudian otros indicadores por carecer de data completa para la serie en estudi

Personal ocupado

Esta variable presentó durante el período 1993-1998

un crecimiento irregular con tendencia al estancamiento, moderadas variaciones en algunas ocasiones, pero muy pronunciadas en otras, reflejando dichas variaciones los altibajos por las que ha pasado la industria fabril local y en general la industria nacional dada la inestabilidad política generada en el país a raíz del golpe de estado en 1992 y las consecuentes repercusiones en la economía por fuga de capitales, desconfianza en las instituciones e inseguridad jurídica, unido a un proceso de apertura económica iniciado en 1989 que en opinión de algunos ocurrió sin mediar un proceso inducido por estrategias económicas, lo que derivó en fuerte contracción del aparato productivo y pérdida de empleos, sin mencionar las dificultades vividas en 1996, con una pronunciada tendencia a la baja en casi todos sus indicadores económicos, probablemente por los impactos de la aplicación de un programa de ajuste a la economía bajo la égida del Fondo Monetario Internacional.

También del análisis se extrae que la pequeña y mediana industria a pesar de todas sus dificultades no agravó el problema del desempleo local, siendo la gran industria la que más redujo puestos de trabajo, en correspondencia -tal vez- con la tendencia mundial de expulsar trabajadores producto del modelo de acumulación dominante, o por resultar más afectada al tener menos flexibilidad para reconvertirse y/o modernizarse ante las crisis recurrentes que han golpeado

al país desde inicios de la década del ochenta y los retos que le imponen las nuevas realidades mundiales.

A pesar de todo, la pequeña industria es el subestrato líder en el ámbito local, comprensible pues en Mérida es mayoritaria la presencia de establecimientos entre 5 y 20 trabajadores. Del mismo modo, éste subestrato incrementó el total de personal ocupado, lo que le hace muy importante dentro del sector manufacturero regional. Las razones que explicarían el papel ganado por la pequeña industria durante el período analizado, es por su condición de ser intensiva en mano de obra, o bien, por su flexibilidad para adecuarse con prontitud a las oportunidades existentes.

Desagregando el análisis, el comportamiento de la variable personal ocupado en el estrato de la PyMI ha sido pendular, mostrando durante los tres primeros años incrementos importantes, sin embargo, en 1996 se contrajo fuertemente, recuperándose en forma importante para 1997 al generar el 50,43% del empleo industrial en el Estado Mérida. Es de notar que a pesar de lo errático de su comportamiento, concretamente la pequeña y mediana industria no resultó tan afectada como la gran industria local, la cual pasó de emplear el 52,60% de la mano de obra ocupada en la industria fabril en 1993 a 31,13% en 1998, es decir perdió en el lapso de cinco años 1.529 puestos de trabajo, cifra muy importante dada la debilidad del sector industrial de la Entidad (**Figura 2. Tabla 1**).

Tabla N° 1

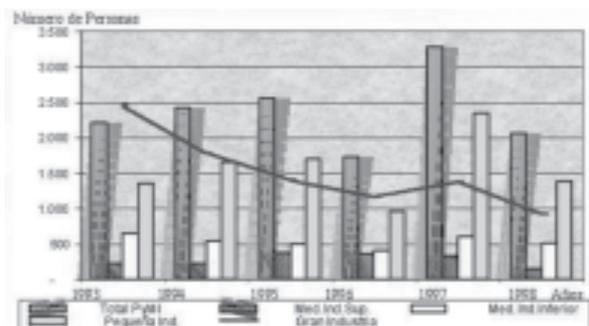
Personal Ocupado

Industria Manufacturera según Estratos de Ocupación 1993-1998

<i>Años</i>	<i>Total Industria</i>	<i>Gran Industria</i>	<i>Total PyMI</i>	<i>Med.Ind.Sup.</i>	<i>Med.Ind.Inferior</i>	<i>Pequeña Ind.</i>
1993	4,669	2,456	2,213	221	646	1,346
1994	4,199	1,784	2,415	227	533	1,655
1995	3,961	1,402	2,559	373	492	1,694
1996	2,888	1,163	1,725	363	398	964
1997	4,648	1,377	3,271	322	605	2,344
1998	2,978	927	2,051	150	515	1,386

1984= 100

Fuente: Encuesta Industrial OCEI- FONFIMER- Gobernacion del Estado Mérida

Figura 2. Personal Ocupado por estratos

Fuente: Encuesta Industrial. OCEI-FONFIMER-Gobernación del Estado Mérida, 1993-1998

Para 1993 la industria fabril del Estado empleaba 4.669 trabajadores, absorbiendo la PyMI 2.213 empleos, lo que representó el 47,40%, distribuidos de la siguiente manera: mediana industria superior 221 trabajadores (4,73%) mediana industria inferior 646 trabajadores (13,84%) y pequeña industria 1.346 personas ocupadas (28,83%).

En 1994 perdió puestos de trabajo la mediana industria inferior, la cual baja ligeramente tanto en términos absolutos (533) como relativos (12,69%), no así la mediana superior y la pequeña industria que generan nuevos puestos de trabajo: 227 (5,41%) y 1.655 (39,41%) respectivamente. La gran industria registró una brusca caída bajando a 1.784 (42,49%) personas empleadas, lo cual significó una pérdida de casi 10% con relación al año anterior.

Con respecto a 1995, se registró una nueva caída en la totalidad del sector fabril, colocándose en 3.961 empleos, siendo la gran industria la que nuevamente perdió puestos de trabajo ubicándose en 1.402, lo que representó el 35,40%. En el estrato de la PyMI una vez más la mediana industria inferior perdió empleos ubicándose en 492 (12,42%). Por el contrario, la mediana industria superior y la pequeña industria incrementaron tanto sus valores absolutos como relativos 373 (9,42%) y 1.694 (42,77%) personas ocupadas respectivamente.

En 1996, todo el estrato se contrajo descendiendo la mediana superior a 363 empleos, aún cuando mejora su participación relativa (12,57%) con relación al año anterior. Igual ocurrió con la mediana inferior (398), incrementando ligeramente su peso relativo (13,78%). La gran perdedora fue la pequeña industria que descendió con respecto al año anterior en forma importante tanto en valores absolutos como relativos dentro del sector manufacturero local: 964 empleos (33,38%). La gran industria mejoró su participación porcentual (40,27%) pero bajó en cifras absolutas (1.163).

Para 1997 continuó siendo errático el comportamiento de la PyMI en cuanto a personal ocupado, perdiendo puestos de trabajo la mediana superior (322) y peso relativo (6,93%); la mediana inferior generó nuevos empleos (605) pero desmejoró levemente en valores relativos (13,02%) con respecto a 1996. La pequeña industria mostró un importante incremento, 2.344 puestos de trabajo, lo que representó el 50,43% de personas ocupadas en el estrato. La gran industria también mejoró en cifras absolutas (1.377) pero perdió peso dentro del sector industrial (29,63%).

En el año 1998 observamos el peor desempeño de la PyMI en el ámbito local. La mediana industria superior descendió tanto en valores absolutos (150) como relativos (5,04%), casi a niveles de 1993. La mediana inferior perdió puestos de trabajo para colocarse en 515 aún cuando fue la única que mejoró su peso porcentual dentro del sector fabril (17,29%) con relación a años anteriores. La pequeña industria acusó una importante caída en puestos de trabajo (1.386) y en participación (46,54%). La gran industria presentó una fuerte contracción pues en este año sólo empleó 927 trabajadores, siendo la gran perdedora pues en solamente cinco años su peso dentro del sector manufacturero de Mérida descendió más del 20%.

4.2 Valor Bruto de la Producción

Tomando cifras deflactadas a precios de 1984, se observó una vertiginosa caída durante casi toda la serie en estudio en la totalidad del sector industrial del Estado ocasionado por la brutal contracción que sufrió la gran industria, logrando revertir el descenso en 1997. El estrato de la pequeña y mediana industria presentó un comportamiento fluctuante, con un retroceso importante en 1996, colocándose para este año por debajo de los valores de 1993 en 53%.

La contracción en los volúmenes producidos y el estancamiento en su peso relativo puede estar relacionado con el deterioro y obsolescencia de sus equipos, la pérdida de puestos de trabajo y por las dificultades propias de un país en crisis. No obstante, es de reconocer el esfuerzo de la pequeña y mediana industria a pesar de la situación nacional, lo que hace presumir que tenía capacidad ociosa que le permitió seguir operando a pesar de las vicisitudes.

Por el contrario, la gran industria con su importante peso dentro de la producción manufacturera local presentó alzas y caídas bruscas con pérdidas de posición en el sector, lo que hace suponer que resultó más afectada por las causas mencionadas anteriormente.

Este fue su desempeño: Para 1993 la industria local generó una producción que alcanzó según cifras deflactadas a precios de 1984 a la cantidad de Bs.

1.458.046 (11,66%), correspondiendo a la mediana superior Bs. 25.715 (1,76%), mediana inferior Bs. 45.577 (3,13%) y la pequeña industria Bs. 98.777 (6,77%).

Evidentemente el peso lo tuvo la gran industria la cual produjo bienes por un monto de Bs. 1.287.977 (88,34%) (**Figura 3. Tabla 2**).

Tabla N° 2

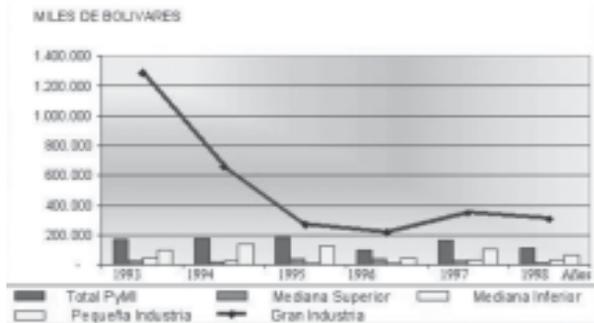
Valor Bruto de la Producción Mérida
Industria Manufacturera según Estratos de Ocupación 1993-1998

Año	Total Industria	Gran Industria	Total PyMI	Mediana Superior	Mediana Inferior	Pequeña Industria
1,993	1,458,046.38	1,287,977.00	170,069	25,715	45,577	98,777
1,994	839,994.99	657,424.90	182,570	20,655	25,127	136,789
1,995	455,904.92	271,338.69	184,566	41,636	17,250	125,680
1,996	319,969.38	218,485.89	101,483	38,754	16,729	46,000
1,997	512,478.92	347,776.40	164,703	25,152	32,573	106,977
1,998	419,751.63	307,329.18	112,422	10,635	32,220	69,568

1984= 100

Fuente: Encuesta Industrial OCEI- FONFIMER- Gobernación del Estado Mérida

Figura 3. Valor bruto de la producción por estratos de ocupación.



Fuente: Encuesta Industrial. OCEI-FONFIMER-Gobernación del Estado Mérida, 1993-1998.

La pequeña industria fue la única dentro del estrato de la PyMI que registró un incremento tanto en términos absolutos Bs.136.789 como relativos. Los restantes sub-estratos se comportaron así: mediana superior Bs. 20.655 (2,46%), mediana inferior Bs. 25.127 (2,99%). La gran industria reflejó una fuerte caída en valores absolutos Bs.657.425, como relativos (78,27%).

Para 1994 la producción industrial en el ámbito estatal presentó una contracción importante, descendiendo casi en 45% con relación al año anterior, alcanzando el volumen a Bs. 839.995 (16,28%) en valores relativos.

En 1995 la producción en la industria manufacturera de Mérida volvió a mostrar una tendencia decreciente y se ubicó en Bs. 455.905, caída básicamente debida a la

fuerte contracción de la gran industria (Bs. 271.339). La PyMI incrementó su producción en el sub-estrato mediana superior, Bs.41.636 (8,24%); el resto de la PyMI registró un pronunciado descenso: mediana inferior, Bs. 17.250 (3,41%) y pequeña industria, Bs. 125.680 (24,88%).

Para 1996, la situación del sector en su totalidad fue caída pronunciada en los volúmenes producidos. Así se comportó esta variable: mediana superior, Bs. 38.754 (12,1%), mediana inferior, Bs. 16.729 (5,23%) y pequeña industria, Bs. 46.000,2 (14,38%). El total industrial fue de Bs. 319.969. Como puede notarse, la producción generada por la industria manufacturera disminuyó en 19,74% con relación a 1993.

Para 1997 se detuvo la caída del sector fabril, Bs. 512.479 a excepción de la mediana industria superior, la cual registró un descenso en sus cifras a Bs. 25.152 muy cercanas a 1993, pero su peso relativo mejoró con relación a ese mismo año (4,91%). La mediana inferior y la pequeña industria aumentaron sus valores a Bs. 32.573 (6,36%) y a Bs. 106.977 (20,07%). La gran industria produjo menos de la mitad de lo que producía para 1993 (Bs. 347.776) aún cuando las cifras son superiores con relación al año anterior; de igual manera bajó en su peso relativo dentro del sector (67,86%).

En 1998 la tendencia a la baja continuó en todo el sector fabril, con excepción de la mediana inferior que mantuvo casi invariable sus valores absolutos Bs. 32.219 incrementando ligeramente su peso dentro del estrato (7,68%); la mediana superior y la pequeña industria se

produjeron una caída impresionante tanto en sus valores absolutos como relativos, Bs. 10.635 (2,53%) y 69.568 (16,57%) respectivamente. La gran industria siguió retrocediendo en el valor producido, Bs.307.329 (73,22%), reflejo de las serias dificultades a que se vio sometida la industria durante casi toda la década.

4.3. Valor de las Ventas

Los volúmenes vendidos es la mejor expresión de una economía en expansión o, en su defecto en contracción, y como se ha señalado reiteradamente, la crisis que padece la nación venezolana ha golpeado severamente el poder adquisitivo de los compradores y reducido en términos reales su poder adquisitivo. También es cierto que el comportamiento de este indicador está íntimamente relacionado con una serie de factores que hacen más o menos competitivo el bien o servicio de que se trate y por ende la posibilidad de ser adquirido, entre los que pueden mencionarse: el precio, la calidad del producto, la capacidad del bien para satisfacer las necesidades del consumidor mejor o igual que sus competidores, el valor agregado, la eficiencia de los

canales de distribución, las condiciones económicas de los compradores y del propio país y, por supuesto, los niveles de producción.

La contribución de la pequeña y mediana industria en el valor total de las ventas de la industria local fue en promedio del 27,38% durante los años de la serie, con un comportamiento similar a otros indicadores, es decir fluctuaciones con repuntes y descensos pronunciados y una fuerte contracción en 1996. Del mismo modo, las ventas locales sólo se incrementaron en 1997 con relación al año anterior, para volver a caer en 1998. La contracción de las ventas de la PyMI entre 1993 y 1998 fue de casi el 37% y para la gran industria local del 79% en términos absolutos, y 23,31% con relación al peso relativo.

Así fue el desempeño de la PyMI: Para 1993 aparece repuntando la pequeña industria con Bs. 92.978 (6,60%), seguida de la mediana inferior con Bs. 41.525 (2,95%) y la mediana superior con Bs. 20.326 (1,44%), para un total vendido por el estrato de Bs. 154.829 (10,98%). El mayor peso en la colocación y venta de los productos manufacturados en la Entidad fue de la gran industria (89,02%) (Figura 4. Tabla 3).

Tabla N° 3

Valor de las Ventas

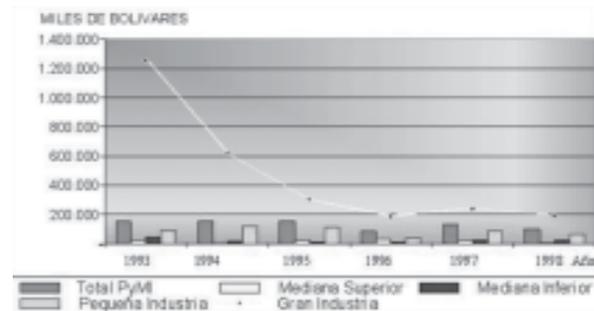
Industria Manufacturera según Estratos de Ocupación 1993-1998

Año	Total Industria	Gran Industria	Total PyMI	Mediana Superior	Mediana Inferior	Pequeña Industria
1,993	1,409,762	1,254,933	154,829	20,326	41,525	92,978
1,994	773,997	623,914	150,083	12,114	20,133	117,837
1,995	451,924	302,251	149,673	27,192	12,919	109,563
1,996	269,400	187,437	81,963	32,109	10,097	39,757
1,997	370,518	238,491	132,027	21,763	22,582	87,683
1,998	286,029	187,962	98,067	6,668	27,291	64,108

1894=100

Fuente: Encuesta Industrial OCEI-FONFIMER-Gobernación del Estado Mérida

Figura 4. Valor de las ventas por estratos de ocupación



Fuente: Encuesta Industrial OCEI-FONFIMER-Gobernación del Estado Mérida, 1993-1998

Para 1994 la PyMI arrojó la cantidad de Bs. 150.083 por venta de sus productos, cifra por debajo del año precedente, sin embargo, su participación porcentual mejoró sustancialmente (19,39%), pareciera que a costa de la brusca disminución de la gran industria, la que descendió a Bs. 623.914 (80,61%), es decir, en casi el 50% con relación a las ventas del año anterior, muy alejada se encuentra la mediana inferior con Bs. 20.133 (2,60%) y Bs. 12.114 (1,57%) para la superior.

En 1995 descendió todo el sector fabril local, manteniendo su liderazgo la pequeña industria, Bs. 109.563 (24,24%); seguida de la mediana superior aún alejada con respecto a la pequeña a pesar de haber

incrementado sus valores a Bs. 27.192 (6,01%); la mediana inferior retrocedió en cifras absolutas a Bs. 12.919 (3,52%).

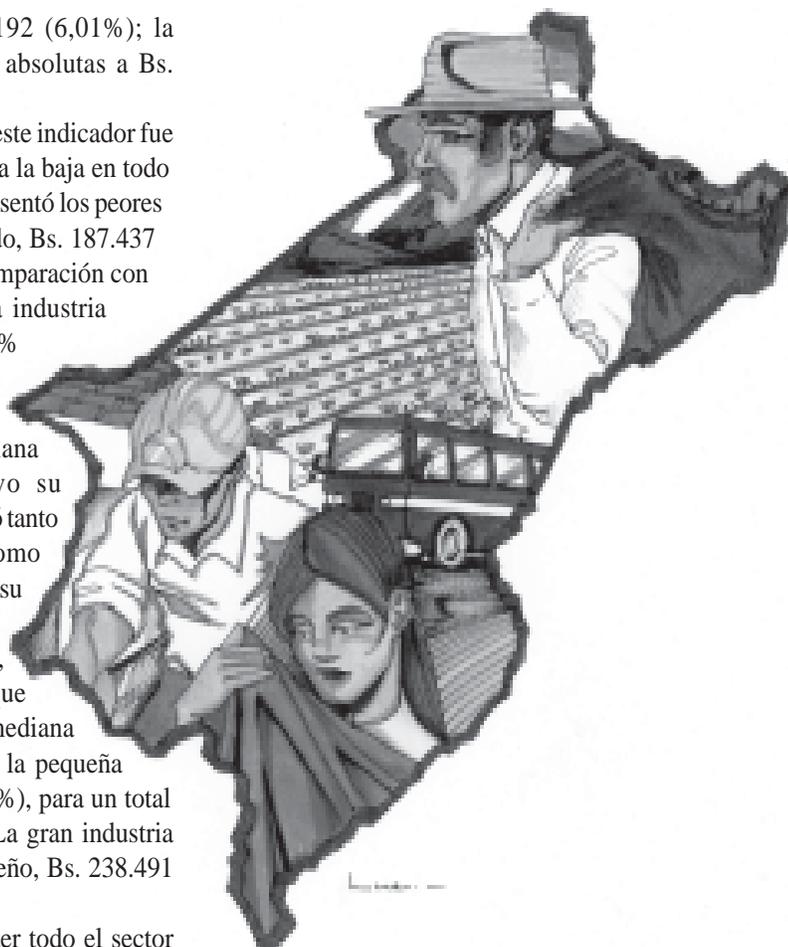
Para 1996, el comportamiento de este indicador fue completamente errático, con tendencia a la baja en todo el sector industrial. La gran industria presentó los peores niveles de desempeño de todo el período, Bs. 187.437 aún cuando sube su peso relativo en comparación con el año anterior (69,13%). La pequeña industria sufrió un fuerte descenso de más del 60% para ubicar sus ventas en Bs. 39.757 mejorando su valor relativo (17,76%); en cifras absolutas descendió la mediana inferior, Bs. 10.097 pero mantuvo su participación (3,52%); la superior mejoró tanto en términos absolutos Bs. 32.109 como relativos (11,84%). La PyMI aportó en su totalidad Bs. 81.963 (33,12%).

En 1997 todo el sector se recuperó, exceptuando a la mediana superior que descendió a Bs. 21.763 (5,87%); la mediana inferior subió a Bs. 22.582 (6,09%) y la pequeña industria vendió por Bs. 87.683 (23,66%), para un total del estrato de Bs. 132.027 (35,63%). La gran industria también mejoró sus niveles de desempeño, Bs. 238.491 (64,37%).

Nuevamente en 1998 volvió a caer todo el sector fabril, con excepción de la mediana industria inferior que presentó una ligera recuperación a Bs. 27.291 (9,54%). Sin embargo, el estrato de la PyMI descendió en sus ventas en comparación con 1993 en 36,66%, aún cuando su peso porcentual mejoró sustancialmente (34,29%) lo cual nos indica que no hubo un verdadero crecimiento, sino más bien, "canibalismo" entre los estratos sobre todo a costa de la gran industria la que perdió ventas y participación, colocándose en Bs. 187.962 (65,71%).

Costo de la Mano de Obra

Como es conocido por muchos, en este indicador se incluye sueldos y salarios, otros pagos en efectivo a los trabajadores como horas nocturnas, utilidades, bonificaciones; otros gastos como los aportes que los empresarios realizan al INCE, al S.S.O., y pagos por concepto de pensiones, jubilaciones, etc. Del mismo modo, su comportamiento no puede ser analizado aisladamente pues se encuentra asociado a otros factores como política salarial, situación económica del país y productividad del trabajador. También hay que acotar que en nuestro país los costos laborales han pasado a ser para muchas empresas casi un costo fijo, por la dificultad para reducir personal dadas las disposiciones legales de la Ley



del Trabajo, convirtiéndose en pasivos laborables de difícil manejo.

En el Estado Mérida la variable costos de mano de obra de la PyMI, presentó subidas y descensos con tendencia a decrecer a nivel de todo el estrato. Encontramos que la mediana superior presentó los montos más bajos por concepto de mano de obra. Por el contrario, la pequeña industria tiene los costos más altos dentro de la PyMI local.

Resulta impactante observar el comportamiento de esta variable en el estrato de la gran industria entre 1993 y 1994, tal como ocurrió con valor bruto de la producción, y en menor proporción con el personal ocupado. El costo de la mano de obra se redujo sustancialmente, pasando de Bs. 73.009 en 1993 a Bs. 26.788 en 1994, pero no por eficiencia sino más bien por baja productividad laboral.

Al relacionar los costos de mano de obra con la fuerza laboral ocupada pareciera existir una relación casi directa, con excepción de la pequeña industria para el año 1996 cuando sus montos descendieron muy poco, a pesar de reducir cierto número de trabajadores. Sin embargo, este comportamiento cambió para 1997 cuando sus costos disminuyeron a pesar de incrementar el número de plazas, presumiéndose mayor eficiencia en los recursos

invertidos por concepto de pagos a la mano de obra. Para la gran industria los montos por concepto de mano de obra fueron bastante elevados en comparación con los niveles de empleo que generó y con los montos de la PyMI, a pesar de su disminución durante el período.

El comportamiento de este indicador fue el siguiente: para 1993 los mayores costos de la mano de obra en el estrato de la PyMI los presentó la pequeña industria, Bs.14.807 (14,76%), seguida de lejos por la mediana inferior, Bs. 8.032 (7,99%). La mediana superior mostró los montos más bajos por este concepto, Bs. 4.708 (4,68%) incrementó su estructura de costos a Bs. 16.897 (32,3%).

En el año 1994 la totalidad del sector textil en el

ámbito local redujo sus costos a casi la mitad con relación al año anterior, debido a la brutal eliminación puestos de trabajo al nivel de la gran industria. Igual ocurrió con la mediana inferior y superior, Bs. 5.437 (10,40%) y Bs. 3.172 (6,07%) respectivamente; sólo la pequeña industria incrementó su estructura de costos a Bs. 16.897 (32,3%).

Para 1995 el desempeño de esta variable refleja la tendencia que se observó en el indicador personal ocupado, es decir, la pequeña industria y la mediana superior aumentaron sus costos de mano de obra, Bs. 18.740 (39,05%) y Bs. 5.526 (11,56%) respectivamente, mientras que la mediana inferior se mantuvo casi igual Bs. 5.232 (10,90%). La gran industria redujo, aún más, sus costos y fuerza laboral (Figura 5. Tabla 4).

Tabla N° 4

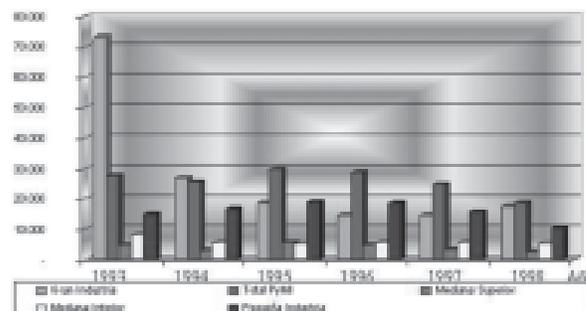
Costo de Mano de Obra
Industria Manufacturera según Estratos de Ocupación 1993-1996

Año	Total Industria	Gran Industria	Mediana Superior	Mediana Inferior	Pequeña Industria
1,993	100,556	73,009	4,708	8,032	14,807
1,994	52,297	26,788	3,173	5,438	16,898
1,995	47,993	18,494	5,527	5,233	18,740
1,996	43,220	14,662	4,656	5,526	18,376
1,997	39,157	14,541	3,494	5,370	15,752
1,998	35,747	17,366	2,785	5,091	10,506

1894=100

Fuente: Encuesta Industrial OCEI-FONFIMER-Gobernación del Estado Mérida

Figura 5.
Costo de la mano de obra por estrato de ocupación



Fuente: Encuesta Industrial OCEI-FONFIMER-Gobernación del Estado Mérida 1993-1998

Para 1996, y contrariamente a la contracción que se produjo en el personal ocupado en el estrato de la PyMI, los costos de mano de obra no bajaron sustancialmente,

Bs. 18.378 (42,52%) para la pequeña industria y Bs. 4.656 (11,24%) para la mediana superior; la mediana inferior más bien incrementó ligeramente sus costos a Bs. 5.525 (12,79%). La gran industria continuó ajustando sus costos así como su número de trabajadores.

En 1997 se redujeron los costos de mano de obra en todo el estrato de la pequeña y mediana industria, Bs. 15.752 (40,23%), Bs. 5.369 (13,71%) y Bs. 3.494 (8,92%) para la pequeña industria, mediana inferior y mediana superior respectivamente, pareciendo en este sentido más eficiente la mediana industria inferior y más aún la pequeña industria pues para este año genera nuevos puestos de trabajo. Para este año la gran industria mantuvo casi igual su estructura de costos aún cuando abrió nuevas plazas.

En 1998 la reducción de costos fue para todo el sector de la PyMI local: Bs. 2.785 para la mediana superior; Bs. 5.091 para la mediana inferior y Bs. 10.056 para la pequeña industria. La gran industria por su parte

incrementó sus costos de mano de obra y vuelve a reducir puestos de trabajo.

Productividad Media del Factor Trabajo

En el Estado Mérida el valor bruto de la producción presentó una relación casi directa con el factor trabajo, en virtud de sus fluctuaciones en el tiempo. En tal sentido, la productividad laboral comenzó a descender desde el primer año de la serie, logrando sólo un ligero repunte para 1998. Igualmente se observó que el mayor aporte por trabajador a la producción de bienes fue de la gran industria, el cual descendió paulatinamente.

En términos generales, la productividad del factor trabajo en el ámbito de la PyMI es muy baja, probablemente por la escasa capacitación de su mano de obra y baja formación gerencial, situación que tiende a

ser recurrente pues existe evidencia de la poca disposición de nuestros empresarios, con excepciones por supuesto, a invertir en planes educativos para sus trabajadores. También los bajos sueldos y las pocas oportunidades de desarrollo profesional, por lo que no resulta atractivo trabajar en los pequeños negocios.

El líder en este indicador es la gran industria, seguida de la mediana superior pero con una diferencia bien marcada con relación a la cuantía del valor y con fuertes variaciones. Para los últimos años la relación mejoró para todo el sector industrial (sin alcanzar los niveles de 1993), con excepción – paradójicamente- de la mediana superior que se supone en mejores condiciones en cuanto a los factores que inciden en la productividad del factor trabajo (Figura 6. Tabla 5).

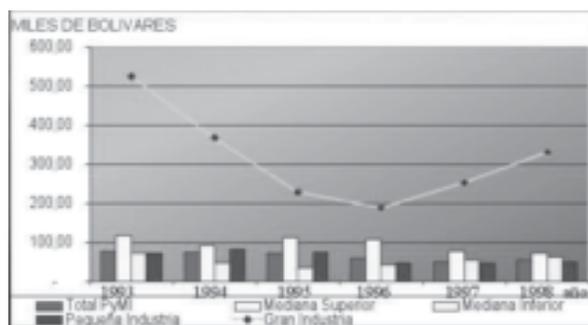
Tabla N° 4

Costo de Mano de Obra
Industria Manufacturera según Estratos de Ocupación 1993-1996

Año	Total Industria	Gran Industria	Mediana Superior	Mediana Inferior	Pequeña Industria
1,993	100,556	73,009	4,708	8,032	14,807
1,994	52,297	26,788	3,173	5,438	16,898
1,995	47,993	18,494	5,527	5,233	18,740
1,996	43,220	14,662	4,656	5,526	18,376
1,997	39,157	14,541	3,494	5,370	15,752
1,998	35,747	17,366	2,785	5,091	10,506

1894=100

Figura 6. Productividad media del trabajo por estrato de ocupación



Fuente: Encuesta Industrial. OCEI-FONFIMER-Gobernación del Estado Mérida, 1993-1998

Para 1993 la gran industria presentó una relación de Bs. 524,4 que luce muy superior a los valores de la mediana superior la cual aporta Bs. 116,35, destacando la productividad laboral de la pequeña industria Bs. 73,39 en comparación con la mediana inferior, Bs. 70,55.

Para 1994 todo el sector perdió productividad en este factor, a excepción de la pequeña industria que subió a Bs. 82,65. En 1995 la caída continuó para la totalidad del sector, exceptuando esta vez al sub-estrato de la mediana superior la cual pasó de Bs. 90,99 a Bs. 111,62.

Para 1996 la tendencia a perder productividad se acentuó en la PyMI, a excepción del leve incremento en la mediana inferior la cual pasó de Bs. 35,06 a Bs. 42,03. En 1997 fluctuó todo el sector, mejorando la gran industria con relación a los años anteriores, Bs. 252,56. Para la mediana superior la caída fue importante, de Bs. 106 a Bs. 78,11, siendo menor para la pequeña industria de Bs.

47,72 a Bs. 45,64. La mediana inferior mejoró su productividad a Bs. 53,8

En 1998 la gran industria repuntó nuevamente en su productividad a Bs. 331,53, la mediana inferior aporta Bs.62,52, la que descienden en este año a Bs. 70,9. La pequeña industria también mejoró su relación a Bs. 50,19 con respecto a los dos últimos años, no así la mediana superior que contrajo su aporte a Bs. 70,9.

Conclusiones

El sector de la PyMI es de importancia tanto en el ámbito mundial como en el nacional donde continua siendo uno de los más representativos. A nivel del Estado Mérida el papel de la pequeña y mediana industria ha sido poco relevante aún cuando con el transcurrir del tiempo ha experimentado un ligero fortalecimiento. Está conformado en su mayoría por pequeños negocios nacidos en respuesta a la creciente demanda de la población, con poco capital, escasa tecnología, casi o ninguna especialización y con bajo nivel organizativo y gerencial, además de otras debilidades propias de las PyMES.

Al analizar en forma agregada su comportamiento durante toda la serie en estudio, muestra un desempeño errático con caídas muy pronunciadas y con tendencia al estancamiento. Si desagregamos al nivel de cada indicador, se evidencia que la tasa de ocupación fluctuó durante los años en estudio con un descenso pronunciado para 1996 repuntando en forma importante en 1997. En cuanto al valor bruto de la producción muestra una vertiginosa caída durante toda la serie por la brutal contracción que sufrió la gran industria, logrando cierta recuperación en 1997 para luego descender en 1998. Un comportamiento similar se observó en el comportamiento de las ventas de la industria las cuales cayeron en todo el período en estudio, sobre todo en 1996. Lógicamente también sufrió subidas y descensos la mano de obra con

tendencia a decrecer durante toda la serie analizada. Con respecto a la productividad laboral, está comenzó a descender desde el primer año analizado, logrando sólo un ligero repunte para 1998.

Desagregando el análisis por estratos, se detectó que la gran industria local con un peso muy significativo dentro del sector industrial resultó muy golpeada pues expulsó un número importante de trabajadores, presentó fuertes variaciones en sus volúmenes de producción, reducción de sus costos de mano de obra por la brutal eliminación de puestos de trabajo y desmejoró en forma sostenida su índice de productividad laboral, lo que hace presumir baja capacidad de respuesta del sector industrial del Estado ante los estímulos para elevar su desempeño ó, desatención por parte de los órganos con poder de decisión hacia la Entidad. De otro lado, el liderazgo fue de la pequeña industria y no de la mediana como era de esperarse por poseer mayor capacidad técnica y humana en comparación con la pequeña industria.

Finalmente, del análisis de los indicadores económicos es dable concluir que las pequeñas y medianas industrias sufrieron los rigores de la crisis que ha caracterizado a la economía venezolana desde hace aproximadamente veinte años. Sin embargo, a pesar de las difíciles condiciones político-económicas lograron cierta recuperación en los dos últimos años, quizá por esa flexibilidad de la que tanto se comenta propia de los pequeños establecimientos. Aún cuando no existe un crecimiento estable y sostenido en indicador alguno, siendo más bien su desempeño muy errático con tendencia al estancamiento, su comportamiento indica cierta capacidad de adaptación a juzgar por el comportamiento que mostró en 1997 pues en el año anterior se aplicó un programa de ajustes denominado Agenda Venezuela que significó nuevas presiones a las ya golpeadas empresas venezolanas. De cualquier modo, su capacidad competitiva es precaria a juzgar por los indicadores económicos estudiados.

Bibliografía

- BULLOCH, Jhon (1982), Criterios de definición y la base de homologación internacional en *International Congress on small business*, España.
- CORPOANDES (1990) *Hacia un nuevo perfil de las PyMES y las Artes*, Mérida.
- HERRING, Oswaldo (1993) *El modelo taiwanés y sus lecciones en beneficio de la PyMI venezolana*, Cedinco, Manual de Orientación N° 1, Maracay, Venezuela
- ONUDI (1997) *Informe Mundial*, París.
- O.C.E.I. (1995), *Encuesta Cualitativa del Sector Industrial del Estado Mérida*. Mérida, Venezuela.
- O.C.E.I., FONFIMER, -Gobernación del Estado Mérida, *Encuesta Industrial para el Estado Mérida, 1.992 - 1.997*.
- OCED (1993), *Las PyMes. Tecnología y Competitividad*, Editores Mundi Prensa, París.
- PEÑALOZA, Marlene (2001), Importancia y desempeño de la PyMI dentro de la economía venezolana, Análisis de indicadores económicos. Período 1989-1996 en Revista *Forum Empresarial*, Vol. 6, N° 1, mayo 2001 Universidad de Puerto Rico, San Juan, Puerto Rico.
- Revista del Programa Bolívar, N° 6, 4° trimestre, 1996.

UNIVERSIDAD DE LOS ANDES, PROULA IIES, CONVENIO ULA, GOBERNACION (1996) Plan Estratégico de Desarrollo del Estado Mérida 1996 – 1998, Mérida, Venezuela.
UNIVERSIDAD DE LOS ANDES, IIES, CONVENIO ULA, PDVSA (1999), Antecedentes para el Análisis de Competitividad: Mérida 2020, Mérida, Venezuela.

Notas

- 1 Incluye sólo aquellas empresas dedicadas a la manufactura. De aquí en adelante las denominaremos por estas siglas.
- 2 Incluye empresas ubicadas en los distintos sectores de la economía.
- 3 Si desea ampliarse sobre el tema Ver Peñaloza, Marlene (2000) en Importancia y desempeño de la Pequeña y Mediana Industria (PyMI) dentro de la economía venezolana. Período 1989-1996, FACES-ULA, Mérida.
- 4 Es de notar que atendiendo a este criterio las empresas venezolanas resultan de un tamaño pequeño en comparación con otros países cuyo rango es más amplio. Ver Peñaloza, M., Importancia y desempeño de la PyMI dentro de la economía venezolana. Período 1989-1996, en Revista Forum Empresarial, Vol. 6, N° 1, mayo 2001 Universidad de Puerto Rico, San Juan, Puerto Rico, p. 23.
- 5 Esta encuesta incluye la totalidad del sector industrial fabril del Estado Mérida, por lo que se han seleccionado para este estudio algunos indicadores referidos a la pequeña industria (estrato IV) y otros como las exportaciones, la capacidad utilizada y la inversión extranjera, que aún cuando no se refieren específicamente a la PyMI, es importante su consideración. Encuesta Cualitativa del sector industrial del Estado Mérida, OCEI, 1995: 2-6
- 6 Con excepción del personal ocupado, los indicadores económicos se expresan en miles de bolívares.