

OPERATIVIDAD DE LAS MIPYMES VERACRUZANAS

UN ENFOQUE DESDE LA INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA



TECNOLÓGICO
NACIONAL DE MÉXICO

Grupo de Ediciones
y Publicaciones
Xalapa S.A. de C.V.

OPERATIVIDAD DE LAS MIPYMES VERACRUZANAS UN ENFOQUE DESDE LA INVESTIGACIÓN

AUTORES:

PERLA ELISA MORA BORGES, ANDRITZEL TERRONES HERNÁNDEZ, MARÍA DE JESÚS PRIETO PONCE, ISIS ESPERANZA SOLÍS RAMÍREZ, JOSEP EDWARD DOMÍNGUEZ VIRGEN, ILSE DIANELA MARTÍNEZ LARA, ISIS JANETH SABINO RONQUILLO, ADELA MALPICA SILVA, SAMANTHA CASTILLO CANO

EDITORIAL

© Grupo de Ediciones y Publicaciones Xalapa S.A. de C.V.



Grupo de Ediciones y Publicaciones Xalapa S.A. de C.V.

Calle Emiliano Zapata, 15, Col. El Tanque.

C.P. 91156, Xalapa, Veracruz, México.

Tel. (228) 2014857

www.grepxa.mx

ISBN: 978-607-98842-7-7



Sello editorial: Grupo de Ediciones y Publicaciones Xalapa S.A. de C.V.
(978-607-98842)

Fecha de aparición: 07-06-2021

Primera Edición

Ciudad de Edición: Xalapa, Veracruz, México.

Presentación en medio electrónico digital: Libro digital descargable

Formato PDF 5 MB

ISBN 978-607-98842-7-7

ARBITRAJE:

CUERPO ACADÉMICO:

DESARROLLO EMPRESARIAL ITSTB-CA-7

ERIKA DOLORES RUIZ

MARÍA DE JESÚS VALDIVIA RIVERA

MANUEL HERNÁNDEZ CARDENAS

IBIS RAFAEL HUERTA MORA

JULIO FERNANDO SALAZAR GÓMEZ

ÍNDICE

PRÓLOGO

2

LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO EN EL DESARROLLO EMPRESARIAL DE LAS MIPYMES

3

Perla Elisa Mora Borges

Andritzal Terrones Hernández

LA ESPECIALIZACIÓN DEL FACTOR HUMANO COMO PIEZA CLAVE PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL DE LAS MIPYMES DEL CORREDOR INDUSTRIAL CÓRDOBA-ORIZABA.

27

María de Jesús Prieto Ponce,

Isis Esperanza Solís Ramírez

LA TECNOLOGÍA COMO ELEMENTO FUNDAMENTAL PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL DE LAS MIPYMES DEL CORREDOR INDUSTRIAL CÓRDOBA-ORIZABA.

45

Josep Edward Domínguez Virgen

Ilse Dianela Martínez Lara

MEDIDAS INFLACIONARIAS UTILIZADAS POR LAS MIPYMES Y SUS EFECTOS EN EL DESARROLLO EMPRESARIAL EN TIERRA BLANCA, VERACRUZ

59

Isis Janeth Sabino Ronquillo,

Adela Malpica Silva

LA INFLUENCIA DE LA CADENA DE VALOR EN EL TIEMPO DE PERMANENCIA DE LAS MIPYMES DEL CORREDOR INDUSTRIAL VERACRUZ-BOCA DEL RÍO

84

Samantha Castillo Cano

PROLOGO

La realidad empresarial que hoy en día aqueja a las empresas en México, dista mucho de lo que normalmente se pregona en diversos discursos, vemos un México con un aparato empresarial bastante extenso, pero que se caracteriza por poseer en su mayoría empresas micro, pequeñas y medianas, que sin duda alguna son menospreciadas por poseer ese tamaño, pero que el aporte al producto interno bruto del país es extraordinario. No obstante, este gremio empresarial a pesar de que las políticas públicas no les favorecen del todo, siguen luchando cotidianamente contra todos los factores económicos externos e internos de las que son presa. Por ello es notable como enfrentan problemas de liquidez, logística, procesos productivos, desafíos en los cambios de paradigmas al tener que dejar de lado su administración empírica para migrar a una administración basada en la ciencia a través de procesos más tecnificados, logística basada en modelos matemáticos, la utilización de mercadotecnia sólida basada en lo que realmente quieren sus consumidores, herramientas financieras y económicas para enfrentar los desafíos de los fenómenos macroeconómicos y así también los avances tecnológicos.

Por ello con base en lo anterior se crea esta obra que muestra la realidad diaria a la que se enfrentan los empresarios de las mipymes, en este sentido el objetivo de esta obra es que se busquen acciones que contribuyan a mejorar la operatividad empresarial de las empresas y que cada una de las autoridades empiece a realizar acciones que coadyuven en las problemáticas que se muestran, es decir, corresponde a las autoridades gubernamentales realizar los cambios en materia de políticas públicas que facilite realizar las operaciones, pero también corresponde a la academia generar la vinculación pertinente para mejorar toda esta situación que se manifiesta día con día.

LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO EN EL DESARROLLO EMPRESARIAL DE LAS MIPYMES

THE SOURCES OF FINANCING IN BUSINESS DEVELOPMENT OF MIPYMES

Perla Elisa Mora Borges
Andritzal Terrones Hernández

1. Estudiante de la carrera de Ingeniería en administración del Instituto Tecnológico Superior de Tierra Blanca, colaboradora (área de investigación, cuerpo académico en consolidación Desarrollo Empresarial) del proyecto con financiamiento de TecNM, Tierra Blanca, Ver., correo electrónico: 168n0815@itstb.edu.mx

2. Estudiante de la carrera de Ingeniería en administración del Instituto Tecnológico Superior de Tierra Blanca, , colaboradora (área de investigación, cuerpo académico en consolidación Desarrollo Empresarial) del proyecto con financiamiento de TecNM, Tierra Blanca, Ver., correo electrónico: 168n0875@itstb.edu.mx

RESUMEN

Las Micro, Pequeñas y Medianas empresas (Mipymes) son de gran importancia por el papel que desempeñan como generadoras de empleo y de riqueza, se posicionan hoy como las número uno de empresas que más existen en la nación debido a que hay 98.9%, cuentan con financiamiento limitado, su principal fuente de financiamiento son los recursos propios y el crédito de proveedores elegidos por su fácil acceso (Filion et al, 2011). Por su parte, el sistema financiero mexicano dificulta el acceso al crédito a través de trámites burocráticos que imponen a este segmento creando un efecto en el desarrollo empresarial. El presente trabajo se centró en evaluar la influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo empresarial de las Mipymes del corredor industrial Coatzacoalcos-Minatitlán, Veracruz, siendo una investigación de corte cuantitativo-explicativo, observando una relación débil entre el financiamiento que utilizan mayormente y el desarrollo empresarial de la zona objeto de estudio, lo que conduce a puntualizar el hecho de que requieren de más de una fuente de financiamiento para acrecentar sus activos. Una limitada cantidad de empresas participantes de las zonas objeto de estudio, señalaron con mayor frecuencia el autofinanciamiento como su principal fuente de financiamiento, fue objeto de inquietud que en su totalidad hayan reportado crecimiento en sus activos. En primera instancia, se sigue cuestionando su escasa capacitación en educación financiera.

Palabras Clave: Mipymes, Desarrollo Empresarial, Fuentes de Financiamiento.

ABSTRACT

Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) are of great importance due to the role they play as generators of employment and wealth, they are positioned today as the number one most existing companies in the nation due to the fact that there are 98.9%, they have limited financing, their main source of financing are their own resources and credit from suppliers chosen for their easy access (Filion et al, 2011). For its part, the Mexican financial system hinders access to credit through bureaucratic procedures imposed on this segment, creating an effect on business development. This study focused on evaluating the influence of the sources of financing on the business development of MSMEs in the industrial corridor Coatzacoalcos-Minatitlán, Veracruz, being a quantitative-explanatory research, observing a weak relationship between the financing they mostly use and the business development of the area under study, which leads to point out the fact that they require more than one source of financing to increase their assets. A limited number of participating companies the study área reported self-financing as their main source of financing, there was concern that all of them reported growth in their assets. In the first instance, their lack of financial literacy training continues to be questioned.

Keywords: MSMEs, Business development, Financing sources.

INTRODUCCIÓN

Las Micro, Pequeñas y Medianas empresas (Mipymes) son de gran importancia por el papel que desempeñan como generadoras de empleo y de riqueza, se posicionan hoy en día como las número uno de las empresas que existen en el país debido a que hay un 98.9% de ellas. Según (Arana, 2018) señala que existen 4.2 millones de unidades económicas en México de las que el 98.9% son Mipymes, aportan el 42% del Producto Interno Bruto (PIB) y generan el 78% del empleo en el país. Esto indica las razones por lo que estas empresas se consideran un propulsor para el desarrollo del país, ya que lo hacen competitivo. Por otra parte, también persisten un panorama muy poco favorable en las Mipymes tal como, el hecho de que carecen de conocimientos financieros, no cuenta como cultura organizacional, su debida informalidad hace que tenga poco o nulo acceso al financiamiento, además, por causa de alguno de los muchos aspectos que vuelven ineficaz el contexto de estos pequeños negocios es cuando se observan los obstáculos que existen para proveerse de financiamiento originando que las empresas acudan frecuentemente al financiamiento de parte de la reinversión de sus flujos de efectivo para seguir con sus actividades empresarial. En México los negocios se encuentran financiados con capital propio 72.3% en su gran mayoría y para el financiamiento externo recurren en menor proporción al crédito de proveedores 16.1%; otro tipo de financiamiento 7.2% y por último participa el crédito bancario escasamente con 4.4% según una encuesta del (Banco Mundial, 2007). Uno de los principales problemas en los pequeños negocios, es la falta de financiamiento en este segmento de empresas, información que corrobora (Escamilla et al., 2012) al detectar que la carencia de financiamiento para las Mipymes es la causa principal de mortandad y freno para su desarrollo, el principal problema para subsistir es la falta de financiamiento. Este estudio cuenta con dos variables, las fuentes de financiamiento como variable independiente y el desarrollo empresarial representa la variable dependiente, posteriormente se muestra el análisis sobre como impactan. El objetivo de esta investigación es evaluar en qué medida influye las fuentes de financiamiento en el desarrollo empresarial de las Mipymes en el corredor industrial Coatzacoalcos-Minatitlán, Veracruz. En cuanto a la metodología de es una investigación de corte cuantitativo y de alcance explicativo, con una población total 235 Mipymes de ambos corredores, teniendo una muestra estadística de 66 empresas en Minatitlán y 112 en Coatzacoalcos.

Bases Teóricas

TEORÍA DE LAS PREFERENCIAS ORDENADAS

Los autores (Filion et al., 2011) en su obra literaria Administración de las PYMES, argumentan que “las decisiones referentes a la estructura del capital que toman los dueños de las PYMES se ajustan a la teoría de las preferencias ordenadas”. De acuerdo con esta teoría, las elecciones de los dirigentes se explican en gran medida por su aversión al control. En este sentido, el estudio afirma que la primera fuente de financiamiento elegida es la reinversión de los flujos de efectivo generados por las operaciones, ya que esta fuente interna de fondos no está asociada a ninguna cláusula restrictiva ni a ninguna pérdida de control.

La segunda fuente de fondos elegida es el financiamiento externo bajo la forma de deuda. En efecto, si bien esta forma de financiamiento incluye cláusulas restrictivas a veces importantes (activos en garantía, prohibición de ceder esos activos, restricciones sobre los salarios pagados a los dirigentes), la intervención de los prestamistas en la administración de la empresa es limitada. Por lo tanto, los emprendedores eligen entre las alternativas de financiamiento que más les resulta conveniente para seguir con la actividad empresarial; sin embargo, en las Mipymes las decisiones se han vuelto difícil al optar por alguna de entre las fuentes de financiamiento más eficientes que den origen al desarrollo de los pequeños negocios.

Esta investigación se basa en la teoría citada debido a que según indagaciones examinadas, el comportamiento de las Mipymes ante elegir una de las varias alternativas de fuentes de financiamiento es de la forma señalada en la teoría, donde se destaca la posición de ventaja que tiene una fuente de financiamiento con otras, cuando de buscar el seguimiento de las operaciones de los pequeños negocios y de fomentar el desarrollo empresarial se trate, además que el interés de esta investigación es conocer si el comportamiento de las Mipymes en estos años sigue igual ante esa situación o existen diferencias al momento de tomar éstas decisiones financieras. Lo que esta investigación formula es que efectivamente en primera instancia los emprendedores eligen autofinanciarse para evitar pagar intereses que desalientan su desarrollo y como segunda opción optaran por la deuda externa cuando no logren abastecer sus gastos con sus flujos de efectivo de las operaciones empresariales o cuando decidan realizar inversiones que posibiliten el crecimiento de la organización.

CONTEXTO GENERAL DE LAS MIPYMES EN MÉXICO

Las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) es un mecanismo económico compuesto por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que persigue uno de los siguientes objetivos: desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios (Sunat, 2015).

En México las Mipymes son de gran importancia como generadoras de empleo y de riqueza. Según reportes del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 2013), México cuenta con 4 millones 410 mil 198 unidades económicas, de las cuales 95.2% son microempresas, el 4.3% pequeñas empresas, el 0.3% son medianas y sólo el 0.2% son grandes, es decir, que el 99.8% de las unidades empresariales son Mipymes.

A pesar de que constituyen el 99.8% del total de las empresas, uno de los principales problemas a los que se enfrentan continuamente es la falta de financiamiento, a lo que se suele sumar la falta de integración o articulación, es decir, predomina una inadecuada organización y planeación en estas empresas, así como la falta de competitividad. La falta de formulación de un plan de negocios dificulta la puesta en marcha de este, por lo que su supervivencia y posterior crecimiento y desarrollo se ven afectados. (Varela et al, 2007). La carencia de capacitación en el tema financiero para los emprendedores hace que éstos, no encuentren en el proceso de planeación financiera un apoyo estratégico a la hora de crear su empresa y gestionarla con suficiencia posteriormente. (Correa et al, 2010). En este sentido se encuentra que las Mipymes tienen inconvenientes para planear y organizar, resultado de una falta de capacitación sobre la administración de una empresa, problema que afecta el manejo del financiamiento por ende esto se ve reflejado en las ganancias de la entidad económica y en su deficiente crecimiento.

Su principal financiamiento proviene de proveedores, quienes admiten a plazo la liquidación de sus ventas y se estima que entre el 70% y el 80% de su financiamiento lo hacen mediante este sistema y siempre en el corto plazo. El financiamiento que más utilizan son los recursos propios debido a que el 95% de las Mipymes lo afirmaron. Las empresas realizan planes y operaciones tanto a corto como a largo plazo, estos procesos necesitan financiamiento (Rionda, 2008). Si las Mipymes no cuentan con suficientes recursos propios esta situación originara que estos pequeños negocios necesiten posteriormente optar por un financiamiento externo (préstamos).

Existen obstáculos para obtener financiamiento externo en este segmento de empresas, esto es debido a que el sistema financiero considera que el tener como mercado prioritario a las Mipymes reporta un mayor riesgo e implica un mayor costo, encontrándose así en una relación inversa entre tamaño de la empresa y el costo de transacción del crédito. Así mismo, prevalece una menor transparencia en la información presentada por parte de estos pequeños negocios (Pollack y García, 2004), por lo tanto, esta situación no permite una adecuada evaluación del riesgo de otorgar el crédito.

EL FINANCIAMIENTO EN MÉXICO

El sistema financiero tiene cinco funciones principales como motor del desarrollo productivo. La primera es la reducción del riesgo por medio de la cobertura, el comercio y la diversificación (Bencivenga y Smith, 1991). La segunda función es la recopilación de información y la asignación de recursos. La tercera función es la movilización y la agrupación de ahorradores que quieren invertir sus recursos. La cuarta función es reducir los costos a la hora de recopilar la información necesaria para

hacer valer los contratos de crédito y monitorear a las empresas, La quinta y última función consiste en facilitar la especialización productiva al disminuir los costos de transacción. (Padilla y Fenton, 2013).

El sistema financiero tiene una influencia directa en el volumen de inversión. (Velázquez y Butze, 2009), es por ello, que el sistema financiero tiene un papel fundamental en las empresas al otorgar crédito a las mismas, debido a que al ser acreedoras de crédito hace posible el mantener a flote a la entidad o cumplir las expectativas de crecer dentro del mercado.

Según un informe del (Banco de México, 2017), las dos fuentes de financiamiento más utilizadas por las empresas del país en el período octubre-diciembre fueron los proveedores y la banca comercial. Por lo que se comprueba que las empresas se están financiando en mayor medida con fuentes de financiamiento externas.

Persiste un escenario poco favorable en relación con el acceso a financiamiento en México. En este sentido, este fenómeno financiero afecta a las Mipymes como causa de la segmentación de los mercados financieros y la discriminación negativa ya que son aspectos que prevalecen, en mayor o menor medida, en las economías latinoamericanas. Entre sus características que obstaculizan el acceso a proveerse de recursos por medio de una banca comercial son la aplicación de diferenciales en las tasas de interés de los préstamos y la falta de garantías suficientes señala la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y el Banco Interamericano de Desarrollo (CNBV y BID, 2012). Por otro lado, existe la escasa participación de las pymes en el crédito al sector privado, la debida informalidad que las distingue y la amplia utilización de proveedores y autofinanciamiento para obtener capital de giro o llevar a cabo inversiones, son elementos que denotan la existencia de dificultades de acceso al crédito para este tipo de agentes. (Ferraro y Goldstein, 2011).

CONCEPTO DE FINANCIAMIENTO

Hay diferentes conceptos debido a los diferentes ángulos o perspectivas que tienen los autores con respecto a lo que el financiamiento significa. Por su parte, (Chiavenato, 2001) establece que el financiamiento es el capital de trabajo o activo circulante, así como también para inversiones. Se podría decir que el financiamiento es la utilización de efectivo en donde y cuando se requiera, puede ser de corto a largo plazo dependiendo de la empresa, menores de un año o mayor de 5 años.

Otra reflexión en cuanto a lo que el financiamiento es, lo forma (Brealey y Myers, 2003) comenta que el financiamiento es la alternativa para obtener recursos monetarios para invertir en la empresa, es por ello que las empresas buscan financiamiento de forma segura y cuando sea necesaria la inversión, logrando así el desarrollo de la empresa.

Y una última analogía sobre el concepto de financiamiento el autor (Vidaurre, 2012) indica que es el uso del dinero ajeno que se destinan a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto.

Entre lo que se puede apreciar dentro de estas definiciones es que el financiamiento forma parte fundamental de perseguir el objetivo de la empresa debido a que a través de este medio de obtención de recursos financieros da pie a la inversión para seguir la operatividad de la empresa y al desarrollo de la misma.

TIPOS DE FINANCIAMIENTO

De acuerdo con la literatura, se conoce que las dos fuentes de donde se puede obtener recursos financieros para hacerle frente a cierta actividad empresarial son las fuentes internas y externas. Según (Copeland et al., 2004), afirman que la decisión de estructura de capital incluye dos dimensiones: fuente y duración. Al decidir la fuente de financiamiento, se debe elegir entre capital propio interno o externo, que puede proceder de diversas fuentes.

La capacidad de las PYME para crecer mucho depende de su potencial para invertir dinero en el desarrollo de sus empresas. Estas inversiones necesitan capital y, por lo tanto, acceso a fuentes financieras internas o externas. (Bélas et al, 2015).

INTERNAS

El financiamiento interno se origina de una fracción de lo que se genera de la operatividad de la empresa, lo cual es confirmado por lo que aseguran los siguientes autores (Mariño y Medina, 2009):

“Financiación interna o autofinanciación: proviene de la parte no repartida de los ingresos que toma forma de reservas, dividendos por pagar o entrada de nuevos socios”.

RECURSOS PROPIOS

(Emery y Finnerty, 2000) menciona que los recursos propios son fondos de la empresa, que en su mayoría están atendidas por el uso de reservas y la reinversión de ganancias reservadas, siendo las principales fuentes de financiamiento para lograr el desarrollo, ya que al no ser financiado implicaría una mínima pérdida de control. La fuente de financiamiento utilizada por la mayoría (75%) de Mipymes para cubrir las necesidades más importantes son los ingresos propios (Brenes y Bermúdez, 2013).

Según la Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN, 2012), el 64% de los micronegocios inician operaciones con ahorros personales o el préstamo otorgado por familiares o amigos. Sería conveniente saber el motivo por el cual siguen financiando a la empresa con estos medios de financiamiento, razón por lo que se presentan las siguientes investigaciones que hablan de este aspecto que prevalece en las Mipymes.

Una teoría que justifica por qué las empresas prefieren adquirir recursos financieros por parte de sus fondos propios es la teoría jerárquica de Myers fundamenta que la búsqueda de independencia llevaría a las empresas a privilegiar el autofinanciamiento, pero esto tendría la consecuencia de limitar el crecimiento de la empresa y de la economía. Asegura que la empresa aceptaría un ritmo de crecimiento menor a cambio del control total de sus decisiones. También, encuentra que la estructura de capital de las empresas es el resultado acumulado de decisiones individuales de financiamiento y

refleja la elección de la fuente más barata disponible al momento de realizar una inversión. No sería entonces una estructura de capital óptima (un porcentaje de endeudamiento que minimiza el costo promedio de financiamiento) la que guía las decisiones de financiamiento de la empresa, sino la elección del medio de financiamiento de menor costo según la jerarquía indicada por (Myers, 1982).

A través de un estudio los autores (Velázquez y Butze, 2008) determinaron que la mayoría de los emprendedores financiaban sus negocios con recursos propios y los otorgados por Familiares cercanos. El Segundo estudio nacional realizado por el Observatorio de Mipymes (Gómez, 2012) concretó las principales razones señaladas por los empresarios para financiar sus necesidades con ingresos propios son: porque cuentan con el capital, no les gusta endeudarse, por autosuficiencia, por ser más fácil y porque no requieren financiamiento. En particular, el tipo de financiamiento utilizado al iniciar la empresa es altamente significativo, de manera que las Mipymes emprendidas con recursos propios muestran mayor tendencia a seguir dependiendo del autofinanciamiento.

EXTERNAS

Las fuentes externas provienen del decurso de la actividad ordinaria de la empresa o del uso del financiamiento ajeno con coste explícito. (Amat, 1998). La segunda fuente de financiamiento pertenece a la obtención de recursos externos que provienen de entidades ajenas a la organización y funcionan dentro de las misma como organismos que proveen ingresos con condiciones específicas acorde a el pago del ingreso extra, esto lo realizan con el fin de seguir realizando las actividades de la entidad o invertir en ella.

En este apartado se puntualiza la función básica del sistema financiero ya que es un órgano que ayuda a facilitar la transmisión de recursos de financiamiento desde los ahorradores hasta las empresas, apoyando de esta manera el crecimiento económico. Esta función básica puede descomponerse en tres funciones: 1) movilización y asignación del ahorro, 2) adquisición de información y 3) administración del riesgo (Velázquez y Butze, 2008).

PROVEEDORES

Uno de los medios de financiamiento más utilizados por las empresas es el crédito de los proveedores debido a que la mayoría de estos agentes dan más accesibilidad con respecto al otorgamiento de crédito, estos brindan condiciones que le es menos complicado solventar a la entidad con respecto al pago de los insumos que estos provee siendo así que las empresas los prefieran en mayor escala. La teoría que está plasmada en libros de gerencia financiera de autores como James Van Horne, Fred Weston, Rober Jonson, entre otros, los cuales brindan unos lineamientos de la forma como se deben administrar los recursos de una empresa. De esta existen la financiación automática o vía proveedores, que se define como la “financiación que aportan los proveedores y otros acreedores a la empresa como consecuencia de sus actividades ordinarias”, donde se incluyen las cuentas por pagar con sus posibles descuentos, y la financiación vía entidades de crédito.

En cuanto a la forma de financiación con proveedores del 50% y sus ventas a crédito del 50% están utilizando una buena política, dado que en la misma cuantía que adquieren obligación, dan crédito en las ventas, lo que hace tener un equilibrio en liquidez. (Mariño y Medina, 2009). Como se ha mencionado anteriormente los proveedores dan mayores beneficios a las empresas debido a que tienen condiciones que permiten adecuar como se solventara el crédito adquirido y muestran mayor rentabilidad las empresas que obtienen este crédito.

El banco central precisó que una de las fuentes de financiamiento más utilizadas en el 2017 fue la de proveedores, en cuanto a la proporción de empresas del país que utilizó financiamiento de proveedores disminuyó de 76.5% de las empresas en el tercer trimestre del 2017 a 73.5% en el cuarto trimestre, (Banco de México, 2017). Aunque se haya presentado esta situación se puede visualizar que las empresas se financian mayormente con este tipo de sistema de crédito.

Las Mipymes recurren preferentemente al crédito de proveedores (Saavedra y Hernández, 2008). Esto es debido a que poseen más acceso de todas las fuentes de financiamiento externo que existen, es por ello, que tienen que optar por este financiamiento ya que funge como un factor más e importante que permite seguir la actividad de las pequeñas empresas.

CRÉDITO BANCARIO

(Van Horno y Wachowicz, 2010) Afirman que el crédito bancario es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos, es la manera más utilizada por parte de las empresas para adquirir un financiamiento. Otra fuente más utilizada por los empresarios es el crédito bancario, se destaca que este tiene mayor apertura para financiar a las grandes empresas como consecuencia del nivel de capacidad de generar ingresos.

A través del estudio realizado por el (Banco de México, 2017) se percató que las empresas que señalaron haber usado crédito de la banca comercial aumentó de 34.1% en el trimestre previo a 35.5% en el trimestre de octubre a diciembre del año pasado. Este acontecimiento surgió a raíz de una reestructuración del marco institucional de las políticas de financiamiento para dar mayor apertura a que empresas como las Mipymes puedan ser acreedoras de financiamiento si es que cumple con los requisitos que el sistema financiero dispone señala la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2011), subsiste un panorama en México y en los demás países que dificultan la oferta de financiamiento, este suceso suele disminuir ante una política monetaria muy restrictiva, debido a la menor disponibilidad de financiamiento de los bancos y a los bajos recursos financieros que se hallan en el mercado (Barajas y Steiner, 2002).

En México existen más de 40 bancos, pero menos de la mitad (17) cuentan con actividades de crédito a las Mipymes según información de la ABM y la CNBV. Sólo el 45.89% de las micro, pequeñas y medianas empresas utilizan el crédito para impulsar el crecimiento de sus negocios, (Forbes, 2018).

Con respecto de los organismos financieros que mayormente proveen a las Mipymes en México de acuerdo con los resultados de un proyecto de colaboración técnica entre la (CNBV, 2011) de México y la (CEPAL, 2011) observaron que los grandes bancos son los que más crédito ofrecen a micronegocios y después se estos se encuentran los bancos de nicho (o de fomento al emprendimiento y al sector productivo de la economía) bancos con relaciones estrechas con las Mipymes.

La situación actual que tienen las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) se encuentra restringido su acceso al financiamiento en los circuitos tradicionales, los esquemas de microcrédito surgen como una alternativa potencialmente viable para la implementación de proyectos, (Murillo, 2005). Existe coincidencia en que la cartera de crédito al sector productivo y en especial a las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) es reducida (Ferraro et al., 2011). Esto es debido a que en el sistema financiero mexicano imperan políticas de acceso al financiamiento bastante burocráticas y restrictivas para brindar acceso a este segmento de empresas. Las bancas fundamentan lo anterior como una cuestión que es originada debido a que los pequeños negocios a raíz de su debida informalidad presentan información difusa y escasa sobre los muchos requisitos que se necesitan para ser acreedoras al crédito.

APOYOS GUBERNAMENTALES

El desarrollo de las empresas es uno de los principales objetivos de los gobiernos, las entidades al ser agentes económicos que aportan significativo al Producto Bruto de los países deben adecuar y crear programas que las impulsen y les permitan seguir ejerciendo su labor en la economía nacional.

El gobierno creó instituciones públicas para apoyar a las Mipymes, por medio de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP, 2002), realizó dos importantes cambios en la estructura de la oferta; en primer lugar, se aumentó significativamente el número de bancos, con un enfoque que apuntaba a crear bancos especializados o de “nicho” dirigidos a servicios específicos el gobierno buscó institucionalizar y regular los servicios ofrecidos por diversas entidades (cajas populares, uniones de crédito, etc.) que de una u otra manera habían estado brindando esos servicios a sectores populares.

Por otra parte, se impulsó el desarrollo de sociedades financieras: las Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOL) en primer lugar y las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOMES) después. La Secretaría de Economía elaboró el Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006; se promulgó la ley para el desarrollo de la competitividad de las MIPYME de acuerdo con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE, 2007).

En el año 2001, se creó dentro de la Secretaría, una agencia que resultó ser relevante para la implementación de la estrategia, cómo es la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa (SPYME), esta agencia se propuso como objetivo implementar políticas de manera integral para promover el desarrollo empresarial que se especializa en el fomento de este tipo de agentes (Ferraro et al., 2011).

Actualmente la subsecretaría ha establecido el fideicomiso “México Emprende”, que apoya cinco programas de financiamiento junto con otras acciones para el desarrollo integral de las empresas, en un proceso que incluye desde el apoyo a emprendedores hasta la consolidación de pymes. Éstos son: i) el Programa Nacional de Emprendedores, que apoya iniciativas mediante incubadoras y capital semilla; ii) el Programa Nacional de Microempresas iii) el Programa Nacional de Pymes que impulsa el desarrollo de este tipo de empresas; iv) el Programa Nacional de Gacelas, que son empresas que logran una tasa de crecimiento anual superior a 25% durante tres años; y v) el Programa Nacional de la tercera agencia que sería pilar de la estrategia fue el CONACYT, (Garrido y García 2010).

En la encuesta (ENAPROCE 2015) los resultados que proyecta sobre si los emprendedores conocen los apoyos gubernamentales para las Mipymes, el 85.7% aseguran que no los conocen frente a un 14.3% que afirmo que conocía los apoyos, en este sentido, las encuestas proyectan que el programa gubernamental que mayormente conocen los emprendedores de acuerdo con aquellos que dijeron que si conocen algún apoyo del gobierno es la Red de apoyo al emprendedor y Crezcamos juntos, en segundo plano de menor escala se encuentra el programa del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), estos resultados reflejan el desconocimiento alarmante que afecta el desarrollo de las Mipymes.

En el caso de las PyMEs en México, los esfuerzos por alentarlas se han visto reflejados con la creación de diversos programas de apoyo y fomento, pero a la fecha esos programas no han dado los resultados esperados, antes bien, las problemáticas que enfrentan para poder sobrevivir frente a las grandes empresas, los desequilibrios económicos y volverse más productivas y eficientes, son cada vez más notorias (Senado de la Republica, 2002). México se encuentra en etapa de desarrollar la oferta de servicios y programas suficientes para cubrir la demanda de crédito de las Mipymes ya sea tanto de carácter gubernamental como de la banca privada en las condiciones y plazos adecuados.

IMPORTANCIA DEL FINANCIAMIENTO

Independientemente si el financiamiento se obtenga de fuentes internas o externas la importancia del financiamiento radica en que brinda el beneficio de dar continuidad a la operatividad de la empresa para solventar los costos que surgen de la actividad empresarial y de igual manera contribuye a que se efectúe la inversión dentro de la organización. Según (Cepal, 2013) las empresas tienen grandes necesidades financieras, para ampliar capacidades, adquirir competencias, desarrollar estructuras productivas y gerenciales e implementar estrategias. Así, el financiamiento adquiere un carácter instrumental para el logro de los principales objetivos que se persiguen: crear condiciones para reducir la brecha de productividad e incrementar la competitividad.

Otra perspectiva sobre el alcance del financiamiento considera que el propósito de cualquier empresa es ganar utilidades, tener actividad empresarial efectiva y aumentar su rendimiento, sin embargo, para garantizar los proyectos de inversión y aumentar el rendimiento, debe financiar su propia actividad. Si la empresa no dispone de fondos propios suficientes, intentará obtenerlo de fuentes externas (Mura y Buleca, 2012).

A consecuencia del contexto que presenta en la actualidad el financiamiento en México con respecto al limitado acceso Cepal recomienda desarrollar programas vinculados con garantías de respaldo; capacitación y fortalecimiento de capacidades empresariales para el acceso a diversas formas de financiamiento. Además de incluir productos financieros diferenciados para el segmento; y mecanismos de financiamiento no bancario, debido a la necesidad de innovar en productos acorde a las PyMEs. Se debe avanzar en el desarrollo de un sistema que contemple en forma integrada el financiamiento (Cepal. 2013). Si se logran estas líneas de acción, se podrá alcanzar que el empresario comprenda que potencializar el uso de las fuentes de financiamiento es importante para las organizaciones y para su desarrollo.

DESARROLLO EMPRESARIAL EN LAS MIPYMES MEXICANAS

Las empresas en América Latina enfrentan grandes dificultades para desarrollarse. El crédito es escaso y costoso, los empresarios se declaran agobiados por el exceso de impuestos y regulaciones y por la inestabilidad de las políticas y, no obstante, el notable progreso hacia la estabilización macroeconómica, la inflación continúa afectando a las firmas. A todo ello vienen a sumarse en algunos países los problemas de crimen y corrupción, deficiencias severas de infraestructura y otros problemas que entorpecen el desarrollo de los negocios y limitan la productividad.

Las posibilidades del desarrollo empresarial en América Latina se encuentran severamente limitadas, lo que resulta no ser por coincidencia que las grandes empresas de América Latina sean muy pequeñas para los patrones mundiales. (Lora et al, 2001).

Existen factores micro y macroeconómicos y de especialización financiera que han construido un escenario ineficaz y pausado del desarrollo empresarial de las Mipymes mexicanas tales como el período de recesión en el que se encuentra la economía del país, problemas con el mercado interno, sobreevaluación del tipo de cambio, falta de acceso y alto costo del financiamiento y la falta de capacitación de planificación financiera que tienen los empresarios. (Dussel, 2003). Estos fenómenos económicos y de especialización financiera han sido causa de la discriminación, la falta de atención y conocimientos que tienen los agentes empresarios- sistema financiero mexicano- gobierno sobre el sistema burocrático que especialmente presentan. Por otra parte, se encuentra inmiscuida la educación de los empresarios la cual requiere de esfuerzos e interés sobre temas financieros ya que son significativos para la adecuada administración de estas pequeñas empresas.

Las Mipymes presentan problemas sobre competitividad y crecimiento empresarial debido a la inestabilidad que tienen en el mercado, su visión de mercado les ha limitado la dirección hacia otras fronteras empresariales a causa de la naturaleza de estas empresas las cuales tiene un enfoque de mercado meramente local, es por ello que el sistema financiero mexicano no tiene la debida confianza de otorgar el financiamiento necesario para su expansión. El gobierno mexicano ha creado programas para impulsar y hacer crecer estos pequeños negocios, pero existe un conflicto de intereses por los

dos entes gobierno-empresas con relación a la adquisición de estos apoyos, la debida informalidad que poseen en su mayoría las Mipymes impide el acceso al crédito y por su parte el gobierno mantiene un proceso deficiente, burocrático y restrictivo para otorgar dichos apoyos a las empresas de este tamaño.

CRECIMIENTO EN VENTAS

Las empresas en México según su segmento de Mipymes, las Micro generan anualmente ventas hasta por 4 millones de pesos, las Pequeñas generan ventas anuales superiores a los 4 millones y hasta 100 millones de pesos y las Medianas empresas generan anualmente ventas que van desde los 100 millones y pueden superar hasta 250 millones de pesos (Secretaría de economía, 2010). En el año 2018 la prestigiosa revista Forbes presentó los resultados que llevo a cabo la empresa Konfío para determinar los factores que afectan el crecimiento de las Pymes. Los logros permiten identificarlas ventas anuales de estos pequeños negocios; donde se identifica como microempresas a aquellas que tiene hasta 500 mil pesos de ventas anuales; como pequeña empresa, aquellas con ventas anuales de más de 500 mil pesos, pero menos de 1.5 millones; y como mediana empresa, aquellas con ventas anuales de no más de tres millones de pesos.

Así mismo, examinaron dos principales retos que enfrentan las Pymes en su gestión: la primera la velocidad de crecimiento y escalabilidad, los cuales se reflejan en un rápido estancamiento de ventas, mismo que se mantiene tras el paso de los años, así como en la dificultad para aterrizar planes estratégicos y ejecutarlos. Cerca de un 50% de las empresas encuestadas muestran que su producción o el tamaño de clientes no han logrado escalar con el paso de los años, dando por resultado la falta de crecimiento en el volumen de ventas que generan anualmente. El 66% de las empresas con menos de dos años declara ventas menores a 500 mil pesos anuales (en promedio 42 mil pesos al año). A medida que la antigüedad de la empresa crece también el volumen de ventas; sin embargo, el 44% de las empresas de más de cinco años continúan con un volumen de ventas estancado en 500 mil pesos anuales. (Forbes, 2018) Acontecimiento que sigue un orden lógico con relación al nivel de desarrollo empresarial que persiste en estas empresas el cual se vuela a mencionar que es deficiente y pausado al no adoptar un enfoque estratégico innovador, sino que predomina el enfoque clásico de producción y comercialización en estos tamaños de entidades.

CRECIMIENTO EN INFRAESTRUCTURA

Según el Índice de Competitividad Global 2017–2018, México se encuentra en el lugar 62 de 137 países por la competitividad de su infraestructura, cinco lugares menos que el año anterior. En gran medida, la posición de México se debe a los altos costos logísticos de país (Rhoads, 2018). Al presentar este panorama la falta de inversión que han desempeñado las entidades y el gobierno para dar apertura a un mayor crecimiento empresarial y económico.

A través de la Comisión de Infraestructura del Consejo Coordinador Empresarial y en conjunto con la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción, los empresarios, en el sector privado, propusieron prioridades para mejorar el contexto en el que se envuelve la infraestructura de acuerdo con los indicadores desfavorables que se mencionaron anteriormente. En el caso del desarrollo empresarial de las Mipymes puntualizaron que con una mejor infraestructura se apoyará el crecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas y se promoverá su incorporación a las cadenas globales de valor. Esto significará empleos y de mejor calidad. Así, la infraestructura no sólo será un motor del crecimiento económico, sino también un factor de inclusión social y de mejoramiento de calidad de vida de las personas. El objetivo de estas propuestas es ampliar las posibilidades de crecimiento de las empresas más pequeñas, así como impulsar el desarrollo de las regiones más rezagadas del país, facilitar la inversión y la generación de empleo y significará oportunidades y bienestar para las personas. (CCE, 2018).

CRECIMIENTO EN RECURSOS HUMANOS

En cuanto a cómo se conforma la empresa Mipymes en su estructura del personal las Microempresas están constituidas por 1 a 10 trabajadores, las Pequeñas por 11 a 50 trabajadores y las Medianas 51 a 250. Se conoce por las encuestas realizadas por ENAPROCE en relación con el personal ocupado en México de acuerdo con su giro empresarial, el 48.2% de personal ocupado se encuentra el comercio, mientras que el 32.9% se ubica en los servicios y el 18.9% ésta en las empresas de manufactureras. Observando que el personal se encuentra en mayor escala trabajando en los comercios ya que es una actividad que se establece mayormente en la nación. En este sentido se logra visualizar que puede existir un mayor crecimiento de personal en este sector. No obstante, las tasas de desempleo año con año aumentan o se mantiene provocando así la desocupación desmedida y la pobreza que en mayor medida existe en México (CONAPO, 2005).

El 75.4% de personal ocupado se encuentra en Microempresa, el 13% en la pequeña empresa y 11.1% en la mediana empresa (ENAPROCE, 2014). Los empleos que se crean en México, un porcentaje importante son informales y por tanto carecen de protección social. (Ruiz y Ordaz, 2011). Este acontecimiento subsiste debido a que los medios de contratación son informales dando como resultado el hecho de que no exigen condiciones laborales la comunidad desempleada y a la par hay una concentración de personal laborando actualmente que no tienen al menos la preparatoria terminada, siendo así que el pago de las remuneraciones salariales sea poco por la falta o nula escolaridad que tienen.

También es importante resaltar que otra de las causas por las que no exista crecimiento en recursos humanos dentro de las empresas pequeñas es por la falta de una buena gestión del financiamiento, haciendo que las empresas contraten a una pequeña parte de la población que se encuentra en desocupación y también origina que prescindan de los servicios del personal. Por otra parte, el desarrollo en capacitación del personal es factor de crecimiento de las empresas, sin duda

alguna, siguiendo los resultados de la encuesta realizada por (ENAPROCE, 2014) informa que en las Mipymes solo capacitan el 12.6%, y las que no 87.4%, de los cuales referente a las micro la mayoría no capacitan por otro lado la pequeña y mediana empresa gran parte de ellas si capacitan a su personal representando una ventaja competitiva frente a la microempresa. Unas de las más frecuentes razones porque dijeron los emprendedores de estos tamaños que no necesita la capacitación es debido a que afirmaron que los conocimientos y habilidades son adecuados. Siendo resultados que están sujetos a cuestionarse y a analizarse, debido a que estos indicadores no reflejan el desarrollo empresarial deseable.

MATERIAL Y MÉTODOS

Nivel de Investigación

La investigación presenta un nivel de investigación correlacional-explicativo ya que profundiza en el fenómeno objeto de estudio y busca la relación entre las variables dependiente e independiente, en este sentido según (Sampieri et al., 2014) es correlacional porque tiene como finalidad conocer la relación o grado de asociación que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables en una muestra o contexto en particular, y es explicativa de acuerdo con (Sampieri et al., 2014) por que van más allá de la descripción de conceptos o fenómenos o del establecimiento de relaciones entre conceptos; es decir, están dirigidos a responder por las causas de los eventos y fenómenos físicos o sociales. Como su nombre lo indica, su interés se centra en explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se manifiesta o por qué se relacionan dos o más variables.

Diseño de Investigación

La investigación tiene un diseño no experimental ya que no existe manipulación de las variables objeto de estudio. Según (Sampieri et al., 2014) menciona que el diseño no experimental son estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que solo se observan los fenómenos en su ambiente natural para analizarlos.

La investigación es de corte trasversal porque se aplica una sola vez el instrumento, con propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. (Sampieri et al., 2014). De acuerdo con (Münch y Ángeles, 2015) el corte trasversal en la investigación se conceptualiza como aquellos que se efectúan para estudiar determinado fenómeno en un periodo específico.

Selección de Población y Muestra

La poblaciones el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones (Lepkowski, 2008).

La población está conformada por 79 empresas constituidas de 11 a 50 empleados ubicados en el estado de Veracruz, teniendo una población total de 235 Mipymes.

La muestra es un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectarán datos, y que tiene que definirse y delimitarse de antemano precisión, además de que debe ser representativo de la población.

Para efecto de la investigación se determinó la muestra estadística aleatoria simple con nivel de confianza del 95% y un margen de error del 5% teniendo un total de 178 empresas.

La muestra aleatoria simple es un procedimiento de selección basado en la libre actuación del azar. Es el procedimiento de muestreo más elemental y es referencia de los demás tipos de diseño. (Vivanco, 2005).

Técnica de Recolección de Datos

Para la recolección de la información se utilizaron fuentes primarias y secundarias, este sentido las fuentes secundarias están conformadas por páginas de internet de las instituciones públicas del país, artículos de revistas científicas, boletines y libros en formato ebook y formato impreso. Para las fuentes primarias se utilizó un cuestionario conformado por 26 ítems (Valdivia et al, 2019).

Las fuentes primarias son aquellas que contienen información original, es decir de primera mano, que son el resultado de ideas, conceptos, teorías y resultados de investigaciones. Contienen información directa antes de ser interpretada, o evaluado por otra persona. (Maranto y González, 2015)

Según (Losantos, 2011) las fuentes secundarias son aquellas que no tienen como objetivo principal ofrecer información sino indicar que fuente o documento nos la puede proporcionar. Los documentos secundarios remiten generalmente a documentos primarios.

RESULTADOS

A continuación, se presenta los resultados de la correlación de las variables entre las empresas pertenecientes al estado de Veracruz obtenidos a través del instrumento de la recolección de datos.

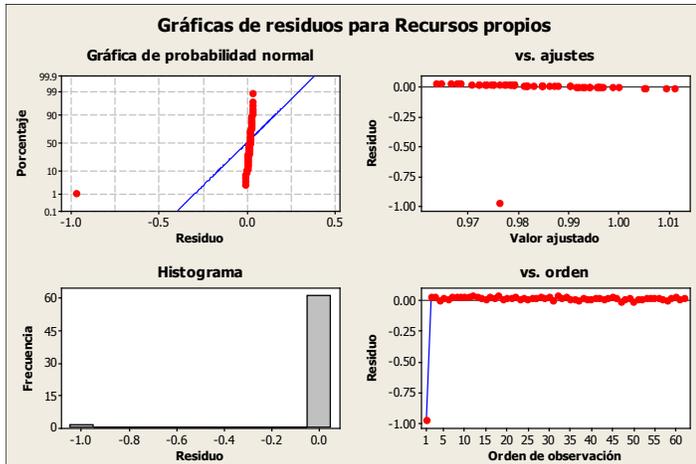


Figura No. 1. Gráfica de residuos de Recursos propios de las empresas ubicadas en Coatzacoalcos, Veracruz. Elaboración propia a partir de datos extraídos del instrumento

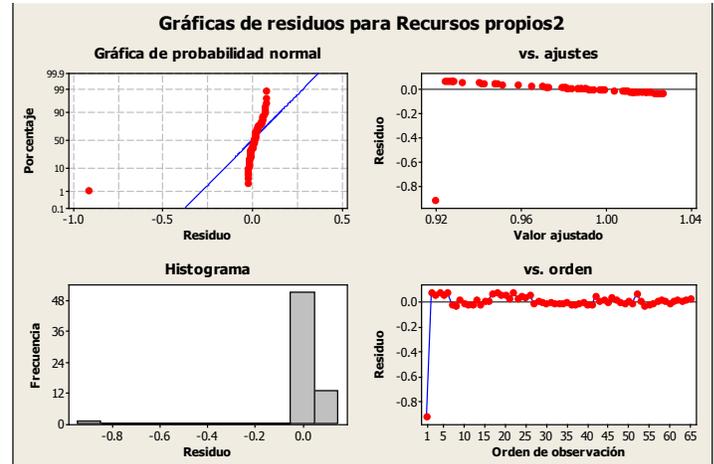


Figura No. 2. Gráfica de residuos de Recursos propios de las empresas ubicadas en Minatitlán, Veracruz. Elaboración propia a partir de datos extraídos del instrumento

Dentro del análisis, se observa en el corredor Coatzacoalcos que existe una asociación significativa baja entre los recursos propios de las Mipymes y los puntajes de las ventas ($r_s=0.015$; $p=0.718$), infraestructura ($r_s= -0.002$; $p=0.986$) y recurso humano ($r_s= -0.054$; $p=0.584$).

En relación con el corredor Minatitlán, tiene una tendencia similar al corredor anterior debido a que no se correlacionan significativamente entre el autofinanciamiento y los puntajes promedios de ventas ($r_s=0.094$; $p=0.400$), infraestructura ($r_s=0.018$; $p=0.870$) y recurso humano ($r_s= 0.011$; $p=0.083$).

Como se logra apreciar dentro de los dos corredores persiste una asociación baja entre el financiamiento y el nivel de desarrollo empresarial que se midió estadísticamente con respecto a las ventas, infraestructura y recurso humano. Uno de los escenarios que puede explicar este comportamiento de asociación es que, las pequeñas firmas de las zonas objeto de estudio se han consolidado dentro del mercado por más de 7 años, además, indicaron que cuentan con un crecimiento sostenido en los rubros de ventas, infraestructura y recurso humano. A pesar de que su financiamiento es limitado han logrado la permanencia en el mercado y poseen un crecimiento progresivo desde el comienzo de sus operaciones empresariales.

DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

Las Mipymes son el segmento de empresas que mayor predomina en el territorio nacional, representan el 98.9% de empresas en México. Están envueltas en un contexto en donde persiste un vasto desconocimiento del uso adecuado del financiamiento debido a que la mayoría de los propietarios de este segmento de empresas, no se preocupan por tener una educación financiera que les brinde herramientas para elaborar una eficiente planificación en cuestiones de financiamiento, que asegure el óptimo manejo de sus recursos monetarios. Haciendo alusión de que esta situación, obstaculiza las inversiones que hacen acrecentar sus activos, por consecuencia, el desarrollo empresarial se encuentra limitado y pausado a nivel general. De acuerdo con varios autores financieros, especialistas en este segmento de entidades, coinciden que la principal fuente de financiamiento de las Mipymes es la reinversión de los flujos de efectivo, y dentro de la investigación se observó esta misma tendencia, siendo ésta la fuente de financiamiento que se utilizó para calcular los datos estadísticos. La investigación elaborada a las empresas que cumplen con el tamaño y características particulares de las Mipymes dentro de la zona de Coatzacoalcos- Minatitlán, respecto a los datos correlacionados, se determina que, la fuente de financiamiento que utilizan principalmente no está influyendo significativamente en su desarrollo empresarial. Estos municipios reportaron índices de crecimiento en los rubros de ventas, infraestructura y personal, aunque son bajos, las Mipymes de estas zonas están acrecentando sus activos. Esto puede corresponder a que, el hecho de que estén creciendo no depende únicamente del autofinanciamiento, sino de más de una fuente de financiamiento. Se cumplió el objetivo de la investigación, al evaluar la relación que tuvo el autofinanciamiento en el desarrollo empresarial con respecto a sus activos dentro del corredor Coatzacoalcos-Minatitlán y así mismo se establecieron los resultados del estudio que determinaron una asociación baja. Una observación que destaco dentro de la investigación, fue la limitada cantidad de empresas participantes que señalaron al autofinanciamiento como su principal fuente de financiamiento y las restantes negaron tener alguna, lo que fue objeto de inquietud que en su totalidad hayan reportado crecimiento en sus activos, si bien, de acuerdo al análisis del estudio los recursos propios impactan mínimamente, estas consideraciones conducen a seguir reflexionando sobre su falta de educación financiera, es decir, ¿Tienen el conocimiento sobre cuáles son las fuentes de financiamiento existentes? Por último, es motivo de interés para próximas investigaciones, identificar y estudiar cuáles son las fuentes de financiamiento que permiten a este segmento de empresas desarrollarse empresarialmente y permanecer en el mercado. Aún falta camino por recorrer en este segmento de empresas, la brecha de escasas de educación financiera aún se hace presente en las recientes investigaciones, así como debe ser una prioridad generar líneas de acción para disminuir estas fisuras que impactan en el desarrollo empresarial y económico de la nación.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Amat, O. (1998). Comprender la Contabilidad y las Finanzas. España, Gestión 2000.
- Arana, D. (2018). Pymes mexicanas, un panorama para 2018. Red Forbes. <https://www.forbes.com.mx/pymes-mexicanas-un-panorama-para-2018/>
- Banco de México. (2017). <http://www.banxico.org.mx/>
- Banco Mundial (2007). Encuesta de empresas. Perfil de país México. www.enterprisesurveys.org.
- Barajas, A., Steiner, R. (2002). "Credit Stagnation in Latin America", Documento de Trabajo, N° 02/53, Washington, D.C., Fondo Monetario Internacional. Recuperado de: https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/4919/S1200095_es.pdf
- Belás, J., Ključnikov, A., Vojtovič, S., Sobeková., Májková, M. (2015), Approach of the SME Entrepreneurs to Financial Risk Management in Relation to Gender and Level of Education. Economics and Sociology, 8, 4, 3-42.
- Bencivenga, V., Smith, B. (1991), "Financial intermediation and endogenous growth", Review of Economic Studies, vol. 58, N° 2, Oxford, Oxford University Press.
- Brealey, R., Myers, S. (2007). Principios de Finanzas Corporativas. España. Editorial McGraw-Hill Interamericana. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6430961>
- Brenes, L., Bermúdez, L. (2013). Condiciones actuales del financiamiento de las Mipymes costarricenses. <https://dialnet.unirioja.es/ejemplar/345746>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2011). Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/35358/S2011124_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- CEPAL. (2013). Como mejorar la Competitividad de las pymes en la unión europea y América Latina y el Caribe. Propuestas de Política del Sector Privado. http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/3094/1/S2013021_es.pdf
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores., Banco Interamericano de Desarrollo. (2012). <https://www.gob.mx/cnbv/prensa/comunicado-de-prensa-85-2012>
- CNBV.(2011). Recuperado de: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/35358/S2011124_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Comisión Nacional de Población. (2005). <https://www.gob.mx/conapo>
- Copeland, T., Frederick, J. (1988). Financial Theory and Corporate Policy. http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/eventos/archivos/sarmientoysalazar2005_1.pdf
- Correa, J., Ramírez, L., Castaño, C. (2010). La importancia de la planeación financiera en la elaboración de los planes de negocio y su impacto en el desarrollo empresarial. <http://www.redalyc.org/pdf/909/90920479010.pdf>
- Dussel Peters, E. (2003). Pequeña y mediana empresa en México: condiciones, relevancia en la economía y retos de política. Recuperado de <http://www.scielo.org.mx/pdf/eunam/v1n2/v1n2a6.pdf>
- Emery, D., Finnerty, J. (2000). Administración Financiera Corporativa. México, Prentice Hall – Pearson Education, Edición en Castellano. Recuperado de: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/8689>.
- ENAPROCE (2015). Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. <https://www.inegi.org.mx/programas/enaproce/2015/>
- Encuesta Nacional de Micronegocios. (2012). <https://www.inegi.org.mx/programas/enamin/2012/>
- Escamilla, Z.; Caldera, D; Carrillo, S. (2012). Burocracia y financiamiento ¿inhibidores del emprendimiento en México? Un breve análisis. Anuario Electrónico de Estudios en Comunicación Social “Disertaciones”, 5 (2), Artículo 8. Disponible en la siguiente dirección electrónica: <http://erevistas.saber.ula.ve/index.php/Disertaciones/> <https://revistas.uosario.edu.co/index.php/disertaciones/article/view/3878/2806>
- Ferraro, C., Goldstein, E. (2011). Políticas de acceso al financiamiento para las pequeñas y medianas empresas de América Latina. Recuperado de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/35358/s2011124_es.pdf?sequencr=1&isAllowed=y
- Ferraro, C., Goldstein, E., Zuleta, L., Garrido, C. (2011). Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/35358/S2011124_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Filion, L., Cisneros, L., Mejía, J. (2011). Administración de Pymes. México: editorial Pearson educación primera edición.
- Forbes. (2018). Pymes mexicanas, un panorama para 2018. <https://www.forbes.com.mx>

- Garrido, C. (2011). Nuevas políticas e instrumentos para el financiamiento de las Pymes en México: Oportunidades y desafíos. CEPAL, Colección Documentos de Proyectos.
- Garrido, C., García, B. (2011). Políticas para impulsar conductas innovadoras de las pymes en México durante los dos mil en “Políticas para la innovación en las pequeñas y medianas empresas en América Latina” Giovanni Stumpo y Marco Dini (editores) Chile, CEPAL (en prensa). Recuperado de: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/35358/S2011124_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Gómez, A. (2012). Informe técnico: Segundo diagnóstico nacional de MIPYMES. [Documento de trabajo]. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/ejemplar/345746>
- Hernández, R., Fernández, C., Baptista, L. (2014). Selección de la muestra. Metodología de la investigación. https://euaem1.uaem.mx/bitstream/handle/123456789/2776/506_6.pdf?Sequence=1&isAllowed=y.
- Hernández, R. (2014). Metodología de la investigación. México. McGraw-Hill.
- INEGI. (2014). Instituto Nacional de Estadística y Geografía. <http://inegi.org.mx>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2013). Directorio estadístico nacional de unidades económicas. Recuperado el 2014, de www.inegi.org.mx: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/denue/presentacion.aspx>
- INEGI. (2014). Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE). http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/encuesta/establecimiento/otras/enaproce/default_t.aspx
- Lora, E., Cortés, P., Herrera, A. (2001). Los obstáculos al desarrollo empresarial y el tamaño de las firmas en América Latina. <https://core.ac.uk/download/pdf/6442049.pdf>
- Losantos, M. (2011). Módulo 1 Fuentes de información: tipos y características. https://www.researchgate.net/profile/Rachael_Avila_Miload/project/How-to-develop-a-research-based-20-project-proposal/attachment/59dac5984cde265f5d781185/As:547349325770752@507509656752/download//M_dul01_Fuentes_Informacion_ML_PR_GM.pdf?context=ProjectUpdates.Log
- Maranto, M., González, M. (2015). Fuentes de información. <https://repositorio.uaeh.edu.mx/bitstream/bitstream/handle/12356789/16700/LECT132.pdf?Sequence=1>
- Mariño, G., Medina I. (2009). La administración financiera una utopía en las microempresas. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3227604>
- Mura, L., Buleca, J. (2012). Evaluation of Financing Possibilities of Small and Medium Industrial Enterprises. Procedia Economics and Finance. Recuperado de: <http://www.ijsts.org/index.php/STS3/article/view/20>

- Münch, A., Angeles, E. (2015). Métodos y técnicas de investigación. México: Editorial Trillas 5ta edición. pg.31.
- Murrillo, D. (2005). Crédito y Microcrédito a la mipyme mexicana con fines ambientales: situación y perspectivas. División de Desarrollo Sostenible y Asentamientos Humanos. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5631/1/S053152_es.pdf
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2007) SME in Mexico. Issues and policies. Paris. Recuperado de: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/35358/S2011124_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Padilla, R. y Fenton, R. (2013). Financiamiento de la banca comercial para las micro, pequeñas y medianas empresas en México. Revista CEPAL, 111, pp. 7-21.
- Pollack, M. y García, Á. (2004). Crecimiento, competitividad y equidad: Rol del sector financiero. CEPAL, Serie Financiamiento para el Desarrollo, 147.
- Ramírez, R.J. (2005). Financiamiento bursátil de las empresas pequeñas y medianas en México. Comercio Exterior, 55(4), pp. 308-314.
- Rhoads, L. (2018). Infraestructura para el desarrollo. Consejo coordinador empresarial: la voz del cce. <https://www.cce.org.mx/infraestructura-para-el-desarrollo/>
- Rionda Ramírez J. (2008). Problemas actuales de las MiPymes en México. <http://www.eumed.net/jirr/pdf/0001.pdf>
- Ruiz, P. y Ordaz, J. (2011). Evolución reciente del empleo y desempleo en México. Economía UNAM. Redalyc. <https://www.redalyc.org/pdf/3635/363533411005.pdf>
- Saavedra, G. y Hernández, C. (2008). Caracterización e importancia de las MIPYMES en Latinoamérica: Un estudio Comparativo. Revista FACES. Volumen 11, número 17, (Pp. 122-134).
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público., Senado de la Republica. (2002). Micro, pequeñas y medianas empresas en México. Evolución, funcionamiento y problemática. <http://bibliodigitalibd.senado.gob.mx/bitstream/handle/123456789/1718/MPYMEM.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Secretaria de Economía (2006). Diagnóstico de las Micro, pequeñas y medianas empresas. <http://www.economia.gob.mx>
- Secretaria de Economía (2010). Micro, pequeñas y medianas empresas. <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/mexico-emprende/empresas/>
- Secretaria de economía del estado de Jalisco. SEIJAL. (1999). <https://sedeco.jalisco.gob.mx/>

- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, (SUNAT). (2015). La financiación de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de los mercados de capitales en Iberoamérica. <https://www.iimv.org/iimv-wp-1-0/resources/2017/03/estudiocompleto.pdf>
- Padilla, R., Fenton, R. (2013). Financiamiento de la banca comercial para las micro, pequeñas y medianas empresas en México. http://www.proyectomesoamerica.org:8081/phocadownload/CEPAL/RVE111PadillaFenton_es.pdf
- Vásquez, J. (2009). Microempresas: estructura y fuentes de financiamiento en México. Observatorio de la Economía Latinoamericana. <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2009/jrvs2.htm>
- Velázquez, F., Butze, W. (2009). ¿Neutralidad o influencia indirecta del sistema financiero sobre la estructura de capital de las empresas?. Redalyc. <https://www.redalyc.org/pdf/413/41311453013.pdf>
- Vidaurri, H. (2012). Matemáticas financieras. <http://www.ijsts.org/index.php/STS3/article/download/20/26>.
- Vivanco, M. (2005). Muestro estadístico: Diseño y aplicaciones. Editorial Universitaria, S.A. Santiago de Chile.
- Valdivia, M De J; Dolores, E; Salazar, JF; Hernández, M, Huerta, IR, (2019).

LA ESPECIALIZACIÓN DEL FACTOR HUMANO COMO PIEZA CLAVE PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL DE LAS MIPYMES DEL CORREDOR INDUSTRIAL CÓRDOBA-ORIZABA.

THE SPECIALIZATION OF THE HUMAN FACTOR AS A KEY ELEMENT FOR THE BUSINESS DEVELOPMENT OF MSMES IN THE CÓRDOBA-ORIZABA INDUSTRIAL CORRIDOR.

María de Jesús Prieto Ponce,
Isis Esperanza Solís Ramírez

1. Alumna del Instituto Tecnológico Superior de Tierra Blanca, adscrita a la carrera de Ingeniería en Administración, colaboradora (área investigación, cuerpo académico en consolidación Desarrollo Empresarial) del proyecto con financiamiento de TecNM. 168n0835@itstb.edu.mx

2. Alumna del Instituto Tecnológico Superior de Tierra Blanca, adscrita a la carrera de Ingeniería en Administración, colaboradora (área investigación, cuerpo académico en consolidación Desarrollo Empresarial) del proyecto con financiamiento de TecNM. 168n0873@itstb.edu.mx

RESUMEN

La administración dicta comportamientos racionales y marca rasgos de supervivencia en el ciclo de vida de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs) al tener interacción dentro del mercado, es por ello destacar la importancia de implementar la especialización en las MiPyMEs tanto a los dueños como a los empleados, generando múltiples beneficios ya que ambas partes adquieren conocimientos y habilidades, permitiendo el logro de un óptimo desarrollo empresarial, teniendo un fortalecimiento y a su vez crecimiento de la empresa al adaptarse a cambios, innovaciones y actualizaciones existentes en el mercado actual.

Al contar con un capital humano en constante preparación dentro de la empresa se contribuye a tener competencias estratégicas en la organización para enfrentar situaciones complicadas y mantenerse en mejora continua. La especialización se obtiene al enriquecer conocimientos, incrementando la formación que posee una persona y actualizándola constantemente, convirtiéndose así en un factor clave y altamente capacitado para influir de manera satisfactoria en la organización.

La presente investigación tiene como finalidad identificar el grado de especialización que poseen los empresarios del corredor industrial Córdoba-Orizaba para relacionarlo con el desarrollo empresarial de la MiPyMEs, por medio de la operacionalización cuantitativa de las variables. Con resultados preliminares que confirman que entre mayor preparación profesional poseen los dueños y empleados que forman parte de la MiPyMEs mayor será el éxito y crecimiento de una organización.

Palabras Clave: MiPyMEs, Especialización y Desarrollo Empresarial.

ABSTRACT

The administration dictates rational behaviors and marks survival traits in the life cycle of micro, small and medium-sized enterprises (MSMEs) by having interaction within the market, which is why it highlights the importance of implementing specialization in MSMEs both to the owners as well as employees, generating multiple benefits since both parties acquire knowledge and skills, allowing the achievement of optimal business development, having a strengthening and at the same time growth of the company by adapting to changes, innovations and updates existing in the current market.

By having human capital in constant preparation within the company, it contributes to having strategic competencies in the organization to face complicated situations. Specialization is obtained by enriching knowledge, increasing the training that a person has and constantly updating it, thus becoming a key factor and highly capable of successfully influencing the organization.

The purpose of this research is to identify the degree of specialization that entrepreneurs in the Córdoba-Orizaba industrial corridor have in order to relate it to the business development of the MSMEs, through the quantitative operationalization of the variables. With preliminary results that confirm that the more professional preparation the owners and employees who are part of the MSMEs possess, the greater the success and growth of an organization.

Keywords: MSMEs, Specialization and Business Development.

INTRODUCCIÓN

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs) son muy importantes para la economía de cualquier país. Según (Saavedra & Hernández, 2008) en México, de acuerdo con el censo económico de INEGI Instituto Nacional de Estadística y Geografía 2004, el 99,69% de las empresas corresponden al segmento de MIPYMES, siendo las microempresas un 95% del total de las unidades empresariales, las cuales han sabido afrontar el proceso de apertura comercial y otros problemas de desarrollo empresarial.

Según datos de (Carriedo, 2017) señala que son más de cuatro millones de MiPyMEs en México, generando el 72% del empleo y aportando el 52% del Producto Interno Bruto (PIB). Cabe destacar que estas entidades económicas son las que hacen competitivo a un país, los que atraen inversiones y fortalecen las industrias.

De acuerdo con (Marín, 2012) la especialización se define como la división del trabajo en las MiPyMEs, la que busca que cada miembro de la organización se dedique a desarrollar de una única tarea, tener un cargo particular y diferente al de otro trabajador de la empresa para que la carga de trabajo sea menos pesada.

Por su parte, la especialización viene a demostrar a nivel mundial que la orientación al aprendizaje organizacional es indispensable para la innovación de las empresas, es una fuente de ventaja competitiva y que por ello es importante conocer los factores que la estimulan en el desarrollo empresarial.

Así mismo (Blázquez et al., 2006) menciona que el desarrollo empresarial es el proceso de adaptación a los cambios exigidos por el entorno, por lo tanto, las organizaciones se desarrollan y amplían su capacidad productiva mediante la adquisición de nuevos recursos, realizando cambios en las mismas, y que estos cambios sean los más pertinentes para lograr obtener una competitividad perdurable en el tiempo.

Derivando de estos datos el objetivo de esta investigación el cual es determinar la influencia del grado de especialización en razón al desarrollo empresarial de las MiPyMEs en el corredor industrial Córdoba- Orizaba, Veracruz. Siendo de corte cuantitativo, de alcance correlacional descriptiva, tomando como muestra estadística determinada por poblaciones finitas 240 empresas distribuidas en dicho corredor. Estableciendo como hipótesis de la investigación a mayor grado de especialización en las MiPyMEs del corredor industrial Córdoba-Orizaba mayor será el desarrollo empresarial de éstas.

Los resultados de la investigación arrojan la existencia de una relación entre las dos variables, especialización y desarrollo empresarial, ya que se confirma que al estar más preparados los dueños o encargados de la MiPyMEs mayor es el desarrollo empresarial que las entidades económicas obtienen.

LA ESPECIALIZACIÓN DEL FACTOR HUMANO COMO PIEZA CLAVE PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL DE LAS MIPYMES DEL CORREDOR INDUSTRIAL CÓRDOBA-ORIZABA.

La especialización dentro de las empresas es un aspecto importante porque con ella la empresa y los trabajadores logran cumplir sus objetivos o metas planificadas, cada puesto realiza una actividad en específico y de esta manera se puede lograr un desarrollo empresarial conveniente.

Ahora bien, al referirse a desarrollo empresarial la empresa debe cumplir con un desarrollo mental también al que le llaman “Desarrollo de la Mentalidad Empresarial” esto con el objeto de formar a la empresa en su cultura y su formación y espíritu empresarial, que vean más allá de sus expectativas tanto personales como a nivel empresa, deben de cumplir con un entendimiento bien enfocado sobre lo que trata ser un empresario. Varela y Bedoya (2006).

Para que se logre correctamente el desarrollo empresarial la empresa debe contar con trabajadores con actitud positiva al realizar su rol, que aporten ideas y se sientan completamente identificados con su MiPyMEs.

Mientras tanto, el grado de especialización que aportan los empresarios a sus MiPyMEs contempla en gran medida el crecimiento o decrecimiento de las mismas, tal como menciona Contreras et al (2012) al analizar distintas empresas con el objetivo de analizar el efecto que tiene la orientación al aprendizaje organizacional sobre la innovación de las empresas, encontrando que el planteamiento de nuevas ideas, la toma de iniciativas, la asunción de riesgos y el intercambio de conocimientos son conocimientos que se obtienen en las universidades. Esto traerá consigo la creación de recompensas a las ideas innovadoras con base en un arbitraje justo, al igual que la revisión del entorno.

FACTOR HUMANO

El capital humano se considera como el conjunto de conocimientos, habilidades, capacidades y creatividad del individuo con las cuales realiza su trabajo en la organización. Las características del capital humano son la creatividad, innovación, conocimiento, habilidades, valor añadido y ventaja competitiva. Plaza y Nieves (2019).

Las empresas siempre están en continua evolución para que los trabajadores se adapten y puedan dar solución a las demandas que se presenten. Así como también existe un mercado con mucha competencia y exigente en contar con el equipo motivado e identificado para poder dar un servicio de calidad, y esa característica puede hacer destacar a la empresa en comparación al resto de empresas.

De acuerdo con Conrero y Cravero (2019) dentro de las organizaciones, las personas que la conforman desarrollan sus talentos y los aplican para fortalecer su propio crecimiento implementando técnicas de trabajo únicas con ayuda de las herramientas que cuentan en la organización y las interacciones con sus compañeros de trabajo.

Apoyando al punto anterior, Gallego et al (2020) menciona que el capital humano es el conjunto de conocimientos, valores compartidos, competencias laborales y características demográficas del personal que labora para la empresa y que pueden en el futuro agregar valor a su rol de trabajo y mejorar su crecimiento en el ámbito laboral.

Los diversos cambios constantes que existen en el mercado según Hinojo et al (2020) han sido la causa para que el factor humano se adapte y se prepare ante los nuevos modelos emergentes de competencia para su productividad empresarial, adquiriendo nuevos conocimientos y capacidades de liderazgo para la mejora de la organización.

Para el departamento de Recursos humanos es necesario ser un equipo con conocimientos altos en la tecnología y estar acostumbrados a trabajar a distancia, en diferentes idiomas y por consiguiente que sepa pensar en soluciones para cada trabajador. Uno de los objetivos más relevantes es aumentar la flexibilidad como organización y la capacidad para tener una adaptación al cambio, gestionar de forma eficiente a las personas con herramientas que estén al alcance de la organización.

De acuerdo a Torres (2015) el Capital Humano se refiere también al conocimiento útil para las organizaciones que poseen las personas y los equipos de la misma, así como a la capacidad para regenerarlo. El capital humano es el fragmento del capital intelectual en el que se recopilan desde las competencias actuales, así como también la capacidad de aprender y crear de las personas y equipos de trabajo que forman la organización.

Pérez et al (2009) menciona que las actividades de recursos humanos ayudan a incrementar las habilidades y el conocimiento de los empleados (capital humano), facilitan la interacción y el compartir conocimiento (capital social) y permiten a las organizaciones almacenar conocimiento en sistemas, rutinas, procesos y culturas (capital organizacional), lo cual, a su vez, conduce a un mejor desempeño organizacional.

Para que el capital humano de una empresa funcione correctamente en la MiPyMEs es indispensable contar con una capacitación ya que es una pieza clave para mejorar la productividad en los trabajadores y ampliar sus conocimientos.

CAPACITACIÓN DEL FACTOR HUMANO

En las empresas es indispensable aumentar los niveles de conocimientos, desarrollo de tecnológico y creación de nuevos productos o servicios. Uno de los aspectos que destacan a las empresas es el aprendizaje con continua actualización. La capacitación se define como todo proceso para proporcionar competencias para un trabajo. Arias (2006).

La capacitación es un medio en el cual las personas puedan mejorar favorablemente en su MiPyMEs ya que enriquece los conocimientos de los humanos para la formación de su empresa y contribuye al logro de los objetivos de la misma.

Para llevarla a cabo y su resultado sea conveniente es necesario detectar las necesidades, falta de conocimiento y/o debilidades que la organización tiene para de esa forma plantear los aspectos y contenidos que se deben de fortalecer y mejorar de esta forma la condición de la MiPyMEs.

Hoy en día las empresas necesitan contar con trabajadores cada vez más competitivos en un entorno cambiante, esto ha impulsado a la gestión de los recursos humanos hacia el logro de un desempeño superior y su interés por ampliar sus conocimientos mediante estudios y cursos. En ello juega un papel importante la capacitación y desarrollo de capital humano ya que desarrolla actitudes, habilidades y el crecimiento personal profesional, en los trabajadores, lo cual permite que éstos se desempeñen con mayor eficiencia y calidad.

La capacitación tiene un significado más amplio. En ella forma parte el adiestramiento del personal, pero su objetivo principal es proporcionar conocimientos y desarrollar las capacidades de los trabajadores, sobre todo en los aspectos técnicos del trabajo. Siliceo (2004).

Según Pérez (2018) en la actualidad es fundamental que las MiPyMEs implementen capacitación tecnológica en sus organizaciones con el objetivo principal de brindarles habilidades y conocimientos para desarrollar el rol que tengan en la empresa de manera efectiva y realizar actividades con más rapidez.

La capacitación funciona como un instrumento práctico para mejorar el desempeño, según Cornejo (2020) al contar con una capacitación eficaz el trabajador accede a una innovación permanente en la organización con objetivos y metas competitivas, su mentalidad cambia y su visión es beneficiada.

Al implementar una capacitación en las MiPyMEs facilita al trabajador a desempeñarse y realizar sus actividades en la empresa más eficazmente, por lo que seguido de este aspecto es necesario que exista una especialización del personal para que logren adaptarse a las diversas situaciones laborales que se presenten.

ESPECIALIZACIÓN

La educación juega un papel fundamental en cualquier tipo de organización, solo basta con reconocer que el salario y calidad de vida en una persona es proporcional al tipo de educación que haya recibido o cargo que desempeñe. Alfonso (2019).

Es decir, entre más números de títulos tenga un empleado, mayor será su retribución monetaria, por ende, existe una motivación permanente por alcanzar un mayor nivel educativo y estar actualizado competitivamente.

Puchol (2007) manifiesta que el conocimiento, es el dominio de un cuerpo de hechos requeridos para desempeñar un puesto, es más amplio que la habilidad y representa el contexto intelectual dentro del cual actúa una persona.

El conocimiento es indispensable en cualquier actividad empresarial porque es el que te ayuda a desarrollar y desempeñar el puesto asignado en la organización.

La educación es una forma de aprendizaje de hecho, las personas aprenden a lo largo de toda su vida, pero no todo su aprendizaje ha formado parte de un proceso de educación. De acuerdo con el autor, Fausto (1993) la educación es un aprendizaje orientado, potencializado, apoyado por otro o más sujetos diferentes a aquel que aprende, durante el proceso de aprendizaje, las personas producen conocimiento sobre él mismo y sobre su contexto, procesando las informaciones que recibe.

El conocimiento se ha convertido en el mundo actual en el factor fundamental de desarrollo sostenible de las organizaciones, naciones y trabajadores que en ellas forman parte según Borrás et al (2018) afirma que el conocimiento es hoy en día una de las fuentes más potentes de creación de ventajas competitivas y de generación de valor.

La sociedad actual cambia muy rápidamente y las organizaciones, empresas e instituciones tienen que saber adaptarse a los distintos cambios. Cualquier persona profesional debe de tener en claro la obligación que tiene que es reciclarse, dar el lugar que tiene o que permitir a otra persona para no quedarse muy atrás en las actualizaciones y dejar que la otra persona cumpla con la demanda de conocimiento que existe hoy en día, cada vez más globalizado, competitivo y exigente. Los profesionales tienen la opción muy significativa de especializarse en cualquier área para tener conocimientos más precisos del área en la que laborará, esto permite a la persona tener un grado de especialización mayor ya que en el grupo de población tienen un grado menor.

La especialización se consigue incrementando la formación en un área específica de conocimiento, área o sector de negocio, ya sea en equipos tecnológicos, en sector población, entre otras. Depende mucho del tipo de profesión, principalmente para darle un seguimiento y concordancia y permitir incrementar las posibilidades laborales y que las organizaciones y empresas sean beneficiadas del valor que genera el conocimiento de la especialización de la persona.

Cuando los trabajadores en una MiPyMEs saben hacer correctamente sus actividades en la empresa da lugar a que ésta tenga mejores resultados, logro de objetivos y desarrollo empresarial.

DESARROLLO EMPRESARIAL

El desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPyMes) dentro del mercado es un aspecto clave para el crecimiento económico de los países, para que cada una de estas organizaciones se mantenga, crezca y se desarrolle necesitan implementar estrategias, capacitarse e innovar día a

día para que logren alcanzar el desarrollo empresarial que buscan e ir avanzando conjuntamente hasta posicionarse como una organización reconocida. En el desarrollo empresarial juegan distintos conceptos, estos son: el liderazgo, gestión de conocimiento e innovación y actualización, cuando una empresa los posee, ella misma tiene la capacidad competitiva en el mercado.

De acuerdo con la investigación de Zeballos (2012) para contribuir al desarrollo en los empresarios de MiPyMEs Centroamericanas de las competencias estratégicas que demanda la actual economía globalizada, competencias que permitan orientar los emprendimientos hacia la agregación de valor y la mejora continua, es necesario entender los procesos de enseñanza-aprendizaje en las empresas.

El desarrollo empresarial tiene como etapa principal la concepción de la idea del proyecto hasta su implementación es vital que las MiPyMEs estén en un proceso de innovación para lograr permanencia en el mercado.

Acorde a lo dicho por Carmona et al (2011) señala que en el trascurso del tiempo de vida de una MiPyMEs llega a optar por oportunidades importantes que le generan múltiples beneficios, al realizar esta acción la organización crece desde sus dimensiones hasta aumento de producción o mejora de servicio, a esto se le conoce como desarrollo empresarial.

Dentro del desarrollo empresarial se encuentran los factores de crecimiento, que son los siguientes: la estrategia de expansión que es una forma de desarrollo que se basa en aumentar esfuerzos en las actividades actuales de la empresa, la estrategia de diversificación es cuando la empresa ofrece lanzamiento de productos nuevos al mercado, la estrategia de innovación que se refiere a cuando la empresa se actualiza constantemente en los nuevos productos que están en el mercado y la estrategia de entorno que es cuando la organización busca reconocimiento de la imagen pública de la empresa.

De acuerdo con Delfín (2016) el desarrollo empresarial articula diferentes elementos con los que el empresario puede llevar a una organización hacia el logro de sus objetivos. Elementos como crecimiento económico, cultura empresarial, liderazgo, gestión del conocimiento e innovación.

Dicho esto, si las MiPyMEs quieren seguir en el mercado, tener un crecimiento y desarrollo en el entorno mundial y dinámico tienen que tener en claro sus estrategias que permitan alcanzar su desarrollo empresarial. El desarrollo empresarial va de la mano con diferentes elementos con los que el empresario puede llevar su organización al logro de sus metas y objetivos. Los elementos como el crecimiento económico, cultura empresarial, liderazgo, gestión del conocimiento e innovación en tecnología.

MATERIAL Y MÉTODOS

NIVEL DE INVESTIGACIÓN

La presente investigación es de nivel correlacional explicativo, según Hernández R. et al (2010) “El estudio correlacional explicativo tiene como finalidad conocer la relación o grado de asociación que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables en un contexto en particular. En ocasiones sólo se analiza la relación entre dos variables, pero con frecuencia se ubican en el estudio relaciones entre tres, cuatro o más variables explicadas. Los estudios correlacionales, al evaluar el grado de asociación entre dos o más variables, miden cada una de ellas (presuntamente relacionadas) y, después, cuantifican, analizan y explican detalladamente la vinculación.”

DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

Es determinada no experimental, según Hernández (2012) en la investigación experimental es aquella en la que no se controlan ni manipulan las variables del estudio.

La investigación es de corte cuantitativo, de acuerdo con Gómez (2006) “El enfoque cuantitativo utiliza la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis establecidas previamente, y confía en la medición numérica, el conteo, y en el uso de la estadística para intentar establecer con exactitud patrones en una población.”

Se clasifica de corte transversal, según Rodríguez (2021) la investigación de corte transversal se clasifica como un estudio observacional de base individual que suele tener un doble propósito: describir y analizar. La investigación se denomina transversal porque se aplica el instrumento en un momento determinado.

SELECCIÓN DE MUESTRA

La población objeto de estudio se conforma por las MiPyMEs que se encuentra en el rango de 11 a 50 trabajadores según datos del SIEM (2018) lo que arroja un total de 359 MiPyMEs ubicadas en el corredor industrial Córdoba-Orizaba del estado de Veracruz.

Se determinó una muestra estadística aleatoria simple, por medio de poblaciones finitas, ocupando un margen de error del 5% y un nivel de confianza del 95% lo que arrojo un total de 240 empresas en dicho corredor industrial, integradas por los diferentes sectores económicos como son servicios, comerciales e industrial.

TÉCNICA DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Se llevó a cabo por medio de un instrumento constituido por 26 ítems y se sustentaron las variables por medio de fuentes primarias y secundarias, en las que se recabó información en artículos científicos de revista, libros y tesis.

Según los autores González et al (2012) las fuentes de información primarias son documentos que contienen información nueva u original, producto inmediato de la investigación científica, su diseño y desarrollo, la enseñanza o la práctica y que no han sido sometidas a ningún tipo de interpretación ni de condensación. Una información es original cuando los datos que ofrece acaban en el documento que la soporta, sin que haya necesidad de completar tal información con remisiones a otros documentos.

Por otra parte, según Sabino (2013) los datos secundarios, son registros escritos que proceden también de un contacto con la práctica, pero que ya han sido recogidos y muchas veces procesados por otros investigadores.

RESULTADOS

A continuación, se presentan los resultados correlacionales de las empresas pertenecientes al corredor industrial Córdoba- Orizaba del estado de Veracruz en las que se les aplicó el instrumento de recolección de datos.

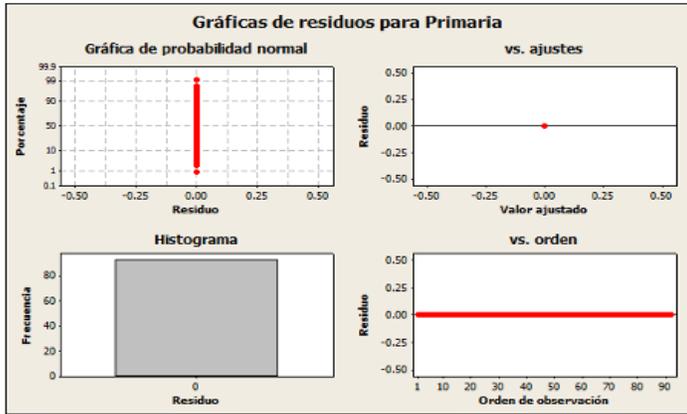


Figura No. 1. Nivel de estudios primaria de los empresarios de MiPyMEs ubicadas en la ciudad de Orizaba, Veracruz. Creación propia a partir de la aplicación del instrumento.

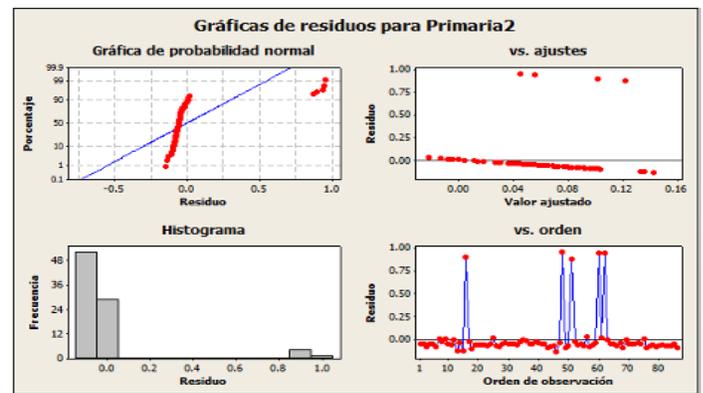


Figura No. 2. Nivel de estudios primaria de los empresarios de MiPyMEs ubicadas en la ciudad de Córdoba, Veracruz. Creación propia a partir de la aplicación del instrumento.

De acuerdo al área de conocimiento al que pertenecen las empresas encuestadas del corredor industrial Córdoba-Orizaba (ver fig. No. 1 y fig. No. 2) se puede observar que ambas gráficas de residuo hacen referencia al nivel máximo de estudios de primaria, el porcentaje es mínimo, dentro de la gráfica de probabilidad de la ciudad de Córdoba los puntos se mantienen alejados de la línea, indicando que en ésta ciudad sí existe un porcentaje de 2% de empresarios con solamente estudios de primaria pero es una relación baja, por su parte es importante saber que siendo mínimo el número arrojado en encuestas de las respuestas de empresarios de la zona objeto de estudio que solamente cuentan con estudios de primaria nos permite analizar que en éste corredor si se están preocupando por poseer un nivel de escolaridad más avanzado para de ésta manera tener mejores visiones de su MiPyMEs.

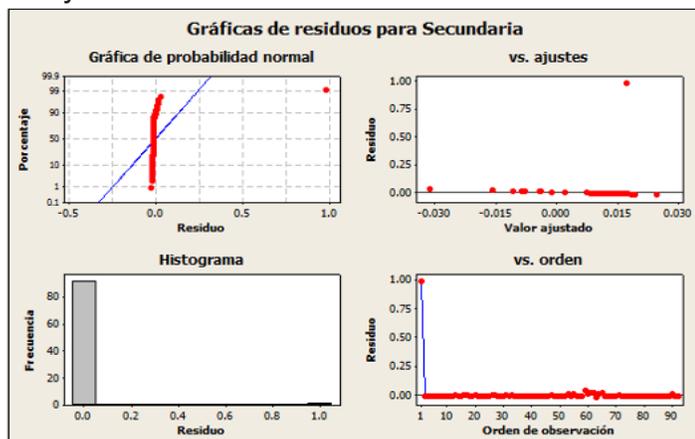


Figura No. 3. Nivel de estudios secundaria de los empresarios de MiPyMEs ubicadas en la ciudad de Orizaba, Veracruz. Creación propia a partir de la aplicación del instrumento.

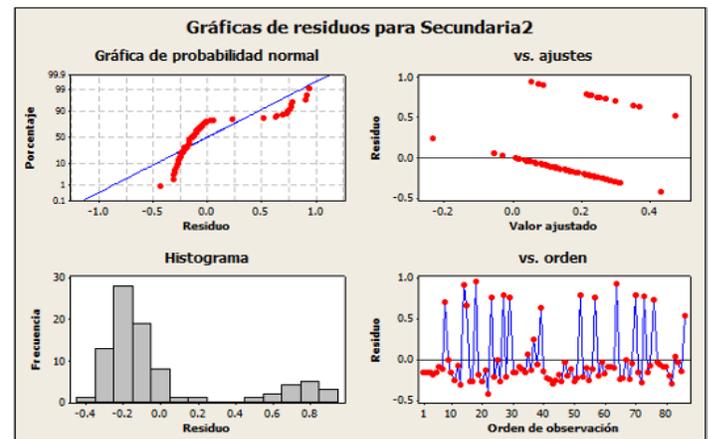


Figura No. 4. Nivel de estudios secundaria de los empresarios de MiPyMEs ubicadas en la ciudad de Córdoba, Veracruz. Creación propia a partir de la aplicación del instrumento.

En relación con las gráficas (ver fig. No. 3 y fig. No. 4) se logran observar los resultados del nivel máximo de grado de estudios “secundaria” de los empresarios de las MiPyMEs del corredor industrial Cordoba-Orizaba, siendo un porcentaje más amplio que el de primaria, en la Ciudad de Orizaba, al analizar las gráficas de residuos el porcentaje existe con un 2%, pero es mínimo presentando entre gráficas una relación baja.

En cambio, en las gráficas de la ciudad de Córdoba, Veracruz el porcentaje sube un poco teniendo un 17%, observando la gráfica de probabilidad normal, existe una relación baja ya que algunos puntos se encuentran cerca de la línea y otros alejados de ella indicando que si hay un porcentaje de empresarios de esta ciudad que solamente cuentan con estudios de secundaria y han podido mantener su MiPyMEs y de esta manera subsistir en el mercado.

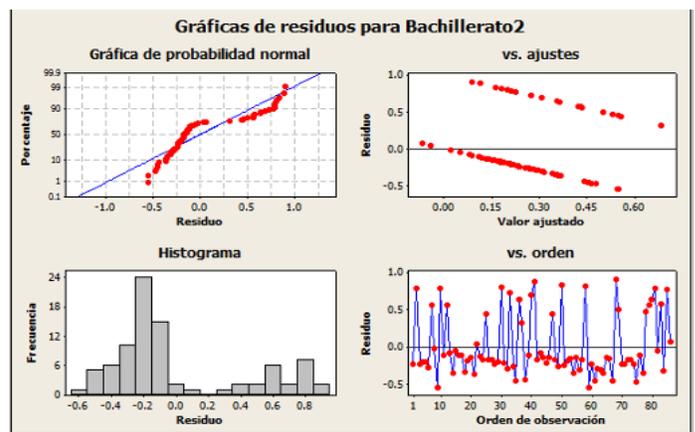
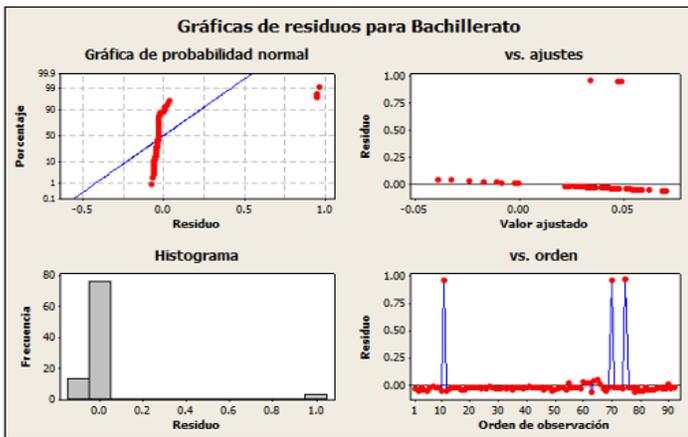


Figura No. 5. Nivel de estudios bachillerato de los empresarios de MiPyMEs ubicadas en la ciudad de Orizaba, Veracruz. Creación propia a partir de la aplicación del instrumento.

Figura No. 6. Nivel de estudios bachillerato de los empresarios de MiPyMEs ubicadas en la ciudad de Córdoba, Veracruz. Creación propia a partir de la aplicación del instrumento.

Al analizar (ver fig. No. 5 y fig. No. 6) de forma general, sobre el nivel máximo de estudios “bachillerato” de los empresarios del corredor Córdoba Orizaba, se puede observar que en Orizaba el porcentaje de empresarios que cuentan solamente con estudios de bachillerato es de 4% mientras que en la ciudad de Córdoba, Veracruz el porcentaje es más elevado con un 25% aproximadamente, teniendo representada en la gráfica una relación alta entre variables indicando que los empresarios pertenecientes en dicha ciudad obteniendo ese nivel de escolaridad han hecho frente a el funcionamiento y mantenimiento de su Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

Es importante resaltar que con los conocimientos que obtuvieron en el nivel media superior y lo que han ido capacitandose poco a poco, han sabido hacer crecer su empresa, siendo lo más difícil el permanecer en el mercado ante la competencia.

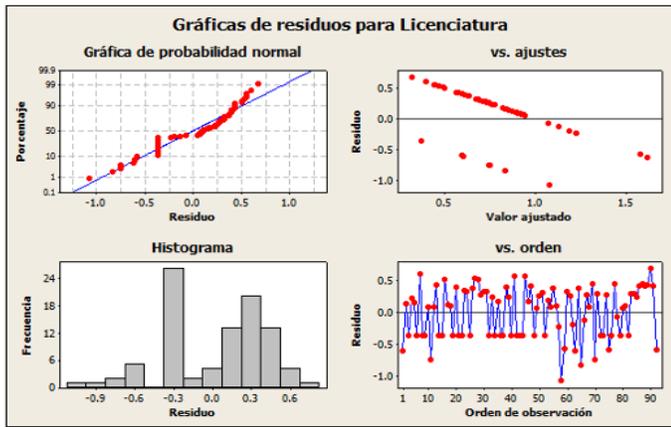


Figura No. 7. Nivel de estudios licenciatura de los empresarios de MiPyMEs ubicadas en la ciudad de Orizaba, Veracruz. Creación propia a partir de la aplicación del instrumento.

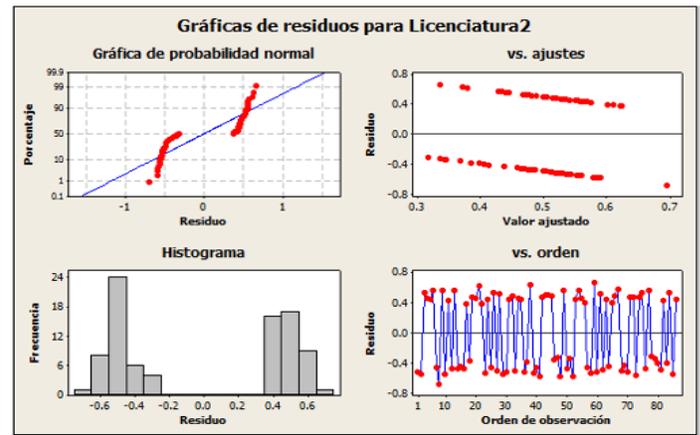


Figura No. 8. Nivel de estudios licenciatura de los empresarios de MiPyMEs ubicadas en la ciudad de Córdoba, Veracruz. Creación propia a partir de la aplicación del instrumento.

Como se puede observar, (ver fig. No. 7 y fig. No. 8), haciendo referencia al nivel de estudios “licenciatura” el porcentaje incrementó rotundamente al compararlo con las gráficas de los niveles básicos y nivel medio superior, y es una respuesta positiva en el corredor Córdoba Orizaba porque indica que en su mayoría a las empresas que siguen en el mercado es por el grado de estudios que poseen sus empresarios, al estar más preparados tienen más conocimientos para hacerle frente a los problemas que se presenten en la organización y así mismo la capacidad de aceptación de nuevos trabajadores, invertir en ofrecerles capacitación, en mayor medida sobre las actividades del puesto es decir, lo que deben realizar en su rol de actividades, lo que aplica para actividades sencillas y sobre todo requieren la implementación de habilidades sirviéndoles a los empleados en su crecimiento personal y profesional derivado a ello, la empresa también es favorecida y es el objetivo fundamental.

Analizando las gráficas (ver . No. 7 y fig. No. 8) en la grafica de residuos de la ciudad de Orizaba existe una relación alta, el 90% de empresarios entrevistados de dicha ciudad cuentan con licenciatura, esto indica que las variables aumentaron agrupadamente teniendo absoluta relacion entre ellas, el porcentaje de empresarios con grado de estudios de licenciatura prevalece y es alto, por su parte en las gráficas de residuos de la ciudad de Córdoba, Veracruz también predomina un porcentaje significativo de empresarios que cuentan con preparación de grado de licenciatura con un 50% concluyendo que en el corredor la mayoría de empresarios tienen estudios superiores.

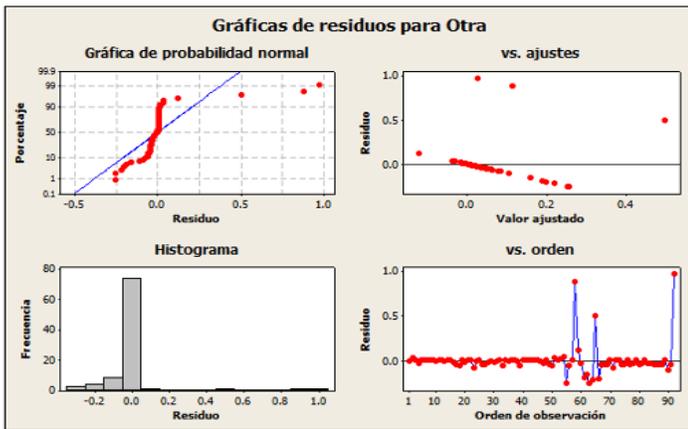


Figura No. 9. Otros niveles de estudios de los empresarios de MiPyMEs ubicadas en la ciudad de Orizaba, Veracruz. Creación propia a partir de la aplicación del instrumento.

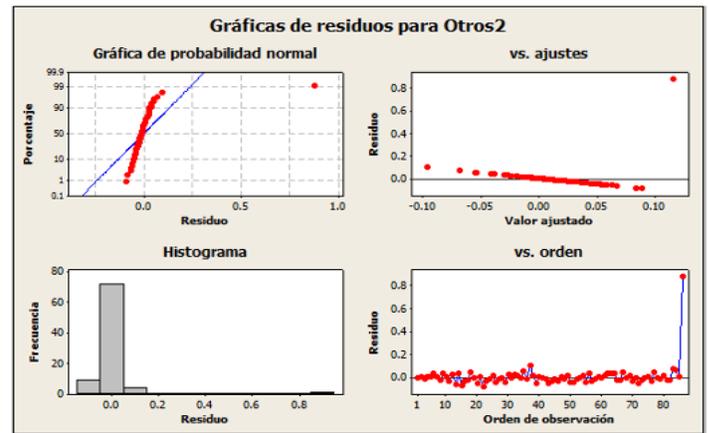


Figura No. 10. de las MiPyMEs ubicadas en la ciudad de Córdoba, Veracruz. Creación propia a partir de la aplicación del instrumento.

En el corredor Córdoba-Orizaba se denota que gran parte de ambas ciudades cuentan con estudios a nivel licenciatura, un dato importante fue que además de tener un nivel superior de estudios, también se preparan con alguna otra especialización, ya sea posgrado, diplomado o cursos relacionados con la función y objetivo de su micro, pequeña o mediana empresa.

Al observar las gráficas, (ver fig. No. 9 y fig. No. 10) se aprecia una relación media, ya que tanto en la Ciudad de Orizaba con un 4% como en Córdoba con un porcentaje del 2% de empresarios se están preparando aún más para el éxito de sus empresas; y no solamente para ellos mismos si no también para compartir y reforzar los conocimientos de sus empleados y de esta forma crecer dentro y fuera de la organización con estrategias ideales.

DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

En las MiPyMEs del corredor industrial Córdoba-Orizaba se comprueba la hipótesis planteada debido a que mayor grado de especialización en las MiPyMEs del corredor industrial Córdoba-Orizaba mayor es el desarrollo empresarial de éstas.

Lo anterior ya que en Orizaba se tiene mayor nivel de estudios por parte de los dueños de la MiPyMEs lo que se ve reflejado en la visión empresarial que estos poseen, lo que ayuda en la aplican de mejores estrategias empresariales, por lo que hacen que la MiPyMEs se mantenga y posea un óptimo desarrollo empresarial como se analizó en las gráficas de residuos la relación positiva grande del grado de estudios con los que cuentan dichas ciudades.

Es importante resaltar que en la ciudad de Córdoba a pesar de que el nivel de estudios no es tan alto como en Orizaba se observa de igual manera un desarrollo empresarial, no de igual nivel, pero también se preocupan por tener preparación educativa.

Por su parte, se muestra que no solo los dueños de la empresa están especializados si no también el conjunto de colaboradores que la conforman, ya que tienen capacitación apegada a las funciones que desarrollan en la organización; debido a que los empresarios dueños de las MiPyMEs les brindan capacitación a sus trabajadores sobre las actividades del puesto, es decir estos mismos están en constantes actualizaciones acorde a las necesidades del puesto, y lo que genera mayor productividad en su área laboral.

Para finalizar, ambas ciudades se posicionan con un desarrollo constante, reflejo de las herramientas que los dueños de las MiPyMEs poseen sobre la gestión de la organización, lo que se refleja en el aumento del índice de ventas correspondiente al giro de la misma.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Alfonso, R. (2019). La importancia del capital humano en la organización. p. 22. Recuperado de <http://repository.uamerica.edu.co/bitstream/20.500.11839/7264/1/477398-2019-I-GTH.pdf>
- Arias F. y Heredia V. (2006). Administración de recursos humanos para el alto desempeño. pp. 392 y 506.
- Blázquez, F.; Dorta, J.; Verona, M. (2006). Factores del crecimiento empresarial. Especial referencia a las pequeñas y medianas empresas. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales, vol. 16, núm. 28.
Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/818/81802804.pdf>
- Borrás, A., Campos, F., Chaurero, L. (2018). El capital intelectual en las empresas cubanas. Ingeniería Industrial, XXXIX(1),56-66. Recuperado de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=360458872007>
- Carmona M.; Montero M.; Dolores M. (2011). Desarrollo empresarial y emprendedores. Ed. Fundación para el desarrollo de los pueblos de Andalucía.
- Carriedo, C. (2017). Pymes mexicanas y su estrategia para el 2017. Forbes México. <https://www.forbes.com.mx/pymes-mexicanas-y-su-estrategia-para-2017/>
- Conrero, S.; Cravero, V. (2019). El talento humano en las organizaciones: claves para potenciar su desarrollo. Recuperado de https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=wVDvDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT4&dq=factor+humano+en+las+organizaciones&ots=YpsfGWAbax&sig=tw6DWIpal4UW5rWPDpU_2OR2kts#v=onepage&q=factor%20humano%20en%20las%20organizaciones&f=false
- Contreras, F. Galván, E., y González, C. (2012). Impacto de la orientación al aprendizaje en la innovación de las MIPYMES colombianas recuperado desde: http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0120-46452012000200007&lang=es
- Cornejo., M.(2020). Propuesta de un programa de capacitación para mejorar el desempeño laboral en la empresa Cablemax, Piura 2021. Recuperado de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/47573/Cornejo_MML-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Delfín F.; Acosta M. (2016). Importancia y análisis del desarrollo empresarial, p 187.
Recuperado de <http://www.redalyc.org/html/646/64646279008/>

- Fausto, J. (1993). Capacitación y Participación Campesina. Instrumentos metodológicos y medios. Editorial IICA 1ª Edición Recuperado de: <https://books.google.com.mx/books?id=fLYPFaukc-oC&pg=PP1&dq=compilador+Capacitacion++y+participacion+campesina&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwi7rpCs2qHuAhUXCc0KH5UB-MQQ6AEwAHoECAUQAg#v=onepage&q=compilador%20Capacitacion%20%20y%20participacion%20campesina&f=false>
- Gallego, G.; Carmenza, N.; Herrera, N.; Guillermo, C. (2020) El capital humano de la empresa: una propuesta de medición. Recuperado de <https://revistas.unilibre.edu.co/index.php/entramado/article/view/6544/5882>
- Hinojo, F.; Aznar, I.; Romero, J. (2020). Factor humano en la productividad empresarial. Revista de ciencias administrativas y sociales. Vol. 30. No. 76. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/26910170?seq=1>
- Marín D. (2012). Estructura organizacional y sus parámetros de diseño: análisis descriptivo en pymes industriales en Bogotá. p. 50.
- Plaza, J.; Nieves, J. (2019). Impacto de las prácticas de recursos humanos en el capital humano y los Resultados organizativos de las empresas. Recuperado de: <https://revistas.um.es/turismo/article/view/426151/283191>
- Pérez C. (2018). Diagnóstico de necesidades de capacitación en las pymes del sector servicios de Comalcalco, Tabasco. Vol. 5. No. 10. Recuperado de <http://cagi.org.mx/index.php/CAGI/article/view/170>
- Pérez M.; Prieto I.; Martín C. (2009). Gestionando el conocimiento a través de la gestión de recursos humanos: análisis empírico en el sector de automoción. Redalyc, 42, p. 50. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=71611933004>
- Puchol. (2007). El talento humano y la especialización del trabajo. Repository, p. 17. Recuperado de <https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/10654/10854/1/Ricardo%20P%C3%A9rez.pdf>
- Saavedra, G.; María, L.; Hernández, C. (2008). Caracterización e importancia de las MYPIMES en Latinoamérica: Un estudio comparativo. Redalyc, 11, p. 126. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/257/25711784011.pdf>
- SIEM (2018). Consulta entidad federativa. Recuperado de https://siem.gob.mx/consulta/dashboard?EstablishmentsFilter=clave_entidad_federativa:%2230%22
- Siliceo, A. (2004). Capacitación y desarrollo de personal. Editorial Limusa: México. 4ta Edición Recuperado de: <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=CJhlsrSulMUC&oi=fnd&pg=PA5&dq=CAPACITACION+&ots=ITeT8H8laQ&sig=awQ-Yu-ojD0QbjT2mluweTAsdZo#v=onepage&q=CAPACITACION&f=false>

- Torres N. (2015). El concepto del capital humano enfocado al conocimiento. CE Contribuciones a la Economía. p. 1. Recuperado de <http://www.eumed.net/ce/2015/1/capital-humano.html>
- Varela R. y Bedoya O. (2006). Modelo conceptual de desarrollo empresarial basado en competencias. Vol. 22. No. 100. Scielo. Recuperado de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-59232006000300001
- Zevallos E. (2012). El modelo de desarrollo empresarial. Competencias para la productividad de las mipymes centroamericanas en la economía del conocimiento y la innovación. Recuperado de <http://www.fod.ac.cr/avanza/images/documentos/Modelo-de-Desarrollo-Empresarial.pdf>

LA TECNOLOGÍA COMO ELEMENTO FUNDAMENTAL PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL DE LAS MIPYMES DEL CORREDOR INDUSTRIAL CÓRDOBA-ORIZABA.

**THE TECHNOLOGY AS A FUNDAMENTAL ELEMENT FOR THE BUSINESS
DEVELOPMENT OF MSMES IN THE CÓRDOBA-ORIZABA INDUSTRIAL
CORRIDOR.**

Josep Edward Domínguez Virgen

Ilse Dianela Martínez Lara

1. Alumno del Instituto Tecnológico Superior de Tierra Blanca, adscrita a la carrera de Ingeniería en Administración, colaboradora (área investigación, cuerpo académico en consolidación Desarrollo Empresarial) del proyecto con financiamiento de TecNM. 168n0737@itstb.edu.mx

2. Alumna del Instituto Tecnológico Superior de Tierra Blanca, adscrita a la carrera de Ingeniería en Administración, colaboradora (área investigación, cuerpo académico en consolidación Desarrollo Empresarial) del proyecto con financiamiento de TecNM. 168n0803@itstb.edu.mx

RESUMEN

La globalización ha generado un sin fin de posibilidades para el crecimiento y diversificación empresarial, al proporcionar constantes innovaciones para los procesos productivos y competitivos, entre otros. Por lo que, resulta de suma importancia integrar la tecnología necesaria en las empresas, para que estas puedan seguir compitiendo dentro del mercado. No obstante, si la tecnología no es integrada correctamente, esto puede generar el cierre de la empresa y acarrear múltiples deudas al propietario o propietarios. Esta investigación es correlacional explicativa ya que busca describir la relación que guarda el desarrollo empresarial de las MiPyMEs con la integración de la tecnología, estableciendo elementos que ayuden a potenciar su uso en las empresas del corredor industrial CórdobaOrizaba, en el estado de Veracruz.

Palabras Clave: Tecnología, grado de especialización, gestión e integración.

ABSTRACT

Globalization has generated endless possibilities for business growth and diversification, by providing constant innovations for productive and competitive processes, among others. Therefore, it is extremely important to integrate the necessary technology in companies, so that they can continue to compete in the market. However, if the technology is not properly integrated, this can lead to the closure of the business and lead to multiple debts to the owner or owners. This research is correlational-explanatory as it seeks to describe the relationship between the business development of MSMEs and the integration of technology, establishing elements that help to promote its use in companies in the Córdoba-Orizaba industrial corridor, in the state of Veracruz.

Keywords: Technology, degree of specialization, management, integration.

INTRODUCCIÓN

Las MiPyMEs en la actualidad son las principales entidades causantes de empleo en México, debido a que generan 72% del empleo y 52% del Producto Interno Bruto (PIB) del país, es por ello que resulta importante investigar su desarrollo empresarial, no obstante muchas de las MiPyMes quiebran en los primeros años de vida en el mercado o no logran obtener un crecimiento significativo, por diversas causas, entra ellas, la falta de conocimiento tecnológico y la implementación de tecnologías en el desarrollo de sus procesos productivos y competitivos, debido a que hoy en día la tecnología es una de las principales herramientas para la creación de productos y servicios, así mismo ayudan a las MiPyMes a optimizar los recursos con los que cuentan, en la producción y en las diversas áreas de la empresa, pero muchas herramientas tecnológicas suelen ser demasiado caras por lo que resulta complicado tener la facilidad de adquirirla y deciden simplemente seguir con los procesos tradicionales, aunado a ello se ha observado que las MiPyMes que integran la tecnología en sus diversas áreas son más productivas, incluso estas MiPyMes son las que tienen más años de vida en el mercado y suelen ser más competitivas, ya que tienen las herramientas necesarias para hacer frente a las grandes empresas, como se muestra en algunas MiPyMes del corredor industrial Córdoba- Orizaba, cabe mencionar que aunque es un mismo corredor se muestran diferencias debido a que la ciudad de Córdoba se enfoca más en la producción de diversas materias primas, mientras que en la ciudad de Orizaba se enfoca en el turismo, por lo cual, mientras que en Córdoba el número de MiPyMes que implementan tecnología es un poco más bajo al igual que hay menor número de entidades con un tiempo de vida en el mercado de más de 7 años, por otro lado en la ciudad de Orizaba se observa mayor número de entidades que aplican tecnología y que tienen más de 7 años de vida en el mercado, por lo que se establece que las empresas que implementan tecnología para sus distintas áreas tienen un desarrollo empresarial más elevado que aquellas MiPyMes que no lo hacen, ya que tienden a quedarse estancadas.

Como lo dice el autor Gonzales (2018). “La integración de tecnologías e innovación en las áreas que conforman la empresa generan que las MiPyMes tengan una mayor competitividad con las empresas ya establecidas, adentrándose a nuevos mercados con la ayuda de innovaciones tecnológicas”.

LA TECNOLOGÍA COMO ELEMENTO FUNDAMENTAL PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL DE LAS MIPYMES DEL CORREDOR INDUSTRIAL CÓRDOBA-ORIZABA.

Hoy en día derivado de la globalización, ningún emprendedor se puede plantear la creación de una empresa sin la utilización de las tecnologías ya que aporta ventajas competitivas, por lo cual el internet y las telecomunicaciones se han convertido en elementos importantes de las Mipymes, a su vez esto permite que estas puedan competir en igualdad de condiciones con empresas grandes.

Aunque la incorporación de la tecnología en el desarrollo de la empresa depende del giro, tamaño y sector de cada organización, existen tres áreas críticas donde este componente no debe faltar, (Castillo, 2009). Por lo tanto, la tecnología es un elemento diferencial que proporciona múltiples beneficios en las MiPymes, por que logra el aprovechamiento óptimo de los recursos con los que cuentan sin dejar atrás la aplicación de distintos softwares que ayuden a obtener beneficios del recurso humano, lo anterior genera la reducción de costos al mejorar la administración y los procesos volviéndose eficientes y productivos lo que eleva las ganancias y minimiza las pérdidas al incrementar los ahorros.

Las empresas implementan la mayor cantidad de tecnología en el área administrativa y no en procesos que requieren de ella como en la investigación de mercados, o en procesos para mejora de sus servicios o productos logrando la satisfacción de los clientes. Es importante conocer cuál es el giro de la MiPymes ya que de acuerdo a eso se encontrarán con distintos elementos tecnológicos que las apoyarán en gran medida. (Moreno, 2009).

Villanueva (2016). Podemos sintetizar el término de globalización tecnológica como el fenómeno de “globalización” experimentado por el mundo de la invención y la innovación.

La globalización genera un cambio constante en la tecnología, en la búsqueda de mayor eficiencia y productividad, generando que la gestión empresarial deba reforzar sus áreas, con la inclusión de la tecnología necesaria para sus diversas operaciones, como puede ser controles precisos de los inventarios, mejoras en la producción, integración de personal, calidad en el servicio, entre otros.

Con base a lo anterior y denotando la importancia que tienen las MiPymes en México al aportar 52% del Producto Interno Bruto (PIB) del país, y son las responsables de generar 78% de los empleos a nivel nacional, (Gutiérrez 2018). La incorporación de tecnología en estas empresas representa una oportunidad, por lo que actualmente está demostrado que mantienen una administración específicamente empírica provocando que no alcancen el desarrollo óptimo así mismo impidiendo la estabilidad deseada por falta de tecnologías que ayuden a la producción o venta de sus productos y servicios; al igual que la falta de software administrativos que ayuden a obtener un eficiente control y manejo de sus recursos, impactando negativamente en el desarrollo empresarial de las MiPymes causando el cierre total de ellas.

TECNOLOGÍA EMPRESARIAL

Una empresa que incorpora las nuevas tecnologías es más competitiva, cuenta con mayores recursos de producción y mejores entradas en el mercado esto se ve reflejado en las distintas áreas que las conforman disminuyendo gastos e incrementando utilidades, por este motivo las empresas que no cuentan con las mismas tecnologías que las demás, tienen menor capacidad de rendimiento en comparación con las que si implementan el uso de estas. La falta de este conjunto de técnicas lleva

a no cumplir con sus objetivos ya que la tecnología la implementan para desarrollar mejoras dentro de las mismas. De acuerdo al tipo de empresas que se crean será el tipo de tecnología que se aplicará ya sea para mejorar procesos, atención al cliente, reducción de gastos entre otros. Según (Fariñas, 2016) esto depende mucho de la empresa de la que se trata, pero está claro que una empresa que va incorporando nuevas tecnologías se encuentra en avance constante.

LAS MIPYMES

Las medianas, pequeñas y micro empresas (MiPymes) son de suma importancia para la mayoría de las economías del mundo, gracias a la capacidad para generar empleo, se establecen en diversas regiones, lo que facilita el desarrollo regional su habilidad para adaptarse y asimilan con facilidad tecnologías de diverso tipo. Según (Molina, 2019) para definir una empresa como MiPyme depende del lugar en donde se encuentre localizada ya que varía entre países y regiones, sus características son distintivas y tienen límites ocupacionales y financieros. Estos límites sirven como indicadores para conocer el verdadero tamaño de la empresa y llamar la mediana pequeña o micro empresa.

Hoy en día las MiPymes poseen un papel fundamental en las economías del mundo gracias a la productividad económica que desarrollan. Según los datos de (ONU, 2018)“este tipo de negocios, pertenezcan al sector formal o informal de la economía, representan más del 90 por ciento del total de empresas, generan entre el 60 y el 70 por ciento del empleo y son responsables del 50 por ciento del Producto Interior Bruto (PIB) a nivel mundial”. (p.2, 3).

A nivel nacional las MiPymes logran buen desempeño favoreciendo al país con la aportación económica que otorgan. (Gutierrez, 2018).”En México existen 4.2 millones de unidades económicas, de las cuales 99.8% son consideradas como pequeñas y medianas empresas (Pymes) y que aportan 52% del Producto Interno Bruto (PIB) del país, y son las responsables de generar 78% de los empleos a nivel nacional”. (p.1).

TECNOLOGÍA EN LAS MIPYMES

(Miranda, 2018) menciona que los beneficios que las tecnológicas aportan a las MiPymes son muchos, sin embargo, es muy bajo el porcentaje de este tipo de empresas que deciden adoptarlas.

Algunos de los beneficios que las tecnologías aportan a las mipymes son: la reducción de costo y tiempo en el proceso de producción o servicios, así mimos la incrementación de utilidades, como también la apertura de nuevos caminos en el mercado nacional e internacional, por ello las pequeñas y medianas empresas que deciden implementar el uso de las nuevas tendencias tecnológicas, alargan su tiempo de vida, por lo contrario las que deciden rechazarlas son las que tienden a desaparecer

en los primeros años de existencia, ya que no cuentan con el equipo necesario que las ayude a optimizar al sus recursos. Sin embargo, uno de los problemas que las MiPymes presentan para la implementación de la tecnología es el costo de estas, porque representa una fuerte inversión y no todas cuentan con el financiamiento necesario para poder obtenerlas.

EL DESARROLLO EMPRESARIAL EN LAS MIPYMES

(Ávila, 2014). México ha tenido un desarrollo en el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas (MiPymes). Un auge muy grande por el apoyo creado por el gobierno y por la creación de nuevas políticas para las MiPymes aquellas que cuentan con un máximo de 250 empleados y como mínimo 15 con el objetivo de impulsar el crecimiento de nuevas empresas, acelerar el crecimiento económico y reducir la pobreza que se vive en México. Los obstáculos que no permiten el desarrollo de las MiPymes son la falta de financiamiento e información de los empresarios para la obtención de ellos ya que por algún motivo no tienen la capacidad de obtener algún crédito para la implementación de tecnología, el uso de la tecnología en sus procesos y productos que desarrollan, como la capacitación de los emprendedores y líderes que crean las nuevas empresas.

MATERIAL Y MÉTODOS

La investigación es cuantitativa de tipo no experimental, ya que no se manipulan las variables objeto de estudio. Tiene un alcance correlacional porque busca medir las relaciones entre ambas variables siendo estas las tecnologías y el desarrollo empresarial.

Es explicativa porque la investigación se centra en responder las causas que origina el fenómeno a estudiar.

La población objeto de estudio está determinada de acuerdo con datos del SIEM, (2018) para el corredor Córdoba-Orizaba teniendo un total 359 Mipymes constituidas de 11 a 50 empleados de los cuales 239 corresponden a el municipio de Córdoba y 120 de Orizaba. Mendoza, (2013) la población cuantitativa permite unificar y analizar los datos numéricos sobre variables previamente determinadas. Estudia la relación entre los elementos que han sido cuantificados y facilita la interpretación de los resultados.

Para efectos de muestra se utilizó un muestreo estadístico por poblaciones finitas, aleatorio simple, con un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 5%, obteniendo la siguiente muestra: 240 empresas en la zona Córdoba-Orizaba de estas 148 se encuentran en la ciudad de Córdoba y 92 en el municipio de Orizaba.

La muestra por poblaciones finitas según Ramírez, (1999) “Es aquella cuyos elementos en su totalidad son identificables por el investigador, por lo menos desde el punto de vista del conocimiento que se tiene sobre su cantidad total..” (p.92).

TÉCNICA DE RECOLECCIÓN DE DATOS

La técnica que se usa para la recolección de los datos es por medio de una encuesta, son entrevistas con un gran número de personas utilizando un cuestionario prediseñado, dicho cuestionario está diseñado para obtener información específica.

RESULTADOS

A continuación, se presentan los resultados correlacionales de las empresas pertenecientes al corredor industrial Córdoba- Orizaba del estado de Veracruz en las que se les aplicó el instrumento de recolección de datos.

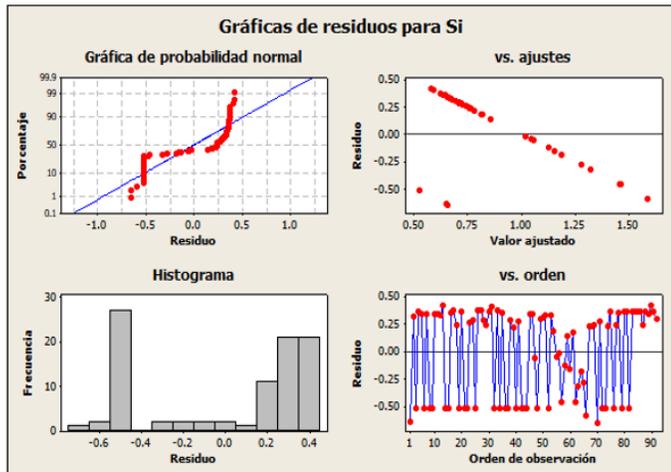


Figura No. 1. Conocimiento de tecnología de los empresarios de MiPyMEs ubicadas en la ciudad de Orizaba, Veracruz. Creación propia a partir de la aplicación del instrumento

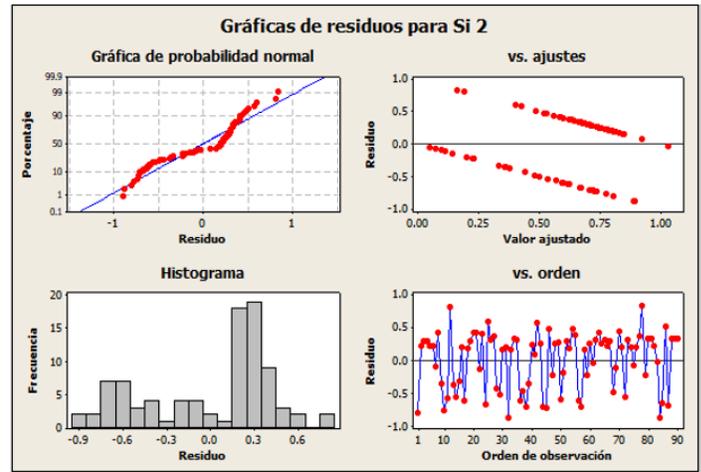


Figura No. 2. Conocimiento de tecnología de los empresarios de MiPyMEs ubicadas en la ciudad de Córdoba, Veracruz. Creación propia a partir de la aplicación del instrumento

Se puede observar en las graficas (ver fig. No. 1 y fig, No. 2) pertenecientes a las empresas encuestadas del corredor insdustrial Córdoba-Orizaba que ambas esquemas de residuo hacen referencia al nivel máximo de conocimiento de tecnología que representan los empresarios de dichas entidades. De mostrando que en el la zona de Orizaba el 97% de los empresarios si conocen de tecnología, mientras que en el corredor de Córdoba se puede observar que hay un 37% de empresarios que no tienen el conocimiento de tecnología para la optimización de los recursos de las empresas. Sin embargo se puede decir que en la zona objeto de estudio Córdoba- Orizaba, la mayoría de las MiPyMEs si tienen conocimiento, sobre los beneficios de la tecnología, para mejorar el desarrollo económico de las entidades. Debido a que el porcentaje de empresas sin conocimiento es mínimo. Lo que demuestra que

DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

La tecnología es una herramienta que sin duda alguna ayuda en la maximización de tiempos y en la productividad de la empresa, así mismo si no son aprovechadas de la manera adecuada puede ser un dinero mal invertido. Por lo que en las MiPyMEs del corredor industrial Córdoba-Orizaba se comprueba la hipótesis planteada debido a que mayor implementación de tecnología en las MiPyMEs del corredor industrial Córdoba-Orizaba mayor es su desarrollo empresarial de éstas.

Se observo en la zona de Orizaba que los empresarios tienen mayor conocimiento de la tecnología, lo que permite que las MiPyMEs, tengan mayor tiempo de vida en el mercado ya que no solo tienen conocimiento si no que de igual manera también la implementan, para así lograr mayor rendimiento, tanto en sus procesos como en brindar mejores servicios, lo que les ha permitido lograr mayor desarrollo empresarial.

Por la parte de la zona de Córdoba se puede decir que a pesar de que el conocimiento es menor al de Orizaba se observa un desarrollo empresarial favorable, que les permite mantenerse competir dentro del mercado laboral.

Así mismo se pudo notar que el desarrollo empresarial en el corredor industrial Córdoba-Orizaba, es bastante alto, debido a que tienen el conocimiento necesario para implementar distintos tipos de tecnologías, que van desde softwares contables o de diseño, hasta herramientas y maquinaria pesada que les han permitido mejorar distintos aspectos de sus métodos para la realización de sus productos o en brindar mejores servicios, sin embargo muchas de estas tecnologías son básicas para cualquier empresa industrial o de servicios, por lo que es de suma importancia que los empresarios se mantengan en constante actualización, para lograr mayor productividad en las MiPyMEs y así lograr un desarrollo empresarial aun mayor, para poder competir con las grandes empresas.

Por último, es importante resaltar, que la tecnología es un factor importante para el desarrollo empresarial de las MiPyMEs, debido a que permite optimizar todos sus recursos, reducir costos y tiempos, lo que ha generado que en ambas ciudades se obtenga un desarrollo empresarial favorable demostrando que si se preocupan por implementar tecnología.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Acosta (2016). Importancia y análisis del desarrollo empresarial. Recuperado de: <http://www.scielo.org.co/pdf/pege/n40/n40a08.pdf>
- Adam y Ebert (1991). Administración de operaciones de la producción y las operaciones concepto, modelos y funcionamiento. Recuperado de <https://books.google.com.mx/books?id=FI1wYyoz8oC&printsec=frontcover&dq=producci%C3%B3n&hl=es419&sa=X&ved=0ahUKEwj9vfLe8rfiAhVSQ6wKHYjUDdc-Q6AEINjAC#v=onepage&q&f=false>
- Álvarez (2016). 4 grandes estrategias de crecimiento según Ansoff. Pymempresario. Recuperado de: <https://www.pymempresario.com/2016/12/4-grandes-estrategias-decrecimiento-segun-ansoff/>
- Arias, F. (2012). El proyecto de Investigación: Introducción a la investigación científica: Episteme.
- Ávila, E. (2014) eumed.net. Observatorio de la economía latinoamericana. (<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2014/cooperacion.html>)
- Bounocore, Guigodski, J. (2010). Fuentes Primarias y Secundarias. Recuperado de : <http://metodologiaeninvestigacion.blogspot.com/2010/07/fuentes-primarias-y-secundarias.html>
- Cano, M. (2007) Tecnologías de Información y Comunicaciones para la Competitividad, Editorial IMEF, México.
- Castillo, R. (18 de septiembre, 2009). Expansión La tecnología, aliada de las pymes. Recuperado de: <https://expansion.mx/emprendedores/2009/09/17/tecnologia-aliada-de-laspymes>
- Castro, J. (2016). Importancia de la tecnología en las empresas en crecimiento. Recuperado de: <https://blog.corponet.com.mx/importancia-de-la-tecnologia-en-las-empresas-en-crecimiento>
- Catelanos (2003). PyMES INNOVADORAS. CAMBIO DE ESTRATEGIAS E INSTRUMENTOS. Revista Escuela de Administración de Negocios. núm. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/206/20604702.pdf>
- Díaz (2013). Sin tecnología las pymes están abocadas al fracaso. Think Big/ Empresa. Recuperado de: <https://www.contunegocio.es/tecnologia/sintecnologia-las-pymes-estan-abocadas-al-fracaso/>

- Doriga (2018). Solo un Blockbuster sobrevive en el mundo y está en.... Lopez Dóriga Digital. Recuperado de: <https://lopezdoriga.com/economia-yfinanzas/solo-un-blockbuster-sobrevive-en-el-mundo-y-esta-en/>
- Fariñas, A. (2016). El impacto de las nuevas tecnologías en las empresas. <https://noticias.infocif.es/noticia/el-impacto-de-las-nuevas-tecnologias-enlas-empresas>
- Gonzalez (2018). Pymes: ¿Un ABC para la transformación digital?. Forbes. Recuperado de: <https://www.forbes.com.mx/pymes-un-abc-para-latransformacion-digital/>
- Gonzalo y Maldonado (2010). La influencia de las Tics en el rendimiento de las PyMes (tesis de doctoral). Universidad Autónoma de Aguascalientes.
- Gutiérrez, J. (28 de junio, 2018). 24 horas. En México las Pymes aportan 56% del PIB; pocas sobreviven. Recuperado de <http://www.24horas.mx/2018/06/28/en-mexico-las-pymes-aportan-56-del-pib-pocassobreviven/>
- Harnecker, M. (1976). Los conceptos elementales del materialismo histórico. Recuperado de: http://elsarbresdefahrenheit.net/documentos/obras/705/ficheros/Harnecker_Marta_Los_conceptos_elementales_del_materialismo_historico_completo_220pag_.pdf
- Heizer y Render citado por Vilcarromero (2013). BIBLIOTECA VIRTUAL eumed.net. Recuperado de <http://www.eumed.net/librosgratis/2013a/1321/1321.pdf>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2010). Metodología de la investigación (5ta ed.). México D.F.: McGraw-Hill Interamericana. Inma (2019). Tecnología para conseguir la igualdad empresarial. Pymes. Recuperado de : <https://revistapymes.es/tecnologia-para-conseguir-laigualdad-empresarial/>
- J.A. Canteli, J.L. Cantero, M.H. Miguélez, A. Muñoz, X. Soldani (2016). Conceptos generales de los sistemas de producción y fabricación. Recuperado de: <http://ocw.uc3m.es/ingenieria-mecanica/sistemas-deproduccion-y-fabricacion/material-de-clase-1/tema-1-introduccion.conceptos-generales-de-sistemas-de-produccion-y-fabricacion>
- Junta de Andalucía (2006). Curso de contabilidad financiera nivel 1 :ABC datos programas y tutoriales en castellano. Recuperado de: <http://www.abcdatos.com/tutoriales/tutorial/z2049.html>
- Marco Antonio Rodríguez Peñuelas. (2010). Métodos de investigación: diseño de proyectos y desarrollo de tesis en ciencias administrativas, organizacionales y sociales. Sinaloa: Universidad Autónoma de Sinaloa. Recuperado de <https://blog.corponet.com.mx/importancia-de-la-tecnologiaen-las-empresas-en-crecimiento>

- Martin, R. (2016). The urban apparatus mediapolitics and the city. Recuperado de: <https://scielo.conicyt.cl/pdf/arq/n99/0717-6996-arq-99-00012.pdf>
- Marx (2016). Los conceptos elementales del materialismo histórico. Recuperado de: http://elsarbresdefahrenheit.net/documentos/obras/705/ficheros/Harnecker_Marta_Los_conceptos_elementales_del_materialismo_historico_completo_220pag_.pdf
- Mendoza, I. (2013). Investigación Cuantitativa. Recuperado de. <http://www.utel.edu.mx/blog/10-consejos-para/investigacion-cuantitativa/>
- Miranda, A. (17 de agosto de 2018). Pymes mexicanas. Llego el momento de apostar por la tecnología. Recuerdo de: <https://www2.deloitte.com/mx/es/pages/dnoticias/articles/pymes-apuestanpor-tecnologia.html>
- Molina (2014). ¿Conoces la importancia de las pymes? ¡Te la explicamos! Platilla. Recuperado de: <https://www.gestionar-facil.com/importancia-delas-pymes/>
- Molina, G. (2019). Qué importancia tiene la tecnología en las mipymes. Recuperado de: <https://www.gestionar-facil.com/las-mipymes/>
- Moncava (2018). Marco Normativo para Promover el Desarrollo e Internacionalización de las PYMES en la Región Andina. Recuperado de: <https://parlamentoandino.org/wp-content/uploads/2019/02/14.-MarcoNormativo-para-Promover-el-Desarrollo-e-Internacionalizaci%C3%B3n-delas-PYMES.pdf>
- Moreno, T. (18 de septiembre, 2009). Expansión La tecnología, aliada de las pymes. Recuperado de: <https://expansion.mx/emprendedores/2009/09/17/tecnologia-aliada-de-laspymes>
- ONU (2017). Empresas generadoras de empleo. Recuperado de: <http://www.un.org/es/events/smallbusinessday/>
- Peñuelas, M. (2010). Métodos de investigación: diseño de proyectos y desarrollo de tesis en ciencias administrativas, organizacionales y sociales. Sinaloa: Universidad Autónoma de Sinaloa. Recuperado de: <https://blog.corponet.com.mx/importancia-de-la-tecnologia-en-lasempresas-en-crecimiento>
- Piatini, M. (2016, Diciembre). Evolución de la ingeniería del software y la información de profesionales. Revista institucional de la facultad de información UNPL. Recuperado de: documento_completo.pdf-PDFA.pdfsedici.unlp.edu.ar
- Real Academia Española (2018).Del. Recuperado de: <https://dle.rae.es/?id=LY-f3l1bz>

- Rei, A. (1975). Las técnicas modernas de ventas y sus aplicaciones. Recuperado de: <https://scielo.conicyt.cl/pdf/arq/n99/0717-6996-arq-9900012.pdf>
- Roldan, N. (2019). Economipedia. Copiright. Recuperado de: <https://economipedia.com/definiciones/infraestructura.html>
- Romano (2018). En México las Pymes aportan 56% del PIB; pocas sobreviven. 24 Horas el diario sin límites. Recuperado de: <https://www.24horas.mx/2018/06/28/en-mexico-las-pymes-aportan-56-del-pib-pocassobreviven/>
- Sabino, c. (2008). El proceso de investigación. Recuperado de https://metodoinvestigacion.files.wordpress.com/2008/02/elproceso-de-investigacion_carlos-sabino.pdf
- Thompson (2016). Pronegocios. Net. Mercadotecnia con artículos. Directorios V foros. Recuperado de: <https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/definicion-conceptoventa.htm>
- Ugalde (2019). Pymerang. El concepto de ventas. Recuperado de: <http://www.pymerang.com/ventas-y-servicio/ventas/195-el-concepto-deventa>
- Vacalebres, F. (2018, febrero, 20). Yendo más allá: el impacto de la tecnología en las Pymes. Acde empresa. Recuperado de: <http://empresa.org.ar/2018/yendo-mas-alla-el-impacto-de-la-tecnologia-enlas-pymes/>
- Vélez (2013). Hardware y Software. Universidad Nacional Autónoma del Estado de Hidalgo. Recuperado de www.lingen.unam.mx/esmx/publicaciones
- Vilcarromero (2013). La Gestion de la Producción. Fundación Universitaria Andaluza Inca Garcilaso para eumed.net. Recuperado de: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2013a/1321/1321.pdf>
- Villa franco (2017). Solo el 6% de las Pymes aprovechan las tecnologías de la información. Forbes. Recuperado de: <https://www.forbes.com.mx/solo-6pymes-aprovecha-las-tecnologias-la-informacion/>

MEDIDAS INFLACIONARIAS UTILIZADAS POR LAS MIPYMES Y SUS EFECTOS EN EL DESARROLLO EMPRESARIAL EN TIERRA BLANCA, VERACRUZ

**INFLATIONARY MEASURES USED BY MSMES AND THEIR EFFECTS ON
WHITE LAND BUSINESS DEVELOPMENT, VERACRUZ**

Isis Janeth Sabino Ronquillo,

Adela Malpica Silva

1. Alumna de la carrera de Ingeniería en Administración del Instituto Tecnológico Superior de Tierra Blanca adscrita al proyecto 625.18-PD, colaboradora (área de investigación, cuerpo académico en consolidación Desarrollo Empresaria) Con financiamiento del TecNm, Tierra Blanca, Ver., correo electrónico: 158n1105@itstb.edu.mx

2. Alumna de la carrera de Ingeniería en Administración del Instituto Tecnológico Superior de Tierra Blanca, adscrita al proyecto 625.18-PD, colaboradora (área de investigación, cuerpo académico en consolidación Desarrollo Empresarial) Con financiamiento del TecNm, Tierra Blanca, Ver., correo electrónico: 158n0780@itstb.edu.mx

RESUMEN

En los últimos años, uno de los fenómenos económicos más característicos que ha generado un proceso de cambio en el entorno social en el que se desarrollan las entidades empresariales, ha sido el fenómeno de la inflación impactando en mayor medida el entorno de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs) resultante de no contar con las condiciones necesarias y adecuadas para poder enfrentar las consecuencias de este efecto inflacionario (Gudiño, 2017). Derivado de esto, las empresas (MiPyMEs) necesitan aplicar metodologías que les permitan reaccionar ante estos sucesos. Dicha investigación tiene un diseño cuantitativo de corte descriptivo, la muestra se encuentra conformada de 15 empresas de entre 11 y 60 empleados donde se plantea como objetivo evaluar; cuáles son los efectos internos inflacionarios que más amenazan al desarrollo y a la estructura de las MiPyMEs, cuáles han sido las medidas inflacionarias más relevantes que los empresarios han optado para hacerle frente a las variables que desencadena este fenómeno, que respuestas han obtenido al aplicarlas y si están aportando de manera favorable a su desarrollo empresarial. Analizando el estudio previo de estos efectos inflacionarios y su impacto se proponen recomendaciones que los empresarios pueden tomar en cuenta al momento de estudiar la situación de sus MiPyMEs, así como también se dan a conocer las posibles limitaciones previas a la investigación, por medio de los resultados preliminares.

Palabras Clave: Inflación, Desarrollo empresarial, MiPyMEs.

ABSTRACT

In recent years, one of the most characteristic and influential economic phenomena that has generated a process of drastic change in the social environment in which business entities develop has been the phenomenon of inflation, having a greater impact on the environment of companies. micro, small and medium-sized enterprises (MSMEs) resulting from not having the necessary and adequate conditions to be able to face the consequences of this inflationary effect (Gudiño, 2017). Derived from this, companies (MSMEs) need to apply methodologies that allow them to react to these aggressive events. This research has a quantitative design of descriptive cut, the sample is made up of 15 companies with between 11 and 60 employees where the objective is to evaluate which are the internal inflationary effects that most threaten the growth and structure of the MSMEs, which ones have These have been the most relevant inflationary measures that businessmen have chosen to deal with the variables that triggers this phenomenon, what responses they have obtained when applying them and whether they are contributing in a favorable way to their business development. Taking into account the previous study of these inflationary effects, recommendations are proposed that entrepreneurs can take into account when analyzing the situation of their MSMEs, as well as the possible limitations that these could have, all through of the preliminary results of the investigation.

Keywords: Inflation, Business development, MSMEs.

INTRODUCCIÓN

Actualmente las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPyMEs) desempeñan un papel de importancia en el crecimiento económico de un país y del mundo, pues constituyen más del 90% de las empresas a nivel mundial con una participación del 97% en Latinoamérica, presentando una alta aportación a la generación de empleo, Gudiño (2017). Dichas empresas, según Pro México (2017) son consideradas un motor para el desarrollo de un país, debido a que tienen la facilidad de desarrollarse y llegar a convertirse en una empresa de mayor tamaño, tienen la capacidad para acaparar un porcentaje alto de la población económicamente activa, además, cuentan con la factibilidad para poder cimentarse en cualquier región de un país.

Sin embargo, también son amenazadas por el fenómeno inflacionario evento que en los últimos años ha afectado de modo drástico al país y por ende también a la economía. Este fenómeno hoy por hoy requiere de constante atención dado los efectos que puede causar no solo a nivel familiar sino también a nivel empresarial y en este contexto el sector empresarial de las MiPyMEs es uno de los sectores que mayor susceptibilidad presentan debido a las características que poseen.

El municipio de Tierra Blanca, Veracruz posee un aparato empresarial MiPyME que está constituido por 309 empresas, esto de acuerdo con datos del SIEM (2018) de las cuales solo 12 empresas (MiPyMEs) están integradas entre 11 y 50 empleados. Sin importar el tamaño todas son alcanzadas por el efecto inflacionario, tan solo en los últimos años según cifras difundidas por el Centro para el Desarrollo de la Competitividad Empresarial, en el país solo el 10% de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs) logran establecerse 10 años de vida; mientras que el 75% de estos nuevos negocios fracasan antes de los dos años, por consiguiente resulta de suma importancia encontrar los factores que inciden en el crecimiento y desarrollo de las MiPyMEs de la región, en un contexto globalizado donde la diversificación, conglomeración, internacionalización son los caminos a seguir en todas las empresas para poder llegar al estado de estabilidad económica deseado.

Por lo tanto, dicha investigación tiene como objetivo describir cuales son las medidas inflacionarias que inciden en el crecimiento económico de las MiPyMEs. Mediante este objetivo se identifican cuáles son estas medidas utilizadas por los empresarios, además de categorizarlas en orden de importancia, así como también, identificar como afectan en su desarrollo económico.

La investigación tiene un corte descriptivo debido a que busca relatar claramente el fenómeno objeto de estudio con el fin de comprender cuales son los efectos que esta causando actualmente en las empresas participantes.

BASES TEÓRICAS

DEFINICIÓN DE GLOBALIZACIÓN.

En la actualidad, la palabra globalización ha alcanzado de manera rápida un gran prestigio bajo los medios de comunicación electrónicos y los diferentes gobiernos neoliberales, en los ámbitos político, económico, social y cultural.

Mittelman (1996) Profesor de relaciones internacionales e investigador en economía política internacional, considera que “la globalización es una fusión de procesos transnacionales y estructurales domesticas las cuales permiten que la economía, la política, la cultura y la ideología de un país penetre en otro. La globalización es inducida por el mercado, y no es un proceso guiado por la política”.

Mientras tanto, Rosas (2012) menciona que la globalización es un conjunto de factores que generan un mayor impacto sobre las actividades humanas y que estas se despliegan más allá de las fronteras nacionales en todos los ámbitos ya sea esta de manera económica, social, cultural tecnológica y política en numerosas dimensiones, como lo son el comercio, la financiación, los flujos de desarrollo, las personas y las ideas, las cuales considera importantes para que un país pueda lograr conseguir una expansión.

Por otro lado, el Fondo Monetario Internacional (FMI) (2016). Argumenta que “la globalización es una interdependencia económica creciente del conjunto de países del mundo, ocasionada por el aumento del volumen y variedad de las transacciones transfronterizas de bienes y servicios, así como también de los flujos internacionales de capitales, al tiempo que la transmisión acelerada de generalizada de tecnología”.

Con estos conceptos se puede definir que la globalización como un fenómeno económico, político, social, tecnológico, ambiental y cultural cuyos efectos rebasan las fronteras nacionales. Además de que este fenómeno da la oportunidad de que los países puedan comercializar sus productos con entre ellos, trayendo consigo beneficios, pero también consecuencias para países menos desarrollados

IMPACTO DE LA GLOBALIZACIÓN EN MÉXICO.

García (2018) menciona, que el verdadero impacto cultural que la globalización ha tenido en México fue con la firma del tratado de libre comercio con América del Norte México empezó a tener un despegue en su incursión al comercio exterior y la apertura de sus fronteras para comercializar a través de ellas, con distintos socios, más sin embargo al estar México como un país menos desarrollado que sus socios comerciales y al ser vecino de EUA las oportunidades no eran las mismas para México trayendo como consecuencias que la población prefiriera adquirir los recursos del país vecino, dejando a México con una gran desventaja.

Vázquez (2013) Relata que la globalización no solo ha traído grandes cambios en los sistemas económicos, financieros y políticos del mundo, sino que también ha traído grandes consecuencias a la educación y particularmente a la educación superior, por como se demuestra en los mercados, ya que son un referente obligado para la creación de la innovación y en particular la tecnología, lo cual permite generar valor a la producción. Por lo cual, América latina y especialmente México deben de redefinir la dirección de la educación superior a fin de poder mejorarla y equiparla con los estándares internacionales en competitividad.

Más, sin embargo, Somoza (2018) considera que la globalización ha contribuido a que el mundo tenga un crecimiento más acelerado que antes, puesto que hoy en día los pobres son menos pobres y los ricos son más ricos. Además, menciona que no se trata de limitar a los que hoy generan, que lo importante es que los que producen poco tengan la oportunidad de lograr más. Sin embargo, señala que en el caso México, la devaluación le llegó en un mal momento a un 5%. Estos movimientos violentos de capitales no benefician a los países emergentes, por el contrario, lo afecta de manera negativa poniendo en riesgo su estabilidad financiera.

Maltos (2013) señala que México entro a la globalización de la peor manera por causa de carecer de políticas activas propias y sometido cada vez más a los intereses de Estados Unidos, además de que no ha logrado un desarrollo integral, lo cual ha generado que el país tenga como consecuencia impactos sociales y económicos negativos dificultando su desarrollo y progreso nacional.

ECONOMÍA EN MÉXICO.

Arellano (2017) afirma, que México cuenta con diferencias significativas en cuanto a grados de pobreza y déficit en indicadores sociales que superan lo previsto para un país con su nivel de desarrollo. Como también considera que uno de los factores determinantes para el arraigo de la pobreza ha sido el comportamiento macroeconómico, dando como resultado que México haya perdido estabilidad y haya enfrentado así crisis económicas continuas, además hace mención que la estabilidad de las variables macroeconómicas y el control inflacionario han causado que exista un lento crecimiento de la economía, elevando el costo social en términos de ocupación y un decaimiento en los servicios básicos del bienestar social.

Según datos de la Revista Expansión (2018) declara que para el año 2019 existe un consenso entre analistas de una desaceleración económica, por ser el primer año de un nuevo gobierno. Los pronósticos de crecimiento para la economía mexicana para el cierre del año 2018 van a la baja, y refuerzan la expectativa de una desaceleración para el año 2019.

El crecimiento económico en México según datos de Centros de Estudios de las Finanzas Públicas (CEFP) (2017) señala que, durante el primer semestre del año 2017, la economía mexicana continuaba avanzando, lo que obedeció al mejor desempeño de la demanda externa estimada, derivada de la recuperación de la economía mundial, la que se vio reflejada en un mayor nivel de exportaciones no petroleras. Así como, por la evolución positiva del consumo privado interno sustentaba una mayor generación de empleos formales, bajo este contexto, en los criterios se ajustó al alza la estimación del PIB para el año 2017, estableciéndola entre 2.0 % y 2.6%, mientras que para el año 2018 se estimaba que la economía prosiguiera su avance sostenido y que su crecimiento se situara entre 2.0 y 3.0% ante un entorno externo más favorable y una demanda interna positiva.

Engenium Capital (2018) una empresa financiera líder especializada en el arrendamiento y financiamiento empresarial en México, menciona que la coyuntura económica de México para este año es particularmente compleja. A diferencia de las transacciones sexenales anteriores, junto a la incertidumbre electoral de este año. No obstante, también menciona que el principal determinante para el crecimiento es la inversión, antes que el consumo privado, el gasto público, o las exportaciones. Además de afirmar que mientras el país no invierta, estará en peligro de solo crecer por arriba del 2%, lo que daría como resultado una tasa absolutamente insuficiente para responder a las necesidades del mercado laboral mexicano.

De acuerdo a los datos anteriores se puede definir qué México no está pasando por su mejor momento, pero como la historia muestra México es un país que sabe cómo sobreponerse ante las crisis que se le presentan y aunque no tenga el respaldo del petróleo, está creciendo en cuanto al turismo, lo cual podría ser una alternativa para poder mejorar su economía.

DEFINICIÓN DE INFLACIÓN.

El crecimiento de los precios es una de las evoluciones que es de más importancia para los agentes económicos (ciudadanos, administraciones públicas y empresas) debido a que estas variaciones de los precios están encargadas de determinar desde el poder adquisitivo de compra hasta la competitividad de las empresas.

Riquelme (2017) menciona que la inflación hace referencia al poder que tiene una unidad monetaria, es decir, cuando se produce el incremento en los precios ocasiona que el poder adquisitivo disminuya.

Sin embargo, Flores (2013) afirma que la inflación es el aumento generalizado y sostenido en los precios de los productos y servicios y esto ocasiona que sea uno de los pocos indicadores que afectan a toda la economía de manera diferente.

Mientras tanto Zamora (2018) muestra un concepto diferente y la define como la pérdida del poder adquisitivo que sufren los agentes como consecuencia de un alza en los precios.

Por otra parte, Perossa y Waldman (2018) menciona a la inflación como el aumento generalizado y sostenido de los precios en los bienes y servicios que existen en el mercado. La define “**continua**” porque el aumento se sostiene a lo largo del tiempo y “generalizada” porque tiene afectación a todos los bienes y servicios. Cuando el nivel general de los precios aumenta, con cada unidad de moneda se adquieren menos bienes y servicios, es por ello que la inflación refleja la disminución del poder adquisitivo de la moneda

Con estos conceptos se puede conceptualizar que la inflación es el aumento que se da en los bienes o servicios y que ocasiona que los agentes disminuyan su poder adquisitivo.

CAUSAS DE LA INFLACIÓN.

Coello (2015) menciona las siguientes causas de la inflación:

Monetarista: Esta es una causa determinante de la inflación a largo plazo en las naciones. Y se da cuando al incrementarse la masa monetaria, la demanda de bienes aumenta y eso no va acompañada de un incremento en la oferta de bienes, lo que genera mayores precios de estos y, por lo tanto, mayor inflación.

Costos: Es cuando los costos de producción de los bienes o servicios se encarecen, generando mayores precios de los bienes finales. Insumos como el petróleo, la electricidad, la mano de obra son costos que cubre la mayoría de las empresas, por lo que, ante el aumento de estos, se podría generar mayores precios de los bienes de forma generalizada (inflación)

Incremento de la demanda: Un aumento de la demanda (ya sea por diferentes motivos) de bienes y servicios sin un aumento de estos puede generar mayores precios ya que hay más dinero persiguiendo pocos bienes.

Reducción de la oferta agregada: Ya sea por mayores costos o Shocks (imprevistos) los bienes se reducen de manera rápida y momentánea teniendo como consecuencia el aumento de sus precios en el corto plazo.

TEORÍAS DE LA INFLACIÓN

La existencia de los problemas causados por el efecto inflacionario y los desajustes que se presentan en las relaciones económicas de los países, han sido motivo suficiente para que a lo largo del tiempo se busquen explicaciones que permitan tener soluciones eficaces a las problemáticas vinculados con este fenómeno, además de otorgar una visión más clara.

Debido a que los agentes económicos responden de diferente manera al fenómeno inflacionario, los procesos de la inflación dependerán de la magnitud con la que se genere el alza de precios, es decir, las explicaciones teóricas y su alcance al momento de dar soluciones a dicho fenómeno no es la misma.

Jiménez (2017) divide en dos grupos las teorías que explican las causas de la inflación. El primer grupo toma en cuenta que el origen de la inflación se da por un exceso de demanda (inflación de demanda) mientras que el segundo grupo se basa en que el problema surge por el lado de la oferta (inflación de costes).

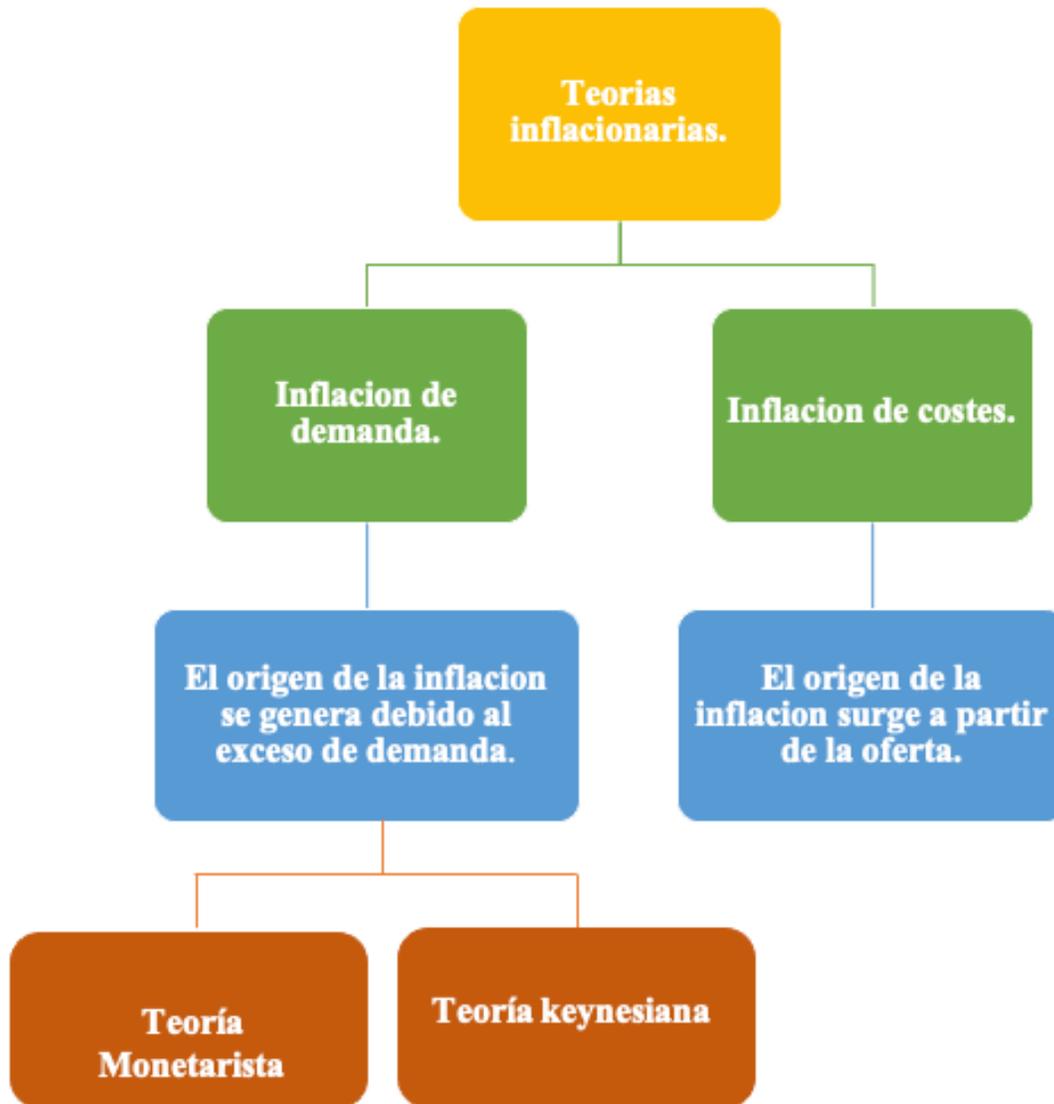


Figura No. 1. Elaboración propia "Teorías Inflacionarias" citadas por Jiménez, (2017).

Jiménez (2017) menciona que la inflación de la demanda se da cuando los agentes económicos de un país solicitan más bienes y servicios de los que se les puede ofrecer.

Mientras los productores no puedan incrementar su producción, se genera una presión en la demanda lo que ocasiona que los precios tiendan a subir. Y afirma que dentro de la inflación de demanda existen dos teorías que la sustentan, la primera es la teoría monetarista, esta explica que el aumento en la cantidad de dinero en circulación que se da por encima de la producción genera un

aumento de la demanda de los bienes y servicios debido a que el dinero se utiliza fundamentalmente para transacciones. La segunda es la teoría keynesiana que afirma que el dinero no solo se necesita para la realización de transacciones, sino también como un depósito de valor. Por lo que el exceso de los precios sobre la demanda se daba con relación a la elasticidad de la oferta y la situación de la economía.

Ambas teorías se centran en el aumento de la demanda generado por un agente que provoca la inflación.

Para la teoría de la inflación de costes, Andrade y Moreno (2006) afirman que esta inflación se da como consecuencia de la presión que ejercen ciertos sectores empresariales, obreros o del sector público que tienen algún poder en la determinación de sus precios con el fin de mejorar la posición en la distribución del ingreso.

IMPACTO DE LA INFLACIÓN EN MÉXICO.

La inflación ha sido uno de los fenómenos más importante y característico para el país mexicano, puesto que ha afectado de manera drástica el comportamiento de la economía, generando costos sociales muy altos, sobre todo desequilibrando el proceso de ahorro e inversión. Además, ha ocasionado que las MiPyMEs pierdan competitividad en su entorno.

Figuroa et al., (2016) mencionan, que de acuerdo al Banco de México el aumento descontrolado de los precios tiene varias implicaciones negativas en la economía mexicana. Estas implicaciones se dan cuando los precios aumentan de manera significativa, ocasionando que muchas familias desconozcan la cantidad de dinero que necesitan para poder adquirir los bienes de una canasta básica, o muchas veces desconocen si el valor de su dinero sigue siendo el mismo y les permita adquirir lo que acostumbraban.

Adicional a lo anterior, el fenómeno inflacionario no solo perjudica a las familias, sino también a las Pymes mexicanas ya que estas no pueden realizar estrategias enfocadas a sus negocios debido a que les resulta difícil determinar el monto en el que se incrementarían los insumos que necesitan para poder producir sus productos y/o servicios. Mientras que, para los inversionistas les resulta difícil determinar tasas de intereses razonables, así como los rendimientos de sus inversiones, lo que trae como consecuencia que muchas veces o la mayoría de estas, las posterguen o cancelen.

DEFINICIÓN DE MIPYMES.

Actualmente las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPyMEs) aportan el mayor número de empleos tanto en países desarrollados como en países no desarrollados, además de agrupar una parte importante de las unidades económicas.

Martínez (2014) alude diferentes enfoques para generar las definiciones de las MiPyMEs, generalmente se utiliza el número de empleados y en diversas ocasiones se contemplan el volumen de ventas, activos fijos, etc. Habitualmente con menos de 10 empleados se consideran microempresa, de 11 hasta 30 se considera como pequeña en el caso del sector de comercio y hasta 50 en servicios y manufactura, como grande hasta con 100 empleados en comercio y servicios y hasta 250 en el sector industria y más de esa cantidad. En el caso de México dicha clasificación es realizada por la Secretaría de Economía y está compuesta por el número de trabajadores que emplean, así como por su volumen de ventas.

Arévalo (2014) Afirma que, para la unión Europea las Micro empresas son todas aquellas que cuentan con menos de 10 trabajadores, tienen ingresos anuales y activos menores o igual a los 2 millones de euros. En el caso de las pequeñas empresas estas deben de contar con menos de 50 trabajadores y con ingresos anuales y activos menores o igual a los 10 millones de euros. Mientras que en las empresas medianas deben tener menos de 250 trabajadores e ingresos anuales menores o igual a los 50 millones de euros y activos menores o igual a los 43 millones de euros.

Por lo tanto, Kumar et al., (1999) citados por Manuel et al., (2015) señalan que el tamaño de la empresa en la teoría económica se asocia con el volumen de producción, es decir, entre más grande sea el nivel de producción mayor será el tamaño de la empresa, además afirma que existen tres enfoques en la teoría económica que dan explicación al tamaño. El primer enfoque menciona que el tamaño lo determina la eficiencia técnica (enfoque tecnológico). En el segundo enfoque el tamaño de la empresa está determinada por la eficiencia de los costos de transacción (enfoque organizacional). Mientras, el tercer enfoque depende del marco regulatorio, es decir, del ambiente de los negocios y del acceso que tienen a los recursos financieros.

Sin embargo, Rujano (2016) especifica a las MiPyMEs como una unidad económica que es liderada por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización jurídica o gestión empresarial y que se encarga de desarrollar cualquier tipo de actividad ya sea de producción, comercialización o la prestación de servicios.

Asimismo, La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Detalla a las PyMES como una entidad independiente, que no sirve de apoyo de ninguna otra y que, además, emplea a un determinado número de trabajadores, el cual tiene una variación dependiendo del país. El número de empleados más frecuentes que se da para una Pyme se ubica en hasta 250 empleados, cuota establecida por la Unión Europea, sin embargo, no existe un acuerdo generalizado respecto a lo que es una Pyme pues el criterio de los empleados no simplemente es el único que se toma en cuenta para definir las.

CARACTERÍSTICAS DE LAS MIPYMES.

Medina (2013) establece que todas las micros, pequeñas y medianas empresas comparten la mayoría de las veces mismas características, y afirma que las más comunes son: El capital; que es proporcionado por una o dos personas que establecen la sociedad. Su administración; que tiende a ser empírica, su proceso de crecimiento, y las ventajas fiscales por parte del Estado.

De la misma manera, González (2018) menciona que las características más importantes de las MiPyMEs en Latinoamérica son las siguientes: Constituyen aproximadamente el 98% del sistema empresarial de cada país pero con una baja intensidad de capital, tienen altas tasas de natalidad y mortalidad, cuentan con una alta participación de propietarios, socios y miembros de la familia en los negocios, tienen un poder de decisión centralizado, no existe distinción en términos financieros y contables, la persona física de la jurídica, generan registros contables poco adecuados, la mano de obra se da por contratación directa y es poco calificada, baja inversión en innovación tecnológica, poca preparación para el acceso a los mercados internacionales, sus empresarios tienen muy bajo dominio del inglés, difícil financiamiento de capital, además, de contar con instalaciones inadecuadas. Estas características presentan similitudes con las MiPyMEs de la Unión Europea, en el aspecto de que representan entre el 98% y 99% de las empresas de cada nación y que ambas son grandes generadoras de empleo. Sin embargo, difieren en la inversión en la tecnología, el acceso al capital y las grandes diferencias entre las organizaciones que se consideran MiPyMEs.

Ante esto, Martínez y Lombana (2013) hace énfasis en que la presencia de la informalidad en América Latina se da más en aspectos como, en el número de empresas por habitantes, el acceso a los mercados internacionales y en la organización administrativa.

Estas diferencias dan paso al análisis de las condiciones de competitividad a las que se enfrentan las MiPyMEs latinoamericanas antes las políticas de la globalización económica y las consecuencias que se tendrían ante la total apertura de los mercados, en las condiciones actuales.

IMPORTANCIA DE LAS MIPYMES.

Las micro, pequeñas y medianas empresas cumplen con un papel importante en la economía de cada país, pues según datos de la OCDE (organización para la cooperación y el desarrollo económico) (2013) estas empresas suelen tener entre el 70% y el 90% de empleados, además afirma que el 90 y 99% del sector empresarial español y latinoamericano la conforman estas empresas.

Mientras tanto, Gisella (2013) afirma que las razones por las que una MiPyME tiene importancia dentro de la economía global es porque crean una alta contribución en la generación de riqueza de un país, en la demanda y en la capacitación de la mano de obra, asimismo alientan la movilidad social y con ello mejora la distribución del ingreso. En el nivel geográfico es de gran ayuda permitiendo el desarrollo de las economías regionales, su desarrollo se relaciona la mayoría de las veces con la instrucción de capacidades en los estratos sociales de mayor pobreza generando la implementación

del auto-empleo y con ello disminuye el índice de pobreza mejorando en términos de inclusión social, conllevan una fácil adaptación a las evoluciones diarias del mercado y a la fluctuación de los ciclos económicos, fungen como actor fundamental en el desarrollo de un sistema socioeconómico competitivo, pues otorgan cambio y competencia al entorno económico siendo ellas las que cambian la estructura del mercado.

El flujo de entrada y salida de estas empresas dentro del mercado contribuye a que se pueda mantener un entorno competitivo, porque la renovación constante de estas empresas cumple un papel fundamental en el proceso de innovación y de los avances tecnológicos, debido a que generan una fuente esencial de ideas frescas y experimentación, que de otra manera permanecerían sin ser explotadas, concluye Gisella (2013)

Del mismo modo, Auken y Howard (1993) citado por Luna (2013) concuerdan en que las MiPyMEs tienen una fuerte importancia para las economías nacionales, debido a que no solo tiene aportación a la producción y distribución de bienes, sino que además tiene una fácil adaptación a los cambios tecnológicos, generan la mayor parte de los empleos y representan un excelente medio para el crecimiento económico y la distribución de la riqueza de un país.

La importancia de las MiPyMEs se evidencia desde distintos ángulos: En primer lugar, es una de las principales fuentes de empleo. En segundo lugar, puede constituirse como apoyo fundamental a la gran empresa resolviendo algunos cuellos de botella en la producción dando oportunidad a que las personas que se encuentran sin empleo y que son de bajos recursos económicos puedan generar su propio empleo y al mismo tiempo contribuyan con la producción de la gran empresa, afirma (Tello, 2014).

Por otro lado, Saavedra et al (2014) hace énfasis que en México las MiPyMEs son un sector de mucha importancia, pues estas empresas pueden ayudar a reducir la pobreza del país debido a que son generadoras del mayor porcentaje de empleos dentro del país mexicano.

LAS MIPYMES EN MÉXICO.

Desde tiempo atrás, las políticas que ha creado México para las empresas han venido sufriendo transformaciones de manera rápida, sobre todo para el ámbito empresarial como objetivo de fomentar el crecimiento de este sector.

En los últimos 20 años se ha trabajado en la recuperación de la competitividad perdida por el proceso de la apertura comercial, debido a que la globalización económica actual ha cambiado sustancialmente en el mercado natural de las MiPyMEs mexicanas, pues la apertura comercial no ha servido como motor para su crecimiento. Saavedra (2014)

A continuación, se presenta una pequeña evolución en México al largo de los años de los programas que fomentan el crecimiento de las MiPyMEs.

EVOLUCIÓN DE PROGRAMAS EN MÉXICO QUE FOMENTAN EL CRECIMIENTO DE LAS MIPYMES			
PERIODO	PROGRAMAS	OBJETIVOS	ACCIONES
1989-1994: La apertura económica y el período de transición	Programa nacional de ciencia y modernización tecnológica 1990-1994	Erradicar aquellos obstáculos que impedían el funcionamiento del mercado, por medio de la creación de las condiciones e incentivos que tuvieran como objetivo impulsar a las unidades productivas y que estas se pudieran integrar a los procesos mundiales y hacer del cambio técnico un elemento primordial de su estrategia para competir con ventaja.	Creación de empresas integradoras (1993)
1995-2000: el nuevo marco normativo y el tratado de libre comercio de América del Norte	Programa Nacional de Industria y Comercio Exterior 1995-2000 (PROPICE). Programa de Capacitación Industrial de Mano de Obra – CIMO. Programa de Modernización Tecnológica del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT). Comité nacional de Productividad e Innovación Tecnológica COMPITE. Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM).	Promover la competitividad de la base industrial en México, en especial con las <u>MiPyMEs</u> .	Incrementar las exportaciones directas e indirectas con utilidades altas y sostenibles. Promover el desarrollo de los mercados internos y sustituir eficientemente las importaciones. Acelerar el desarrollo industrial y regional al igual que los agrupamientos industriales.
2001- 2007: hacia la construcción de una política integral	Ley para el desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa (2002).	Articular el conjunto de políticas, estrategias, acciones e instrumentos para apoyar la competitividad de las PYME. Establecer las bases para la planeación (federal y estatal), formulación y ejecución de las políticas públicas.	Creación de la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa (SPYME). Puesta en marcha del Fondo PYME. Creación del Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.
2007-2012	Plan Nacional de desarrollo 2007-2012 Programa sectorial de economía 2007-2012	Se busca el avance hacia un modelo de crecimiento cimentado en la innovación, aprovechando el impulso de las exportaciones y propiciando mecanismos para aumentar el contenido nacional de las mismas	Favorece el incremento de la productividad Consolidar los esquemas de apoyo a la pyme en una sola instancia. Impulsar el desarrollo de proveedores.
2013-2018 Actual	PND 2013-2018 Reglas de operación del Fondo PYME	Se busca el avance hacia un modelo de crecimiento cimentado en la innovación, aprovechando el impulso de las exportaciones y propiciando mecanismos para aumentar el contenido nacional de las mismas	Instituto del emprendedor. Fomento a la innovación Impulso a las exportaciones. Consolidar encadenamientos productivos

Figura No. 2 Brown, F y Domínguez, L. (2010) evolución de los programas en México que fomentan el crecimiento de las MiPyMEs

Actualmente la política ha venido evolucionando desde el fomento empresarial hasta el intento de contar con una política integral. De esta manera se cambia el enfoque de subsidios hacia la necesidad de apoyar a aquellas cadenas productivas a través de las cuales se busca la realización de transferencias de tecnologías mediante el establecimiento de vínculos entre clientes y proveedores, anteponiendo a las empresas de menor tamaño. (Brown y Domínguez (2010)

DEFINICIÓN DE DESARROLLO EMPRESARIAL

Según Koonts y O' Donnell (2013) el desarrollo empresarial está relacionado con diversos factores, como crecer sobre la base de una unidad económica, desarrollarse generando otras unidades económicas, mejorar la economía, eficiencia, efectividad, productividad, competitividad, es decir, la mejora continua.

Mientras que Flores (2013) expresa que el desarrollo empresarial es un proceso que se inicia con la planeación incluyendo la selección de objetivos, estrategias, políticas, programas y procedimientos. La planeación es por tanto punto clave del desarrollo empresarial porque incluye la elección de una entre varias alternativas.

Mejías (2014) señala, que cuando se habla de desarrollo empresarial se hace énfasis al progreso que tiene una organización a lo largo del tiempo. Ese progreso se consigue por medio de estrategias de capacitación e innovación que ayudan a fortalecer y mejorar las habilidades del empresario y de sus empleados, con el fin de mejorar las condiciones de la empresa. Asimismo, la definición de desarrollo empresarial debe involucrar el liderazgo como parte fundamental del concepto, es decir, dentro del desarrollo empresarial es de suma importancia tener una cultura empresarial definida, pues este entrelaza todos los elementos de una organización.

Por otro lado, Ricardo (2019) afirma, que el desarrollo empresarial es un concepto que diariamente está en constante evolución y se puede abordar desde diferentes perspectivas, en un nivel básico, el desarrollo empresarial se define como el crecimiento de un negocio para que sea más competitivo, mediante la expansión de sus productos o servicios enfocándose en mercados específicos. Dicho autor agrega que existen tres componentes principales que expertos en negocios plantean como la base del desarrollo empresarial, que son; mercados, clientes y las relaciones comerciales.

Es de suma importancia destacar que el desarrollo empresarial es, a su vez, un proceso integral de instrucción. (Pérez, 2013)

Analizando lo anterior, se puede concluir que el desarrollo empresarial es un proceso por medio del cual los empresarios son capaces de fortalecer las habilidades, destrezas y capacitaciones de sus empresas favoreciendo el manejo de sus recursos, la innovación de sus productos y procesos de tal manera que ayude al crecimiento de la misma.

MATERIAL Y MÉTODOS

Nivel de investigación

La presente investigación presenta un tipo de nivel cuantitativo descriptivo porque trata de medir y relatar el fenómeno de manera que permita comprender que es lo que está sucediendo y verificar si lo que actualmente se está aplicando es factible o no. Según Hernández (2003)

“La investigación de tipo descriptiva busca especificar las propiedades, características y perfiles de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis”.

Diseño de Investigación

Asimismo, el manejo de las variables se emplea de manera cuantitativa, al ser por medio de datos estadísticos.

Esta investigación es de Campo como indica Fidias G. Arias (2012)

“La investigación de campo es aquella que consiste en la recolección de todos directamente de los sujetos investigados, o de la realidad donde ocurren los hechos (datos primarios), sin manipular o controlar variables alguna, es decir, el investigador obtiene la información, pero no altera las condiciones existentes. De allí su característica de investigación no experimental”

Según, Sampieri et al., (2014) el diseño no experimental son aquellos estudios que se llevan a cabo sin manipular las variables de manera deliberada, y solamente se observan los fenómenos en su ambiente natural para llevar a cabo un análisis.

Selección de Población y Muestra

Se toma como población un total de 309 empresas de acuerdo con datos del SIEM (2018).

“La población como un conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para las cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación” (Arias, 2012)

La muestra es de tipo estadístico, y de acuerdo a los criterios de exclusión definidos por el número de empleados que es de 11 a 50 trabajadores, se toma como muestra 15 empresas que son las que cuentan con las características solicitadas por el estudio volviéndose una muestra censal.

“La muestra censal es un grupo de individuos que se toman de una población, para estudiar un fenómeno estadístico” (Franco, 2014)

Se expone una muestra por poblaciones finitas con un margen de error del 5% y un nivel de confianza del 95%

“El muestreo por poblaciones finitas consiste en la selección de una parte de los elementos de una población estadística, con el objetivo de sacar conclusiones de dicha población. (Bolaños, 2012). Mientras que las poblaciones finitas son aquellas en la que el número de valores que la componen tiene un fin.” (López, 2019)

Técnica de recolección de datos

Para la recolección de datos se ocuparon fuentes secundarias a través de artículos de revistas, tesis, libros.

“Las fuentes secundarias son aquellas que contienen información organizada y elaborada, producto del análisis, síntesis y reorganización de las fuentes primarias, entre las que se encuentran: Diccionarios, enciclopedias, antologías, directorios, anuarios, bibliografías, índices de citas o de impactos, obras de referencia, entre otras. (Avello, 2018)

Mientras que para las fuentes primarias se utilizó un instrumento constituido por 24 ítems. “Las fuentes primarias son aquellas que contienen información nueva y original obtenida como resultado de una investigación científica, por ejemplo: monografías, publicaciones seriadas, documentos oficiales de instituciones públicas, informes técnicos, tesis doctorales, actas de congreso, entre otras. (Avello, 2018)

RESULTADOS

A continuación, se presentan los resultados descriptivos de la investigación correspondientes al municipio de Tierra Blanca Ver.

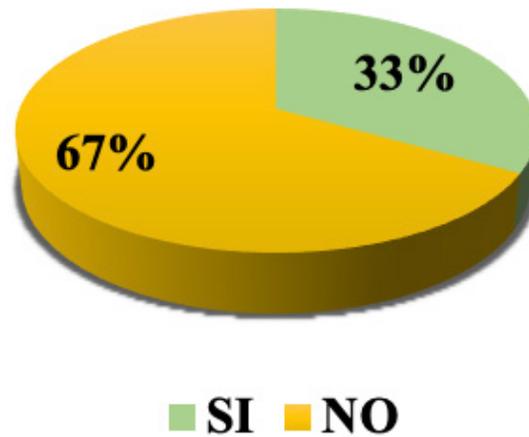


Figura. No. 1: Incremento en ventas de las MiPyMEs. Elaboración propia a partir de datos obtenidos del instrumento aplicado.

En la figura No. 1. Se puede visualizar que del total de las MiPyMEs encuestadas, solo el 33% respondieron que la medida inflacionaria que optan para hacerle frente a este fenómeno, es el incremento de los precios en los productos que ofrecen a sus clientes, mientras tanto el 67% de ellas elije otra medida inflacionaria. Los participantes argumentaron que aplican el incremento en ventas, en relación con la competencia, esto lo realizan con la finalidad de poder garantizar la sostenibilidad del negocio, ofrecer mejores servicios, brindar mejores productos de calidad, además de asegurar su desarrollo y crecimiento.

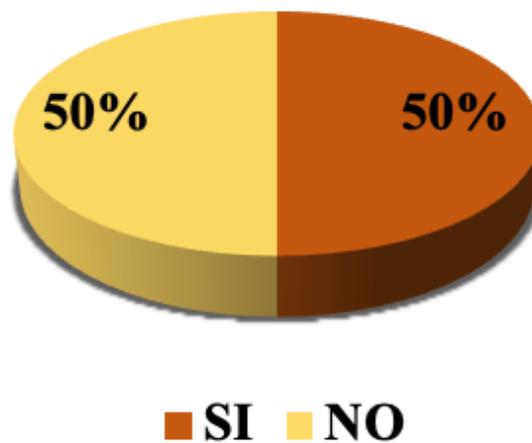


Figura No. 2: Búsqueda de nuevos proveedores de las MiPyMEs. Elaboración propia a partir de datos obtenidos del instrumento aplicado.

Observando la Figura No. 2. Se puede notar que el 50% de las MiPyMEs afirmaron que la medida inflacionaria que optan para hacerle frente al efecto inflacionario es la búsqueda de nuevos proveedores para sus negocios, mientras que el 50% no lo decide así. Aplican la búsqueda de nuevos proveedores que manejen los mismos tipos de productos que ofrecen a sus clientes con la finalidad de obtener precios más accesibles y ajustados a sus necesidades, esto a su vez les ayuda a poseer un catálogo más amplio de estos.



Figura No. 3: Búsqueda de nuevos insumos o productos (sustitutos) de las MiPyMEs. Elaboración propia a partir de datos obtenidos del instrumento aplicado.

Analizando la Figura No. 3. Se puede percibir que solo el 8% de las micro, pequeñas y medianas empresas prefieren adquirir nuevos insumos o productos sustitutos para su negocio, mientras que el 92% no decide tomar esa medida, pues lo consideran de alto riesgo. La compra de nuevos insumos o productos (sustitutos) es la medida inflacionaria que elige un pequeño porcentaje de los empresarios debido a que pueden proveerse de los mismos productos, pero con un precio más accesible, consiguiendo con esto una reducción en costes.

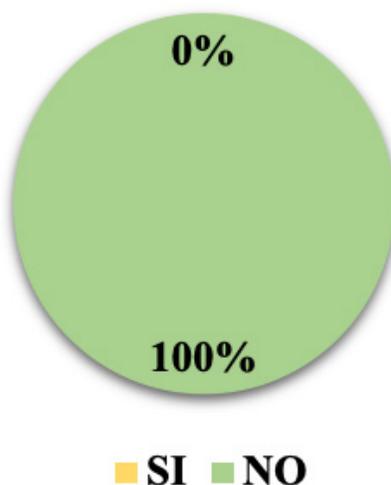
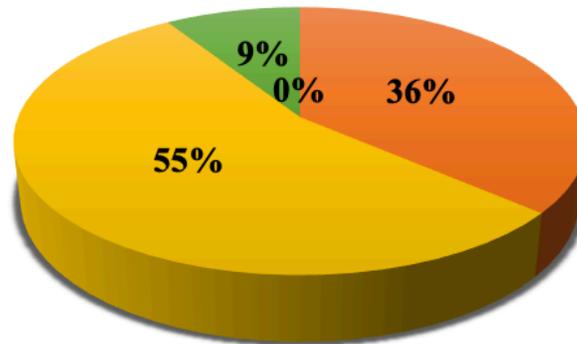


Figura No.4: Adquisición de préstamos de las MiPyMEs. Elaboración propia a partir de datos obtenidos del instrumento aplicado.

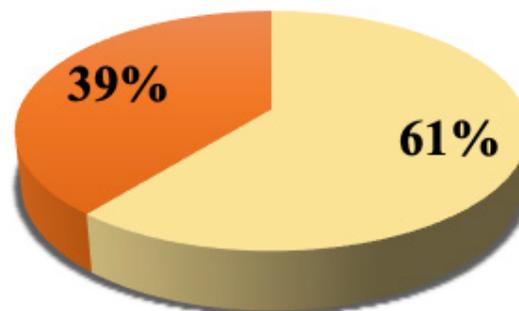
Se puede observar mediante la figura No.3. Que del total de las MiPyMEs encuestadas ninguna de ellas recurre como medida inflacionaria a los préstamos bancarios. Se percibe que absolutamente todas las MiPyMEs en estudio se están autofinanciando y no están recurriendo al endeudamiento por medio de los préstamos lo que les genera un mayor tiempo de vida dentro del mercado.



- a) Sube los precios
- b) Busca nuevos proveedores
- c) Busca nuevos insumos
- d) Pide prestamos
- e) Otra, ¿Cuál?

Figura No. 5: Medidas inflacionarias tomadas por las MiPyMEs. Promedio de empresas. Elaboración propia a partir de la aplicación del instrumento.

En referencia a las medidas que han adoptado para contrarrestar en efecto inflacionario externaron lo siguiente: El 55% de las MiPyMEs hacen frente a la alza de los precios buscando nuevos proveedores que puedan brindar un mejor precio de los insumos que necesitan para sus operaciones, el 36% aumenta el precio de los productos que comercializan con el fin de poder sobrevivir a este fenómeno inflacionario, mientras que tan solo el 9% opta por comprar nuevos insumos (sustitutos), cabe resaltar que ninguna de ellas recurre como opción a los préstamos, es decir, las MiPyMEs terrablanquenses se están autofinanciando. Las medidas inflacionarias que actualmente están utilizando los empresarios han sido efectivas, pues reflejan una estabilidad financiera.



- SI
- NO

Figura No. 6: Crecimiento en ventas de las empresas participantes. Elaboración propia a partir de la aplicación del instrumento.

En la figura No. 6 se puede visualizar que el 61% de las MiPyMEs objeto de estudio obtuvo un crecimiento en el rubro de ventas, mientras que el 39% no obtuvo crecimiento en este sector. Las empresas encuestadas percibieron su crecimiento económico a partir del incremento en sus ventas de los productos que ofrecen al mercado.

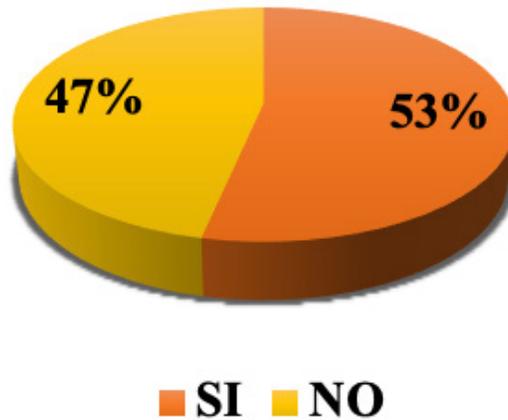


Figura No. 7: Crecimiento en infraestructura de las empresas participantes. Elaboración propia a partir de la aplicación del instrumento.

Se puede percibir que el 53% de las MiPyMEs participantes indicaron que obtuvieron un crecimiento en la infraestructura de su negocio, mientras que el 47% no generó crecimiento alguno en este rubro. Las empresas participantes determinaron que el crecimiento económico de sus negocios se vio reflejado mediante el crecimiento en la infraestructura de sus locales.

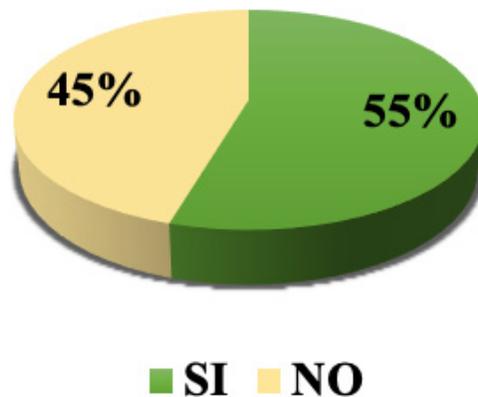
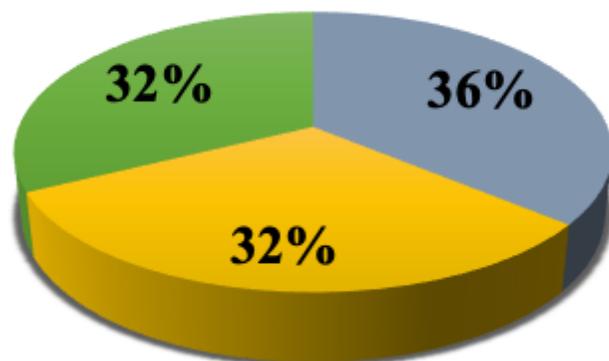


Figura No. 8. Crecimiento económico personal por las empresas participantes. Elaboración propia de los datos extraídos del instrumento aplicado.

Mediante la figura No. 8 se puede observar que del total de las MiPyMEs encuestadas el 55% generó un crecimiento en la contratación de personal para sus empresas, mientras que el 45% de estas no originó crecimiento en este ramo. Los empresarios afirmaron que pudieron notar su crecimiento económico a través de la contratación de personal para su negocio.



■ a) Ventas ■ b) Infraestructura ■ c) Personal

Figura No. 9: Promedio de crecimiento de las MiPyMEs en relación a ventas, infraestructura, personal. Elaboración propia a partir de la aplicación del instrumento.

De acuerdo a los resultados arrojados para la variable crecimiento de las MiPyMEs participantes, se puede visualizar en la figura No. 9 que estas empresas generan un mayor crecimiento en el rubro de ventas con un 36%, mientras que en los rubros de infraestructura y personal generan solo un 32% de desarrollo. Se identifica que la mayoría está enfocando su crecimiento solo en las ventas dejando con un bajo porcentaje los sectores de infraestructura y de personal, siendo esta una parte fundamental para potencializar y expandir a sus empresas, y derivado del no-crecimiento ocasionan que no generen un desarrollo completo.

DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

El objetivo fundamental de esta investigación, fue describir cuales han sido las medidas inflacionarias que actualmente los empresarios de las MiPyMEs terrablanquenses han tomado para hacerle frente a este fenómeno que ha afectado de manera importante su desarrollo empresarial, además, de analizar cómo estas medidas han influido en su crecimiento.

Así pues, los datos arrojados por las MiPyMEs terrablanquenses en estudio, señalan que las medidas inflacionarias que han adoptado para permanecer en el mercado han sido; el incremento de los precios en sus productos, la búsqueda de nuevos proveedores, nuevos insumos o productos sustitutos y préstamos.

Sin embargo, las encuestas aplicadas señalan que la medida que más utilizan estas empresas es la búsqueda de nuevos proveedores, así pues, ellos optan por contrarrestar este fenómeno que las asecha día a día. Dicha medida les proporciona que puedan proveerse de los insumos que necesitan para sus operaciones a un precio más accesible, además, al buscar proveedores diferentes los empresarios pueden generar un catálogo más amplio de estos y tener más opciones de compra.

Los estudios arrojan también, que la medida que ellos no consideran eficaz para contrarrestar este efecto es la adquisición de préstamos, derivado del riesgo de endeudamiento que generan. Al no recurrir al auto financiamiento por medio de los préstamos las MiPyMEs alargan su tiempo de crecimiento dentro del mercado, y el riesgo de no solventar los pagos por deuda desaparece.

Estas medidas inflacionarias que han tomado los empresarios dueños de las MiPyMEs de la Región de Tierra Blanca han influido positivamente en su crecimiento empresarial. Las encuestas aplicadas señalan que las empresas han tenido un crecimiento notable en el sector de las ventas, es decir, en la adquisición y la compra de sus productos. Sin embargo, han mostrado un crecimiento mínimo en el rubro de su infraestructura y de su personal lo que las limita a poder potencializarse a futuro y esto genere incertidumbre en cuanto al posicionamiento dentro del mercado.

Derivado del estudio y el análisis realizado a las MiPyMEs de la Región de Tierra Blanca, se proponen las siguientes recomendaciones.

- Que las micro, pequeñas y medianas empresas busquen potencializarse en la infraestructura de su negocio y de su personal, para que esto les genere un mayor promedio de vida dentro del mercado y además, puedan lograr un mayor posicionamiento y mejorar el servicio que brindan a sus clientes.
- Aumenten el desarrollo en el Rubro de las ventas para que puedan lograr un mayor crecimiento en la comercialización de sus productos.

Dentro de las limitaciones previas a la investigación, se pueden descartar las siguientes.

- La participación de los empresarios fue muy limitada ya que existió una fuerte resistencia al contestar el instrumento.
- Dada la poca participación los tiempos que se tenían programados se extendieron causando un retraso en la planeación.
- Existieron obstáculos en la participación debido a la inseguridad que se incrementó en las fechas de aplicación del instrumento, razón por la cual no querían proporcionar la información.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Belausteguigoitia (2004). Problemas externos e internos identificados en las nuevas Mi-PyMEs familiares.
- Blanco, S., Chala, S., y Mercado, E (2016). Inflación: un tema que afecta a las pymes de Medellín. *Ágora Revista Virtual de Estudiantes*. (4). Pp 10-20.
- Bolaños, E., (2012) *Muestra y Muestreo*. Editorial: McGrawHill. México, D.F.
- Dulcich, Federico, *Los fundamentos de la inflación: un análisis a partir de un modelo estructural*. Cuadernos del CIMBAGE [en línea] 2016, [Fecha de consulta: 8 de mayo de 2019] Disponible en:<<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=46247652003>>
- “El entorno macroeconómico de la empresa competitiva en México” ponencia presentada en el Congreso Internacional de Turismo en Campeche, México (2012).
- Fernández. (2009). *Porque Mueren las Pymes*. Slideshare, única.
- Francisco, J., (2019) *Economipedia: Población estadística*. Recuperado de <http://economipedia.com.mx> el día 29 de mayo del 2019
- Hermida, J. (1981). *El empresario ¿víctima o culpable de la crisis de su empresa?* México: S/E.
- Koontz R. & O'Donnell C. (2013) *Administración Moderna*. México: Litografía Ingramex S.A.
- Lange, Oscar (1976), *Economía Política I.- México*, Editorial FCE, p. 94.
- Mejías, A. (25 de marzo del 2019) *Negocios: Definición de desarrollo empresarial*. Recuperado de <http://www.cuidatudinero//definición-de-desarrolloempresarial.com.mx> El día 29 de mayo del 2019.
- Notimex. (2008). *La micro y mediana empresa*. México: Notimex, CEPAL, org, cespi.it.lafec.
- Porter, Michael E. (1990a), *La ventaja competitiva de las naciones*, Javier Vergara Editor, S.A., San Martín, 969/Buenos Aires, Argentina
- Ricardo, David (1817-1980), *Principios de economía política y de tributación*. - México, FCE, p. 98.

- Ricardo, R. (02 de enero del 2019) Estudiando: ¿Qué es el desarrollo empresarial? -Definición y conceptos básicos. Recuperado de: <http://estudyando.com.mx> El día 29 de mayo del 2019.
- Sánchez, M. (05 de junio de 2017) EL financiero: Los problemas de la inflación. Recuperado de [http:// www.elfinanciero.com.mx](http://www.elfinanciero.com.mx) El día 29 de mayo del 2019.
- Tunal, G. (2003). El problema de clasificación de las microempresas. En: Actualidad Contable FACES, Año 6, No. 7, pp. 78-91.
- Terlizzi, M. A. (2016). La Gestión Para Pymes En Un Mundo Cambiante. Ekos - Especial Pymes, Pág. 30-31.
- Vargas, I. H. (2012). Contrata como los grandes para tu pyme. Expansión, 10.
- Velázquez G., Cerón, I., & Rodríguez, G. (2016) Importancia y participación de las MiPyMEs en la economía mexicana. Editorial: ISEOR.
- Zamorano, E. (1997). Las causas de fracasos de las empresas. México: Grijalbo.
- Zarur, O. (s/f). Apertura y modernización empresarial en México. En: Revista Gestión y Estrategia. UAM Azcapotzalco, versión electrónica, disponible en: <http://www.azc.uam.mx/publicaciones/gest>.

LA INFLUENCIA DE LA CADENA DE VALOR EN EL TIEMPO DE PERMANENCIA DE LAS MIPYMES DEL CORREDOR INDUSTRIAL VERACRUZ-BOCA DEL RÍO

**CHAPTER TITLE THE INFLUENCE OF THE VALUE CHAIN ON THE
RESIDENCE TIME OF THE MSMES OF THE VERACRUZ-BOCA DEL RÍO
INDUSTRIAL CORRIDOR**

Samantha Castillo Cano

1. Alumna del Instituto Tecnológico Superior de Tierra Blanca, adscrita a la carrera de Ingeniería en Administración, colaboradora (área investigación, cuerpo académico en consolidación Desarrollo Empresarial) del proyecto con financiamiento de TecNM. 148n0303@itstb.edu.mx

RESUMEN

Si comparamos una empresa con una cadena, cada una de las áreas de la empresa sería como uno de los eslabones, el cual agrega un valor al producto o servicio final.

Destacando de esta manera la importancia de los objetivos de cada una de las áreas de la empresa, debido a que si algún eslabón no lleva a cabo de manera satisfactoria su función es probable que la cadena se interrumpa y esto impida la calidad necesaria en el producto final y por consecuente la insatisfacción del cliente. La cadena de valor es un modelo de negocios orientado al análisis de las fortalezas y debilidades de una empresa, así como el estudio de cada una de sus áreas, dando respuesta a las necesidades insatisfechas de los clientes. Cuanto más valor crea una empresa, más rentable será. El hecho de crear valor en el producto o servicio permite la transferencia de valor hacia el cliente logrando la consolidación de ambos e implantando una ventaja competitiva. Los grandes beneficios que este modelo trae consigo las empresas no lo utilizan, como es el caso del corredor industrial Veracruz-Boca del Rio, donde se pretende estudiar si las MiPyMEs están recurriendo a la implementación de la cadena de valor y como ha impactado esto en su tiempo de permanencia en el mercado, tomando las actividades primarias de la cadena para la realización del estudio.

Palabras Clave: MiPyMEs, Cadena de Valor y Tiempo de permanencia.

ABSTRACT

If we compare a company with a chain, each of the company's areas would be like one of the links, which adds value to the final product or service.

In this way, highlighting the importance of the objectives of each of the areas of the company, because if any link does not carry out its function satisfactorily, the chain is likely to be interrupted and this prevents the necessary quality in the product final and consequently customer dissatisfaction. The value chain is a business model oriented to the analysis of the strengths and weaknesses of a company, as well as the study of each of its areas, responding to the unsatisfied needs of customers. The fact of creating value in the product or service allows the transfer of value to the client, achieving the consolidation of both and establishing a competitive advantage.

The great benefits that this model brings with it, companies do not use it, as is the case of the Veracruz-Boca del Rio industrial corridor, where it is intended to study if MSMEs are resorting to the implementation of the value chain and how this has impacted on their time spent in the market, taking the primary activities of the chain to carry out the study.

Keywords: MSMEs, Value Chain and Permanence Time

INTRODUCCIÓN

La cadena de valor es un conjunto de actividades que se llevan a cabo en una organización para desarrollar un producto o servicio de manera progresiva, creando una red de alianza entre empresas para llevarlo desde el productor hasta el consumidor.

Por lo tanto, cuenta con una serie de componentes que inicia desde el contacto con proveedores u obtención de materias primas hasta la venta y distribución de los productos.

La correcta implementación de la cadena puede ayudar a las empresas midiendo diferentes aspectos como la productividad, la gestión de la calidad, el rendimiento por áreas y la eficacia de los recursos. Posibilitando a las empresas para que conozcan los elementos para diferenciarse de la competencia y poder destacar en el mercado. Mejorando el control y seguimiento de actividades y procesos en la cadena de valor.

Actualmente la cadena de valor es una herramienta importante en el mercado de las MiPyMEs, ya que es utilizada para el sostenimiento de la competitividad entre las empresas y es la encargada de incrementar los beneficios de los productos y/o servicios mientras que se reduce el precio o el costo del mismo.

En caso de que alguno de los eslabones de la cadena no cumpla con la función establecida es posible que se rompa impidiendo agregar la calidad necesaria en el producto final.

Su importancia radica en el hecho de poder segmentar una empresa en eslabones los cuales permitan que se identifiquen de la mejor manera fortalezas y debilidades focalizando los esfuerzos, creando e implementando estrategias de mejora.

Esta investigación es de corte correlacional explicativo, para lo que se tomó como base para el estudio las empresas percibidas en el corredor industrial Veracruz-Boca del Rio, comprendidas las empresas que se encuentren dentro del rango de 11 a 50 trabajadores, con un total de 760 empresas, dejando de muestra 360, determinadas por medio de un muestreo aleatorio simple teniendo el 95% de confianza y 5 % de margen de error.

LA INFLUENCIA DE LA CADENA DE VALOR EN EL TIEMPO DE PERMANENCIA DE LAS MIPYMEs DEL CORREDOR INDUSTRIAL VERACRUZ-BOCA DEL RÍO TITULO DEL CAPITULO

La globalización ha creado un panorama en el que las alianzas estratégicas resultan de vital importancia para las empresa aún más para las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs), haciendo indispensable la creación de la cadenas de valor, la cual se refiere a una red de alianzas verticales y estratégicas entre varias empresas de negocios independientes dentro de una cadena de productos o servicios. (Iglesias, 2002)

En México las MiPyMEs son de suma importancia para la economía del país, por constituir el principal aporte al Producto Interno Bruto (PIB), derivado de la creación de empleos.

De acuerdo a datos emitidos por la revista Forbes (Arana, 2018) México tiene alrededor de 4.2 millones de unidades económicas, de las cuales el 99.8% son consideradas Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPyMEs), que aportan 42% del PIB nacional y generan el 78% del empleo en el país.

Mencionado lo anterior, las MiPyMEs contribuyen en su mayor parte al desarrollo económico y empresarial del país, al ser entidades económicas que tienen aproximadamente, un tiempo de vida de 7.8 años de acuerdo a resultados publicados recientemente del INEGI (2014) a nivel nacional, sin embargo, a nivel estatal Veracruz se encuentra dentro de los últimos 5 estados que tienen menor expectativa de vida, siendo esta de un lapso de tiempo de 6 años.

Por lo que resulta relevante crear un sistema solido que maneje como principal característica la incorporación de las empresas a las cadenas de valor, para que puedan ser capaces de competir con organizaciones a nivel nacional e internacional y poder satisfacer la demanda de sus clientes, pero como motor primordial encontrar como reducir y/o evitar el cierre repentino de las MiPyMEs.

Si bien la esperanza de vida depende de diversos factores como la (marca, calidad de los productos y servicios, cuestiones administrativas, ventas y planeación), es realmente trascendental reconocer que las MiPyMEs y los empresarios se enfrentan a un mercado adverso y agresivo, pues desde que dan inicio en sus operaciones deben competir con empresas de gran tamaño que cuentan con una mayor solides financiera, mayor experiencia y una estructura tecnológica compleja (características que poseen principalmente las compañías extranjeras y las grandes empresas).

Siendo la cadena de valor aquella que ayudaría a las MiPyMEs a enfrentar los cambios en el mercado.

De acuerdo con la ENAPROCE (2015), dentro del periodo 2013-2014, solamente el 2.2% de las pequeñas empresas y 5.6% de las medianas, participaron en las cadenas productivas de valor, mencionando que, una de las razones principales fue la falta de información acerca de dicha cadena, conformando el 73.5% de las empresas pequeñas y el 72.4% de las empresas medianas según el estudio.

Sin embargo, se puede observar que no la utilizan por diversas razones, ya sea por la falta de información, porque creen que es costoso, por el desconocimiento de la misma, entre otras cosas. Siendo la cadena de valor algo indispensable y necesario para su permanencia en el mercado, desarrollo empresarial y crecimiento económico.

MIPYMES

Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPyMEs) son entidades económicas que captan la mayor parte del empleo en México, además de ser uno de los principales aportadores en la economía del país.

Las MiPyMEs cuentan con menos de 250 trabajadores en su totalidad. Son compañías de tamaño moderado con un número limitado de empleados, que no disponen de grandes recursos como las empresas de mayor dimensión.

Las Micro, Pequeñas y Medianas empresas en México son un eslabón fundamental dentro de la economía nacional. De acuerdo con la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF, S.F) las MiPyMEs crean 7 de cada 10 empleos teniendo ocupado gran parte del personal del país, además de conformar el 42% del Producto Interno Bruto nacional según datos emitidos por la revista Forbes (2018).

La Encuesta Nacional sobre la Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE, 2015) menciona que existen 4,048, 543 de MiPyMEs en México generando empleos, entidades económicas y siendo una parte importante en el ámbito económico nacional. Es por ese motivo, la relevancia de contribuir al fortalecimiento en el desempeño y desarrollo de dichas empresas.

De acuerdo con cifras del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 2016), la esperanza de vida promedio de una empresa recién creada en México es de 7.8 años, por lo que es poco probable que llegue a consolidarse en el mercado nacional. Si bien la esperanza de vida depende de diversos factores como la marca, calidad de los productos y servicios, cuestiones administrativas, ventas y planeación, se debe reconocer que las MiPyMEs y los emprendedores se enfrentan a un mercado desfavorable, pues desde que inician sus operaciones deben competir con grandes empresas que cuentan con una mayor solides financiera, estabilidad organizacional y una compleja estructura tecnológica (características que poseen las compañías extranjeras y las grandes empresas, principalmente) (INADEM, 2018).

Otro aspecto pernicioso a considerar para las MiPyMEs, es que les resulta difícil integrarse a cadenas de proveeduría de alto valor agregado, pues para ser proveedor de alguna empresa, deben contar con diversas certificaciones que acrediten la calidad de sus procesos y productos, empero, son pocas las empresas que pueden costear las certificaciones requeridas; otro caso ocurre con el gobierno, pues al publicar procesos de licitación, las dependencias gubernamentales suelen solicitar requisitos que normalmente las MiPyMEs no pueden cumplir, por lo que automáticamente quedan excluidas en ciertos rubros y por lo tanto en desventajas con otras empresas que pueden cumplir dichos requisitos. En este aspecto, se puede decir que el mercado de desarrollo de las MiPyMEs queda limitado a una estrategia de ventas local, que les permita adquirir recursos para cubrir los costos de operación de su actividad, dejando de lado nichos como la proveeduría a gobierno o la proveeduría a empresas transnacionales

CADENA DE VALOR

La cadena de valor es un instrumento y modelo teórico que permite describir el desarrollo de las actividades de una organización para generar valor al cliente final. Dicho concepto fue desarrollado por el profesor Michael Porter de la Universidad de Harvard en 1987, su aporte al mundo empresarial ha sido muy bueno y hasta ahora se sigue usando para realizar los análisis al interior de las empresas.

De acuerdo a Vergiú, J. (2013). “la cadena de valor es un instrumento y modelo teórico que permite describir el desarrollo de las actividades de una organización empresarial para generar valor al cliente final”.

Según Kaplinsky (2004) “una cadena de valor describe la gama de actividades que se requiere para llevar un producto o servicio desde su concepción, pasado por las fases intermedias de la producción y la entrega hasta los consumidores finales y su disposición final después de su uso”. Dentro de esta cadena se encuentran diversas actividades tales como el diseño, la producción, la comercialización, la distribución y los servicios de apoyo hasta llegar al consumidor final. Las actividades que conforman una cadena de valor pueden ser ejecutadas dentro de una sola empresa o divididas entre diferentes empresas, dentro de una única ubicación geográfica o distribuida en áreas geográficas más amplias.

Después de conocer diversas definiciones planteadas por diferentes autores y sus perspectivas particulares se cuenta con dos factores fundamentales para la generación de la cadena de valor, Porter, M. (1986) lo define como un conjunto de factores en la cadena de valor que tienen incidencia especial sobre los costos o sobre el valor generado, en las actividades de la cadena de valor.

Dadas las definiciones anteriores se puede decir que, la cadena de valor es un modelo estratégico de aplicación que permite describir un conjunto de actividades secuenciales con el objetivo de agregar valor al producto o servicio que se oferte al cliente.

Componentes de la cadena de valor

La cadena de valor se distingue por tener dos componentes claves para su implementación, los primarios y secundarios. Dentro de cada componente existen actividades que tienen una implicación directa con la elaboración del producto (diseño, fabricación, venta o entrega al comprador, así como la asistencia postventa). Son indispensables para la transformación de la materia prima en el producto terminado. Las cuales se describirán a continuación:

Emprende, A. (2015), señala que las Actividades Primarias o Principales son las siguientes:

- “Logística Interna: Comprende las operaciones de recepción, almacenamiento y distribución de las materias primas.
- Operaciones-Producción: Se trata de actividades relacionadas con la transformación de las materias primas en el producto final (fabricación, mantenimiento de equipo, etc.).
- Logística Externa: Almacenamiento de los productos terminados y distribución del producto al consumidor.
- Ventas y Marketing: Actividades encaminadas a proporcionar un medio por el cual los clientes pueden comprar el producto o servicio e inducirlos a hacerlo.
- Servicio Posventa y Mantenimiento: Actividades relacionadas con la prestación de servicios para mantener y realzar el valor del producto, mediante la aplicación de garantías, servicios técnicos y soporte de fábrica al producto.”

De acuerdo a Emprende, A. (2015) las Actividades de Apoyo o Auxiliares son aquellas actividades que dan soporte a las actividades primarias, y también se apoyan entre sí. Su principal objetivo es incrementar la eficiencia de las Actividades Principales y del proceso de creación de valor:

- “Infraestructura: operaciones de apoyo a toda la empresa, y no a actividades individuales, como por ejemplo planificación, aspectos legales, contabilidad, finanzas, etc.
- Investigación, Desarrollo y Diseño: Cada actividad generadora de valor representa tecnología, ya sea a través de conocimientos (“know-how”), procedimientos o a través de la tecnología dentro del proceso.
- Recursos Humanos: Son actividades implicadas en la búsqueda, contratación, formación y desarrollo de todo el personal de la empresa.
- Abastecimiento: Se refiere a la función de compra de materias primas utilizadas en la cadena de valor, no a materias primas compradas en sí.”

Estos dos eslabones representan una parte significativa del proceso de realización de la cadena de valor de las empresas, ya que sin estas no sería posible llevar a cabo dicho modelo.

Lo anterior son definiciones plenamente teóricas, sin embargo, llevándolo a la vida diaria de las MiPyMEs se pueden explicar de la siguiente manera:

En el caso de las actividades primarias son las que intervienen en la creación física del producto, su venta y distribución hasta llegar al cliente, esto incluye:

Logística de entrada: es la recepción, almacenamiento y distribución de los insumos necesarios para el producto

Operaciones: es plenamente la realización de la actividad principal, producción, elaboración, la transformación de los insumos al producto final.

Logística de salida: la obtención, almacenamiento y distribución del producto a los clientes.

Creación de una cadena de valor

Todo producto o servicio forma parte de una cadena de valor. En algunos casos son de manera global, nacional o local, y aunque podrían estar estructuradas de manera diferente la comprensión de estos sistemas de producción o cadenas de valor ayuda a los profesionales del desarrollo a identificar aquellas cadenas de valor en las que los actores pueden producir mejores productos, aumentar la creación de empleos y reducir la pobreza, e intervenir en esos sistemas para mejorar sus resultados (Nutz y Sievers, 2016).

El principal impulsor para desarrollar una cadena de valor en las empresas es la competencia. A continuación, se mencionan cinco motores de cambio para alentar a la organización a optar por introducir este modelo desarrollado por Nutz y Sievers (2016):

- Eficiencia del sistema: hay oportunidades de reducción de costos y de aumento de la eficiencia en el mercado si los actores -grandes y pequeños- de la cadena de valor trabajan juntos.
- Calidad del producto: las empresas necesitan asegurarse de que sus productos y servicios cumplan con los requisitos cambiantes y de las condiciones de la demanda del mercado.
- Diferenciación del producto: la diferenciación del producto puede ayudar a lograr una ventaja competitiva por sobre los competidores.
- Normas sociales y ambientales: Los consumidores son cada vez más conscientes de las normas sociales y ambientales y exigen cada vez más productos que cumplan con estos requisitos. Garantizar buenas normas sociales y ambientales también puede contribuir a mejorar las condiciones de trabajo en toda la cadena de valor.
- Entorno empresarial favorable: Las cadenas de valor no existen en forma aislada, sino que están integradas en un entorno de alta complejidad social, económica, política y cultural, lo que determina la naturaleza y el éxito de las transacciones comerciales al interior de la cadena. Los cambios en el entorno empresarial (por ej., en los reglamentos comerciales) pueden abrir nuevas oportunidades de mercado.

Para poder realizar la inserción de la cadena de valor en una organización, es fundamental conocer los principales pasos a seguir para el desarrollo de la misma.

La Guía General para el Desarrollo de Cadenas de Valor por Nutz y Sievers (2016) sugiere un enfoque que consta de cinco pasos a seguir por la empresa de una iniciativa de desarrollo de las cadenas de valor. Considerándolas como fases del ciclo de un proyecto, tomando en cuenta que en la actualidad con diversas ideas de innovación nunca es el final de un enfoque, sino que es necesario la continuación del proceso de aprendizaje para cualquier sector y cadena de valor competitivas en el mercado y mejorar la situación de las empresas desfavorecidas dentro de la cadena de valor.

A continuación se presentan los cinco pasos principales para el desarrollo de las cadenas de valor:

1. Selección de sectores: los sectores que deben promoverse va a depender de los objetivos y grupo meta de la iniciativa. También requiere de un proceso basado en criterios claros, incluyendo su escala.
2. Análisis del sistema de mercado: incluye el mapeo de la cadena de valor para ilustrar las complejidades del sector, la investigación que consiste en entrevistas y grupos focales para comprender las oportunidades y limitaciones, y un último análisis de los resultados.
3. Diseño de las intervenciones: Se debe desarrollar ‘paquetes’ de intervenciones a la medida de las realidades del mercado local para encontrar soluciones a los cuellos de botella y las limitaciones subyacentes de la cadena de valor que impiden la participación de los grupos desfavorecidos.
4. Implementación: las soluciones sostenibles a los cuellos de botella deben ser entendidas como modelos de negocio capaces de subsistir al finalizar los proyectos o intervenciones financiados con fondos externos. Las intervenciones de los actores privados o públicos tienen que ser sostenibles, crecer en el sistema de mercado y regirse, replicarse y adaptarse a los cambios.
5. Monitoreo y medición de los resultados: El desarrollo de las cadenas de valor y los sistemas de mercado es un proceso continuo que nunca termina. Un buen sistema de monitoreo y medición de los resultados basado, por ej., en la norma de medición de resultados del Comité de Donantes para el Desarrollo Empresarial (DCED) puede, por lo tanto, ayudar a medir el éxito de las intervenciones implementadas y proporcionar información sobre qué más queda por hacer.

Tiempo de permanencia

Uno de los retos más grandes de las MiPyMEs en México es mantenerse en el mercado, sin embargo en la mayoría de los casos esto no es posible debido a diversos factores. De acuerdo a un estudio realizado por la Revista Forbes (Gasca, L. 2014) se descubrieron las 5 causas principales por las cuales fracasan los negocios.

Son las siguientes:

- ✓ Ingresos insuficientes para subsistir
- ✓ Falta de indicadores
- ✓ Falta de proceso de análisis
- ✓ Planeación deficiente
- ✓ Problemas de ejecución

El hecho de conocer estas causas de fracaso, teóricamente puede ayudar a los emprendedores a tener mayor cautela al momento de iniciar operaciones, tomando como referencia los puntos del estudio y planeando de manera correcta cada actividad que lleven a cabo.

Se realizó un estudio demográfico del INEGI en el 2016 sobre la Esperanza de vida de los negocios en México, en donde se establece que una empresa, tras ser creada, tiene una expectativa de vida de 7.8 años, según el promedio a nivel nacional. Mencionando que los cinco estados donde las Pymes tienen mayor esperanza de vida después de haber emprendido son Yucatán con (9.1 años), Querétaro de (8.8 años), Baja California Sur (8.4 años), Zacatecas y Sonora con (8.1 años en ambas).

Por otra parte, en los cinco estados donde las empresas tienen menor esperanza de vida tras nacer son Tabasco (5.3 años), Guerrero (5.7 años), Veracruz (6 años), Morelos (6.1 años) y Michoacán (6.3 años).

Veracruz es uno de los estados en donde las MiPyMEs cuentan con menor esperanza de vida a nivel nacional tras haberse creado, teniendo aproximadamente en promedio 6 años de vida útil a su nacimiento.

Con base en este estudio se puede decir que en el estado de Veracruz las MiPyMEs necesitan un factor clave para realzar el valor de la actividad que cada uno realice, buscar estrategias que contribuyen a la permanencia de las mismas y un factor de éxito puede ser teóricamente, la inserción de la cadena de valor como esquema de trabajo.

MATERIAL Y MÉTODOS

NIVEL DE INVESTIGACIÓN

La relación que se busca en explicar el comportamiento de las variables va más allá de la descripción de los conceptos o fenómenos o de establecer relaciones entre diversos conceptos; están dirigidos a responder a las causas de los eventos físicos o sociales. Se interesa principalmente en explicar por qué ocurre cada fenómeno estudiado y las condiciones en cómo se da. (Hernández et al, 2010).

El manejo de las variables se realizará desde un enfoque de carácter cuantitativo, ya que, toma como centro de su proceso de investigación las mediciones numéricas, utiliza la observación del proceso en forma de recolección de datos y los analiza para llegar a responder sus preguntas de investigación.

Aunado a esto la investigación es de campo, derivado de la aplicación de los instrumentos que sirvan de base para la obtención de la información en la zona objeto de estudio, para el autor Ramírez, T. (2010), una investigación de campo consiste en la recolección de datos directamente de la realidad donde ocurren los hechos, sin manipular o controlar variables. Estudia los fenómenos sociales en su ambiente natural.

DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

Esta investigación es de campo, derivado de la aplicación de los instrumentos que sirvan de base para la obtención de la información en la zona objeto de estudio, para el autor Palella (2010), una Investigación de campo “consiste en la recolección de datos directamente de la realidad donde ocurren los hechos, sin manipular o controlar las variables. Estudia los fenómenos sociales en su ambiente natural. El investigador no manipula variables debido a que esto hace perder el ambiente de naturalidad en el cual se manifiesta”.

El manejo de las variables se realiza desde un enfoque de carácter cuantitativo, ya que, toma como centro de su proceso de investigación las mediciones numéricas, utiliza la observación del proceso en forma de recolección de datos y los analiza para llegar a responder sus preguntas de investigación.

SELECCIÓN DE MUESTRA

La presente se basa en las empresas comprendidas en el corredor industrial Veracruz- Boca del Río, teniendo como criterios de exclusión el número de trabajadores, tomando de partida las empresas que se encuentran en el rango de 11 a 50 trabajadores, teniendo un total de 762 empresas, según la base del Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM).

La población a trabajar durante esta investigación es de tipo finita debido a que se conoce el número exacto de empresas que existen en la ciudad de Veracruz-Boca del Río.

La muestra se determinó por medio de un muestreo aleatorio simple, tomando el 95% de confianza y un 5% de margen de error, quedando un total de 360 empresas.

TÉCNICA DE RECOLECCIÓN DE DATOS

La técnica que se usa para la recolección de los datos es por medio de una encuesta, son entrevistas con un gran número de personas utilizando un cuestionario prediseñado, dicho cuestionario está diseñado para obtener información específica. La encuesta titulada Factores que influyen en la transición de las MiPyMEs diseñada por Valdivia, M. y Dolores, E. (2019) contiene un total de 26 ítems de los cuales se utilizaron 8 preguntas para la recolección de datos de dicha encuesta.

RESULTADOS

A continuación, se presentan los datos obtenidos por medio de las encuestas aplicadas a las MiPyMEs del corredor industrial Veracruz-Boca del Río.

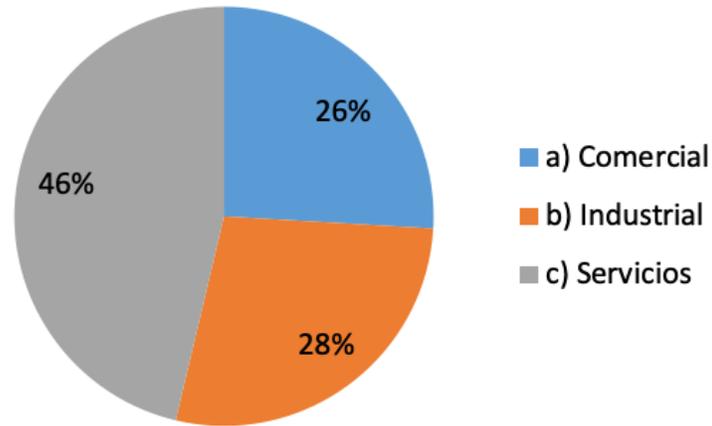


Figura 1. ¿Cuál es el giro de su negocio? Elaboración propia a partir de la recolección de los datos.

Con relación a la Figura 1 se puede observar que el 46% de las empresas del corredor industrial Veracruz-Boca del Río son del sector de servicios, las empresas de giro industrial se encuentran en segundo lugar con 28% y por último el sector comercial con el 26%. Esto es debido a la ubicación del estado, sabiendo que se encuentra en una zona portuaria y por tal motivo el porcentaje del sector servicios, conociendo que la mayoría de las empresas van dirigidas a los turistas que frecuentan el puerto, como son hoteles, restaurantes, renta de autos, entre otras empresas.

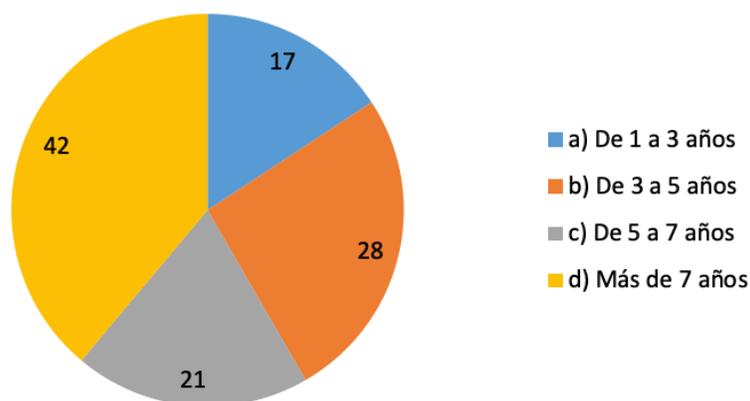


Figura 2. ¿Cuántos años lleva su negocio en el mercado? Elaboración propia a partir de la recolección de los datos.

De acuerdo a los datos obtenidos en la Figura 2 se muestra que el 42% de las MiPyMEs tienen una permanencia en el mercado de más de 7 años, lo cual es una referencia favorable para los empresarios que busquen introducirse con un proyecto en el mercado a corto plazo. Además de tener una mejora en estudios realizados anteriormente acerca de la permanencia de las empresas en el estado de Veracruz en donde señalaba que tenían una durabilidad de solo 5 años de vida hasta el cierre de sus operaciones.

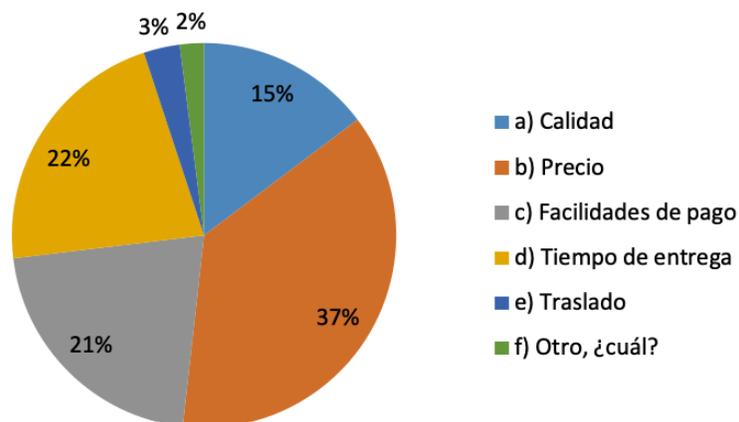


Figura 3. ¿Cómo lleva a cabo la elección de sus proveedores? Elaboración propia a partir de la recolección de los datos.

Con relación a los datos de la figura 3 se observa que el 37% de las empresas encuestadas utilizan como principal estrategia de elección de proveedores el precio de los insumos, además del tiempo de entrega con un 22% y muy cerca con el 21% las facilidades de pago que les propongan para la compra de la mercancía. Conociendo de esta manera que los empresarios elijen a sus proveedores principalmente de acuerdo al precio de las materias primas que les venden, aunque también se interesan por los tiempos en los que serán entregados sus insumos, las facilidades de pago que les ofrezcan y más les convenga, y por ultimo pero no menos importante por la calidad de estos.

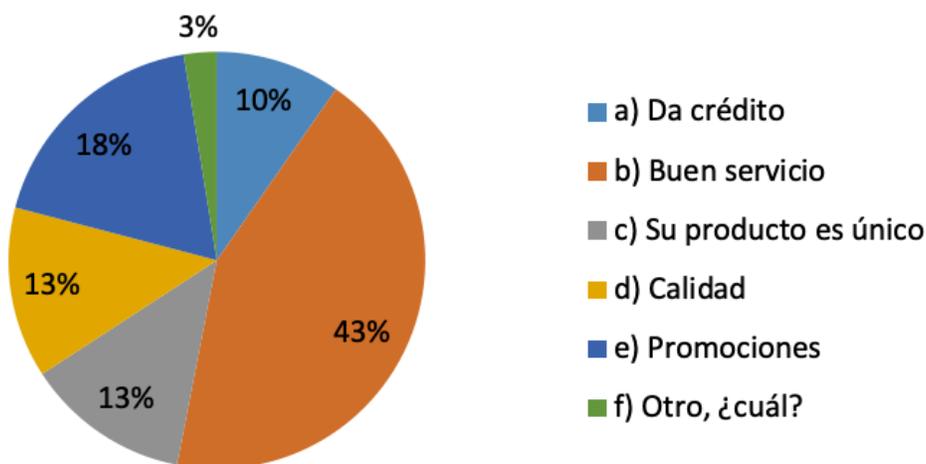


Figura 4. ¿Qué hace para que sus clientes no se vayan con la competencia? Elaboración propia a partir de la recolección de los datos.

De acuerdo a la figura 4 se puede decir que las empresas toman como estrategia competitiva ofrecer un buen servicio a sus clientes con un 43% del total de respuestas, en segundo lugar se encuentra brindar promociones a los clientes con 18%, entendiendo que la mayor parte de las MiPyMEs en del corredor industrial Veracruz-Boca del Río ofrecen servicio adecuado a sus clientes para captar a la mayoría del mercado. Este resultado es favorable para próximos empresarios porque conocerán que estrategias pueden implementar para acaparar nuevos compradores, además de generar promociones que sean benéficas tanto para el cliente como para los emprendedores.

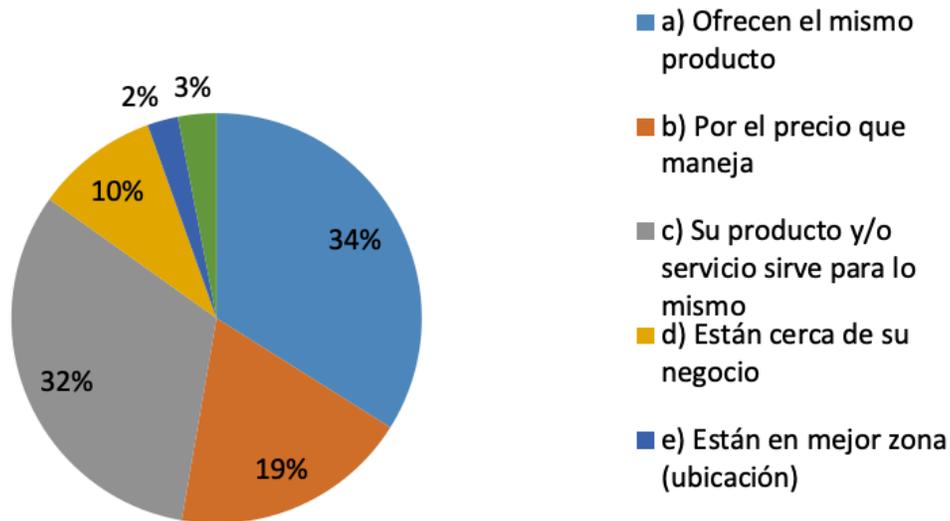


Figura 5. ¿Cómo enfrenta a la competencia? Elaboración propia a partir de la recolección de datos.

Respecto a la figura 9 se muestra claramente que las MiPyMEs enfrentan estratégicamente a su competencia brindando un mejor servicio a los clientes que frecuentan las empresas teniendo un 37% del total de las respuestas obtenidas, sin embargo, otros con 22% mejoran su precio para seguir compitiendo en el mercado, algunos procuran tener activa su publicidad con un 21% para que de esta manera puedan mantenerse siempre a la vista de nuevos posibles compradores y darse a conocer, por otra parte con 17% otros empresarios optan por la implementación de promociones en los productos ofertados acaparando tal vez a clientes eventuales que transiten por la ubicación del establecimiento.

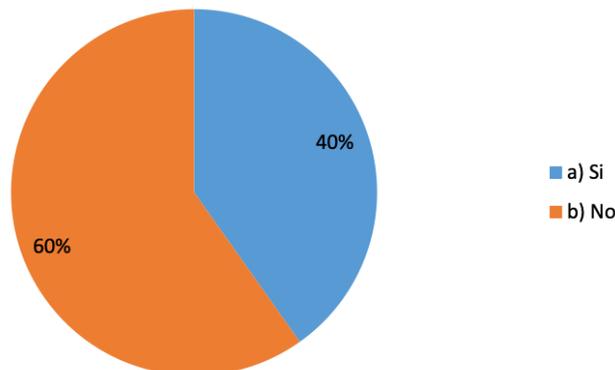


Figura 6. ¿Tiene o ha tenido socios? Elaboración propia a partir de la recolección de los datos.

Como se puede observar en la figura 6 el 60% de las empresas estudiadas no han tenido socios en el tiempo que llevan laborando, mientras que el 40% restante si tienen o han tenido socios en algún momento de su existencia en el mercado. Los socios pueden llegar a ser una oportunidad hacia la expansión y el crecimiento del negocio principalmente para los que están comenzando sus operaciones como lo son las MiPyMEs.

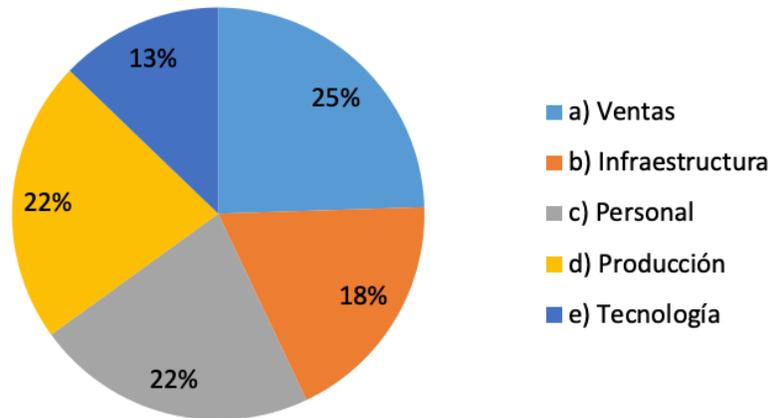


Figura 7. Desde su creación a la fecha ¿cómo considera que ha sido su crecimiento en los siguientes rubros?
Elaboración propia a partir de la recolección de datos.

En la figura 7 se muestra que el 25% de los empresarios perciben que su mayor crecimiento es en el área de ventas, seguido de producción con 22% y personal de igual manera con el 22%. Por lo tanto, se puede decir que las MiPyMEs han tenido un incremento en las ventas de sus productos o servicios, debido al trabajo en conjunto con las áreas de ventas, infraestructura, personal, producción y tecnología teniendo resultados favorecedores y que ayuden al sostenimiento de la empresa. Entendiendo que si existe personal calificado que realice las actividades de manera eficaz, se podrá obtener mayor productividad y por consiguiente se lograrán las ventas esperadas. Es importante que todas las áreas trabajen en conjunto para alcanzar los objetivos planeados pero cabe destacar que las más representativas en estos resultados han sido ventas, producción y personal.

Nota: en este caso no fue posible realizar la corrida de la correlación de datos dado que de acuerdo a la estadística descriptiva la cadena de valor no existe.

DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

El hecho de que no exista cadena de valor en las MiPyMEs es entendible debido a que no cuentan con un número de clientes extenso, sin embargo, si se interesaran por conocerla no estarían limitados a pensar que solo las macro empresas son capaces de implementarla.

Las empresas sin importar su magnitud obtienen ventajas competitivas a consecuencia de la utilización de la cadena de valor, desempeñando actividades que estratégicamente son de mayor relevancia a menor costo o mejor que sus competidores, no necesariamente tiene que verse influida por el tamaño de la organización.

No fue posible la realización de la corrida de los datos obtenidos, debido a que en la estadística descriptiva la variable cadena de valor no existe dentro de las empresas estudiadas, ya que, no cumplen con ninguno de los elementos necesarios para completar la implementación de la cadena de valor y otorgarle un valor que permita evaluar la variable.

De acuerdo a los resultados obtenidos en el estudio del corredor industrial Veracruz-Boca del Río, del cual se tomó como base las actividades primarias de la cadena de valor siendo estas la logística interna (proveedores), la logística externa (clientes), ventas y marketing y servicio postventa.

Como primer punto se encuentran los proveedores que son la primera entrada y uno de los pilares para la realización de la actividad principal de las MiPyMEs, sin embargo, las empresas estudiadas no cuentan con el conocimiento necesario de estrategias que las ayuden a buscar organizaciones que les proveen materias primas con precios, ofertas, garantías, entre otros beneficios para la mejora de la producción y calidad de sus productos.

En el rubro de producción se nota claramente la colaboración en conjunto de 3 áreas principales dentro de una organización, el área de ventas, producción y personal (RRHH), el hecho de que las áreas anteriores realicen las actividades pertinentes ayudara la elevación de las ventas, ya que, teniendo personal competente que pueda llevar a cabo las tareas asignadas se obtendrán productos y/o servicios de la mejor calidad y de esta manera todo funciona de forma que se tiene una empresa funcional y exitosa.

En el caso de los clientes, es una situación formidable debido a que las empresas del corredor que se estudió se interesan por satisfacer las necesidades de los clientes, siendo la principal estrategia que utilizan las empresas para mantener activa su cartera de clientes es brindar un buen servicio y de esta manera acaparar el mercado del sector al que pertenecen.

La siguiente actividad es ventas y marketing, en este caso, de acuerdo a los resultados se puede decir que un porcentaje considerable de las empresas encuestadas elijen enfrentar a su competencia trabajando en la publicidad y brindando promociones que ayuden al realce del establecimiento, acaparando clientes y mejorando las ventas.

En la actividad del servicio postventa, se encontró que la mayoría proporcionan un seguimiento a los clientes para conocer las expectativas que tienen sobre el producto o servicio, ¿qué es lo que les interesa?, si le realizarían alguna mejora, ¿qué prefieren?, entre otros aspectos que son relevantes para mantener la fidelidad de las personas que frecuentan el negocio.

Por otra parte se encuentra el tiempo de permanencia de las MiPyMEs del corredor industrial Veracruz-Boca del Río es de más de 7 años de vida en el mercado. Este dato resulta muy favorecedor ya que, en estudios realizados en años anteriores el tiempo de vida de los negocios era de 6 años, posicionando al estado en uno de los 5 últimos lugares a nivel nacional. Sin embargo, ahora es notable el progreso y crecimiento de las microempresas porque se ha elevado su tiempo de permanencia en el mercado.

Dejando claro que a pesar de tener algunos datos favorecedores respecto al conocimiento de la cadena de valor en las empresas, no existe relación entre la cadena de valor y la permanencia de las MiPyMEs en el mercado del corredor industrial Veracruz-Boca del Río, ya que esto es un reflejo de la falta de conocimiento acerca de la cadena de valor, con lo que se rechaza la hipótesis H_1 la cual señala que -la cadena de valor tiene influencia en el tiempo de permanencia de las MiPyMEs en el mercado-. No obstante se aprueba la existencia de los elementos que conforman la cadena de valor, por lo que es factible establecer que existe la cadena de valor de manera empírica, debido a que sus componentes se están desarrollando pero de manera aislada, sin embargo, el hecho de que no vean los componentes de la cadena de valor de forma conjunta es porque no conocen como se utiliza el modelo estratégico. Si se cambia la perspectiva de la realización de actividades y se trabaja en conjunto, se podrían aplicar las estrategias desde el primer eslabón de la cadena que por consecuencia impactaría a cada una de las demás actividades que le siguen siendo esto de gran beneficio para las MiPyMEs.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Arana, D. (2018). Pymes mexicanas, un panorama para 2018. *Forbes*. Recuperado de: <https://www.forbes.com.mx/pymes-mexicanas-un-panorama-para-2018/>
- Estrada, C., Cortes, J. y Ortega, V. (2016). Cadenas globales de valor. *ProMéxico*, 12.
- Estrada, R., García, D. y Sánchez, V. (2009). Factores determinantes del éxito competitivo en la pyme: estudio empírico en México. Asociación Española de Contabilidad y Administración. España. 24.
- González, A. y Velázquez, S. (2012). Mapa de cadena de valor implementado en la empresa Agronopal ubicada en el D.F. *Ingeniería*. 16 (1), 51-57
- Iberbuden, E. (2016). Factores principales de éxito en la cadena de valor de emprendimientos empresariales inclusivos. *Revista científica de inicios de investigación*, 1.
- INEGI, (2014). Esperanza de vida de los negocios a nivel nacional y por entidad federativa. Recuperado de: http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/investigacion/Experimentales/Esperanza/doc/evn_ent_fed.pdf
- INEGI, INADEM Y BANCOMEXT, (2016). Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. 2-22.
- Ortiz, A., Izquierdo, H. y Rodríguez, C. (2013). Gestión ambiental en PYMES industriales. *Interciencia*, 38(8), 179-185.
- Martínez, J., Espitia, I, Valenzo, M. (2013). Competitividad, cadena de valor e investigación científica. *Revista global de negocios*, 1 (2), 19-30.
- Molina, R., López, A. y Contreras, R. (2014). El emprendimiento y crecimiento de las Pymes. *Acta Universitaria*, 24(1), 59-72.
- Nava, A. (2013). Factores que influyen la creación de Empresas Pymes y Empresas Familiares. *Daena: International Journal of Good Conscience*. 8 (1), 11-22.
- Vergíu, J. (2013). La cadena de valor como herramienta de gestión para una empresa de servicios. *Industrial Data*. 16 (1), 17-28.

