

FACTORES INTERNOS QUE AFECTA LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES EN ESCÁRCEGA

INTERNAL FACTORS THAT AFFECT THE COMPETITIVENESS OF MSMEs IN ESCÁRCEGA

Hernández Cab Diana del Rocío¹, Molina Galicia Wilberth Alfredo², Pérez Santiago Aarón Antonio³

¹Estudiante de 9° semestre de Licenciatura en administración. Instituto Tecnológico Superior de Escárcega. 170205095@itsescarcega.edu.mx. 9821029137. Col Unidad Esfuerzo y Trabajo #2, calle 28 entre calle 55 y calle 57 C.P. 24350

²Contador Público. Instituto Tecnológico Superior de Escárcega. Departamento de desarrollo académico y docencia. wilberth_molina@itsescarcega.edu.mx. 9821240095. Av. Justo Sierra Méndez S/N entre calle 53 y Av. Solidaridad Col Unidad Esfuerzo y Trabajo II, C.P. 24350 Escárcega, Campeche.

³Contador Publico. Instituto tecnológico Superior de Escárcega. Departamento de desarrollo académico y docencia. Aaron_perez@itsescarcega.edu.mx. 9828221005. Av. Justo sierra Méndez S/N entre calle 35 y calle 37, Col. Morelos. C.P.24350, Escárcega Campeche.

Resumen – En las MiPymes existe un nivel de competencia diaria, en cualquier sector económico. Debido a la falta de gestión e importancia administrativos algunos negocios cierran, son poco rentables en el área económico o no llevan a cabo sus objetivos para el crecimiento e Impide su competitividad, falta de interés administrativo en el área interna de las empresas. Esta investigación busca analizar los factores internos para conocer, diagnosticar y obtener un panorama concreto de los factores por las que compiten las micro, pequeñas y medianas empresas de Escárcega campeche. Para así entender las variables en las que presentan áreas de oportunidad que les pueda brindar una mejor competitividad en el ámbito comercial en el que se desarrollan.

Es por ello que se realiza un estudio con enfoque cualitativo utilizando un método descriptivo y explicativo conociendo algunas características de la unidad de investigación de otra forma se pretende realizar un análisis que estará basada en la aplicación de una encuesta, en ello se evaluaron diferentes aspectos de competencia con un total de 45 preguntas por encuesta a un tamaño de muestra de 90 empresas aplicado directamente con los administradores.

Se realizo una investigación documental y de campo de los factores que afectan la competitividad en las Mipymes con la finalidad de identificarlas y conocer si las están aplicando en la empresa, mediante el cual se realiza un diagnóstico, análisis de las variables utilizadas que influyen en la competitividad de las Mipymes de Escárcega, los resultados arrojaron que por mayor ventaja las medianas empresas tienen mayor competitividad entre las pequeñas y micro empresas.

Palabras Clave: MiPymes, competitividad, empresas, factores internos, gestiones empresariales.

Abstract -- In the MiPymes there is a level of daily competition, in any economic sector. Due to the lack of management and administrative importance, some

businesses close, are not very profitable in the economic area or do not carry out their objectives for growth and prevent their competitiveness, lack of administrative interest in the internal area of the companies. This research seeks to analyze the internal factors to know, diagnose and obtain a concrete overview of the factors for which micro, small and medium-sized companies of Escárcega Campeche compete. In order to understand the variables in which they present areas of opportunity that can provide them with better competitiveness in the commercial field in which they develop.

That is why a study with a qualitative approach is carried out using a descriptive and explanatory method, knowing some characteristics of the research unit, otherwise it is intended to carry out an analysis that will be based on the application of a survey, in which different aspects of competition with a total of 45 questions per survey to a sample size of 90 companies applied directly with administrators.

A documentary and field investigation was carried out on the factors that improved competitiveness in MSMEs in order to identify them and know if they are applying them in the company, through which a diagnosis is made, analysis of the variables used that influence the competitiveness of the Mipymes of Escárcega, the results showed that due to a greater advantage, medium-sized companies have greater competitiveness among small and micro- companies.

Key words – MiPymes, competitiveness, companies, internal factors, business management.

INTRODUCCIÓN

Los cambios económicos que ha sufrido el mundo derivado de la contingencia sanitaria, han causado estragos en la economía de las empresas por lo que se ven en la necesidad de producir y vender más para subsistir, pero solo lo logran las más competitivas en el mercado, por lo que toda empresa debe de conocer los

factores que les dan ventajas y desventajas competitivas para aprovechar las oportunidades de gestionar sus recursos internos de manera que les permita tener ventaja en el mercado. El propósito de esta investigación es conocer y analizar los factores internos con el que las MiPymes se ausentan, carecen o no gestionan estrategias de mejoramiento y oportunidades para sus empresas. De la cual, a través de encuestas, se podrá obtener los datos de cada empresa para analizar estos factores internos que gestionan.

Planteamiento del problema

Algunos motivos de fracasos o de cierres de las Pymes, son la falta de conocimientos y de información esto no les permite a los microempresarios o administradores manejar sus recursos y sus oportunidades para una gestión de calidad, servicio para ser competitivos en el mercado. En general desconocen los procesos administrativos y las ventajas de competitividad que tienen en su entorno. Según estudios registrados por el INEGI, los negocios en el estado de Campeche oscilan entre un rango de 6 y 8 años en el sector comercial. ¿Pero cuáles son los motivos realmente que ocasiona que se reflejen estos rangos de vida? a través de un informe que se llevó a cabo de datos recopilados por él (INEGI, 2020) menciona que, a nivel nacional, el 28.8% de los PYMES capacitan a su personal, mientras que entre los establecimientos grandes la proporción es de 59.1 por ciento. El 86.3% de las PYMES contó con equipo de cómputo, mientras que 83.7 % utiliza Internet y 18.7% realiza operaciones de ventas por Internet.

Objetivos

El objetivo es Encontrar factores internos principales que perjudica a las MiPymes en el sector comercial de la localidad de Escárcega, que no permite su crecimiento, competitividad o malos resultados de gestión de estas en el área interna. De esta manera impacta de manera económica en la localidad por falta de crecimientos en ingresos y en recursos.

Justificación

Impacta de manera económica, si la empresa genera buenos resultados en la gestión que conlleva a los factores Internos, cuando una empresa aumenta su producción impacta la economía de la localidad y propia de la empresa y empleados.

Beneficia al sector comercial en la que participa la empresa, de manera en que, mejora el control en el proceso administrativo y en la organización con los empleados. Favoreciendo y llevando a mejoras de

resultados, ya sea tecnológicos, financieros, en el control de los recursos.

El motivo por el que se realiza este proyecto, es conocer un poco más de manera interna los micronegocios de la localidad el por qué mantienen poca competitividad, porque no se acelera el crecimiento, ¿llevan a cabo de manera adecuada y ventajosa sus recursos? Es conocer principalmente los mayores factores del porqué no beneficia el crecimiento y competitividad.

MARCO TEORICO

Factores internos de competitividad

Analizando una breve definición de acuerdo a define la competitividad como “La capacidad de una organización para generar productos y/o servicios con valor agregado en cuanto a costos, beneficios, características y calidad, con respecto a los de otras empresas de productos similares” [1], hace referencia a las características que evalúan las empresas para poder competir en un mercado.

Por otro lado dentro del ámbito de competitividad en el área interna de una empresa, existen factores que se deben de evaluar, tal como lo menciona García [2], hace mención de que, se han generado modelos o metodologías con el fin de determinar la competitividad en las empresas, es por ellos que se generan los indicadores, La cual los relaciona con diferentes puntos de varios autores como son; la tecnología, innovación, recursos humanos, calidad, recursos financieros, capacidades directivas, mercadotecnia. Estos factores dependen del uso o el beneficio que le den las empresas como herramientas para llevar una gestión de sus recursos y así lograr una mayor competencia en el mercado en el sector comercial para las MiPymes.

Los factores de competitividad son, “planeación estratégica, producción y operaciones, calidad, comercialización, contabilidad y finanzas, recursos humanos, gestión ambiental, capacidades directivas, marketing, calidad, sistemas de información e innovación, complementando con los indicadores de gestión tanto internos como externos basados en el enfoque de competitividad sistémica” [3]. Las descripciones que dan estos autores en su opinión, se aprecian que concuerdan con algunos factores, como son la calidad, innovación, marketing, gestiones directivas entre otros. De otra manera los factores dependen de las necesidades que tengan las empresas, la gestión de los administradores depende si se debe enfrentar con problemáticas en las gestiones de sus recursos o que factores los consideran como beneficios para aportar ventajas competitivas dentro del mercado.

Recalcando las funciones administrativas que ejerce un administrador de acuerdo a la opinión de Velaz & Castro [4], menciona que existen seis funciones administrativas como son Funciones técnicas: aquellas a través de las cuales se realiza la producción de bienes y servicios, funciones comerciales: la empresa necesita tanto saber producir eficientemente como comprar y vender bien, Funciones financieras: es imprescindible una hábil gestión financiera con el fin de sacar el mayor provecho posible de las disponibilidades evitando aplicaciones imprudentes de capital, funciones de seguridad: protección de las personas y bienes de la compañía contra robos, inundaciones, etc., funciones contables: relacionadas con los inventarios, registros, balances, costos y estadísticas., funciones administrativas: las encargadas de coordinar y sincronizar las otras cinco funciones. Estas seis funciones hacen énfasis a las actividades que se deben ejercer dentro de las empresas, la cual es el rol de administrador hacer uso de una gestión ventajosa para hacer una empresa redituable y con éxito, utilizando los recursos con los que cuentan, pero empleando estrategias exitosas y gestionar nuevas funciones de los recursos que favorecer los factores internos de las empresas.

Por otro lado, de acuerdo a Soria C. [5], expone su opinión en la delimitación funciones que lleva a cabo un administrador o líder que representa a la empresa, por tanto, menciona algunas como son el delegado o representante, el líder cabecilla, coordinador, el centro de información y base datos, el negociador, distribuidor de recursos (pág. 2). De acuerdo al área y al tipo de puesto en función jerárquica, son las actividades y funciones que realizan y ejecutan los administradores.

Las habilidades y competencias que desempeñan los administradores empresariales dependen mucho la obtención de buenos resultados con los objetivos que pretende la empresa y es como menciona Fisher (2011)[6] que “la administración el proceso de diseñar y mantener un entorno en el que los individuos trabajan en grupos para cumplir eficientes objetivos específicos” (pág. 28).

El éxito de estos objetivos depende mucho de los administradores, tal como lo menciona Torres Hernández [7] de acuerdo a la definición de Robert L. Katz “El éxito de un administrador depende más de su desempeño, de cómo trata a las personas y cómo se comporta en los distintos escenarios; es decir, el administrador es mejor visto por lo que logra y no por lo que es. El buen administrador es el que transforma la teoría en acción. menciona que los directivos deben generar ideas, conceptos, humanos, tener un enfoque en sus habilidades, relacionarse con el personal operativo.

Los principales factores que impiden el desarrollo de las MiPymes, se dividen en dos categorías: internas las cuales los describe como los excesivos gastos personales y sin control, mala delegación de responsabilidades y toma de decisiones, mala o falta de planeación estratégica, Problemas de ineficiencia en producción e inventarios, problemas de ventas y de mercado, sucesión y problemas entre generaciones, dirección general deficiente, manejo de personal y contratación deficiente, problemas financieros, mala o falta de capacitación de personal [8], estos conflictos empresariales son debido a la mala gestión y funcionamiento por parte de los administradores.

Torres Hernández [7], de la misma manera recalca que podría ser un factor competitivo “los procesos y las funciones que realizan las organizaciones, es necesario que éstas cuenten con personal especialmente dotado y capacitado con el fin de que las organizaciones exitosas puedan mantener e incluso incrementar su competitividad” (pág. 135).

El estudio de una investigación y análisis a través del INEGI donde identifica que, las MIPYMES que trabajan bajo informalidad, razón por la que existe conflictos que no les permite a las pymes ser competitivas observando sus debilidades son: que les cuesta trabajo conseguir clientes, contratan trabajadores no capacitados o calificados, no realizan estudio de mercado, no distinguen calidad/precio, carecen de estrategias en el servicio de clientes y de mercadotecnia. Lo que se considera como un problema que ocasiona que dentro de las empresas sean poco competitivas comparada con otros. Se deduce que las limitaciones anteriores suelen ser algunas razones que conllevan al fracaso empresarial y suele ocasionar conflictos internos como mala delegación de toma de decisiones, ineficiencia en producción e inventarios, problemas de ventas y de mercado, dirección general deficiente, mal uso en gestión de personal y contratación entre otros. Si hay un control con los procesos administrativos y gestiones en los factores internos llega a ocasionar resultados desfavorables en los factores externos, estas están vinculadas y dependen una de otra [9].

Para crear ventaja competitiva con los recursos necesarios con los que las empresas cuentan se basa en el uso de nuevas ideas, y estrategias para expandir la deficiencia de recursos o crear y emplear nuevos recursos, como se mencionó anteriormente de acuerdo al rol del administrador para ejercer sus funciones y llevar al éxito competitivo a las empresas.

Estos recursos se definen como el conjunto de factores disponibles por la empresa ya sea porque le pertenecen o

porque tiene su control efectivo. Deben ser considerados recursos todos los activos tangibles e intangibles vinculados con la empresa: sus marcas, el conocimiento tecnológico de la propia organización, el personal calificado, los contactos comerciales, los procedimientos eficientes, el capital, la maquinaria, independientemente de que representen fortalezas o debilidades de la organización [10].

Las estrategias para la fijación de los precios de los productos de consumo masivo en el mercado orense, debe ser a través de la consideración de proveedores e intermediarios para con los consumidores, adoptando diferentes medidas: Fijar precios por márgenes u objetivos a través de los proveedores, para establecer precios en base a la competencia y evitar la deformación exagerada de la curva de la demanda. Se recomienda que las empresas analicen estos métodos de fijación de precios y no se basen solamente al empirismo por parte de las Pymes y a la fijación por margen de rentabilidad y competencia posteriormente por los proveedores e intermediarios [11].

La mayoría de las microempresas está ejecutada o administrada por los mismos familiares y usan sus negocios como “un método de subsistencia”, en el que las hace carecer de un plan estratégico para poder fijar sus objetivos en diferentes plazos, los microempresarios “son reactivos a su entorno competitivo del día a día, sin establecer un plan a futuro que facilite el desarrollo empresarial de sus empresas” [12].

Según estudios registrados por el INEGI, los negocios en el estado de Campeche oscilan entre un rango de 6 y 8 años en el sector comercial. ¿Pero cuáles son los motivos realmente que ocasiona que se reflejen estos rangos de vida?, a través de un informe que se llevó a cabo de datos recopilados por él (INEGI, 2020)[8] menciona que, a nivel nacional, el 28.8% de los PYMES capacitan a su personal, mientras que entre los establecimientos grandes la proporción es de 59.1 por ciento. El 86.3% de las PYMES contó con equipo de cómputo, mientras que 83.7 % utiliza Internet y 18.7% realiza operaciones de ventas por Internet. En cuanto a las ventas por Internet, 18.7% de los PYMES realizaron ventas por internet y en los establecimientos grandes la proporción fue de 24.0 por ciento; es decir, uno de cada cinco establecimientos PYMES declaró tener ventas por Internet mientras que, en los grandes, uno de cada cuatro. [13].

Para llevar a cabo un análisis de los factores que influyen en la competitividad en la localidad de Escárcega, se lleva a cabo una investigación cualitativa, de tipo exploratorio que se pretendió establecer algunas características de la unidad investigada (número de

empleados, empresas, numero de las MiPymes) de igual manera se considera tipo descriptiva analizando y detallando el fenómeno estudiado a través de una medición, como instrumento una encuesta realizada a los administradores de los establecimientos, ya que estos son los que participan mayormente en las actividades y procedimientos relacionados de manera interna y externa en las empresas.

DESARROLLO

Metodología

De acuerdo con DENUÉ, menciona que en la localidad de Escárcega existen 1215 establecimientos económicos de tamaño Micro, pequeña y mediana empresas en el sector comercial. Utilizando la fórmula de Laura Fisher como se muestra en la ecuación 1, dio como resultado evaluar a una muestra de noventa empresas, (figura 1), el total de estas empresas, fueron a las que se aplicó una encuesta para obtener los resultados, realizado por estratificación.

Considerando que de acuerdo a Zapata Rotundo [14] menciona que existen cuatro indicadores para definir el tamaño de la organización el cual corresponde a la capacidad física; equipos e instalaciones y la cantidad de actividades, complejidad de entradas y salidas o insumos o productos de la organización; recursos disponibles; capacidad financiera; y el número de trabajadores (pág. 199).

$$n = \frac{\sigma^2 N \rho q}{e^2 (N - 1) + \sigma^2 \rho q} \quad \text{Ec. (1)}$$

$\frac{(1.96)^2 * 1215 * 0.5 * 0.5}{(0.1)^2 * (1215-1) + (1.96)^2 * 0.5 * 0.5}$
$\frac{3.84 * 1215 * 0.5 * 0.5}{0.01 * 1214 + 3.84 * 0.5 * 0.5}$
$n = \frac{1166.4}{12.14 + 0.96} =$
$n = \frac{1166.4}{13.1}$
$n = 89.038$
$n = 90.$

Figura 1. Obtención de muestra.
Fuente: Elaboración propia.

La estratificación se llevó a cabo para las micro, pequeñas y medianas empresas, para poder obtener un numero de selección a las empresas a evaluar, con base a los datos que muestra en DENUÉ.

Tabla 1. Número de estratificación.

TIPO	NUMERO DE		ESTRATO NIVEL	TOTAL, ENCUESTAS	NUMERO DE SELECCIÓN
	POBLACION	MUESTRA TOTAL			
Estrato 1	1189	90	13.211111111	88	13
Estrato 2	19	90	0.211111111	1	2
Estrato 3	7	90	0.077777778	1	1

Fuente: Elaboración propia.

La evaluación de cuestionarios se hará de acuerdo a la estructura y diseño del método de escala de Likert. Formulando 44 preguntas clasificando por factores a estudiar de acuerdo a la metodología y opinión de los diferentes autores que hacen mención, (calidad, precio servicio, gestión ambiental, recursos humanos, contable, tecnológicos, producción, marketing, comercialización, precio).

Se realizó la validación de las preguntas con 20 empresas utilizando la técnica del cálculo de Alfa de Crombach. Donde dio un valor en el alfa de 0.94% de efectividad como se muestra en la figura 2.

La evaluación de cuestionarios se hará de acuerdo a la estructura y diseño del método de escala de Likert.

Figura 2. Resultados del cálculo de crombach.

K=	44
∑Vi=	93.1
Vt=	1128.09
SECCION 1	1.023
SECCION 2	0.918
ABSOLUTO S2	0.918
a	0.939

Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo a un valor de la escala de Likert aplicado en las encuestas donde:

Tabla 2. Valores de frecuencia en modelo de Likert.

Numero	Valor
5	Muy frecuente
4	Frecuente
3	Ocasionalmente
2	Raramente
1	Nunca

Fuente: Elaboración propia.

Realizado el análisis y de acuerdo a la metodología, se presenta los resultados obtenidos e identificados, de esta manera se puede interpretar que las empresas por tamaño tienen ventajas y desventajas competitivas, en algunos

factores compiten semejantemente, en otras carecen de gestión entre algunos factores internos, tal como se aprecia en la figura 3. se puede observar la comparación entre los diferentes tamaños de empresas evaluando la variable precio, el cual muestra que la mayoría de las pequeñas empresas tienden a usar de manera frecuente el uso del precio por competencia, como ventaja agregar precios de etiqueta a sus artículos y fijan los precios de sus articulo por lo menos en un periodo de 4 meses o más, mientras las microempresas y las medianas empresas realizan esta actividad de manera muy ocasional.



Figura 3. Evaluación del factor precio.
Fuente: Elaboración propia.

Los micronegocios en su mayoría como se observa en la figura 4. Lleva la relación de calidad de sus artículos o productos de manera frecuente, es decir algunos no se fijan de la calidad que los proveedores les venden, no tienen el conocimiento de los estándares de calidad que se deben de aplicar en sus empresas y no conocen la relación del precio con la calidad que les están ofreciendo sus proveedores., para las pequeñas empresas y las medianas existe un equilibrio, ya que ambas muestran que muy frecuentemente acuden a tener el conocimiento de lo que van a vender a sus clientes, en cuanto a calidad y el precio, tienen conocimiento de lo que conlleva usar estándares de calidad y establecer la relación de calidad/precio con sus productos.



Figura 4. evaluación de la calidad.
Fuente: Elaboración propia.

Otro factor que lleva a una competitividad es el servicio, donde la figura 5, podemos observar que las medianas pequeñas y medianas empresas son las que mayormente prestan una estrategia de servicio básica en sus negocios,

para agilizar sus ventas, para satisfacer al cliente en sus necesidades, como el cobro de pago por alternativas diferentes, mantienen y exigen un estándar de servicio en su empresa con los clientes. Por otro lado, se puede observar que son pocas las microempresas que ofrecen un buen servicio, llevan a cabo con un frecuencia de menor rango al realizar un estándar de servicio a sus clientes, esto puede ser porque no tienen conocimiento de los estándares de servicio, que en su mayoría los administradores son los mismo dueños del negocio, no tienen herramientas tecnológicas para ofrecer alternativas de pago, son pocas las que solo ofrecen al menos un sistema de cobro (transferencias y pagos con tarjeta), algunas solamente dan el servicio de entrega a domicilio considerando que la compra del cliente es segura.



Figura 5. Evaluación de factores de servicio en las empresas.
Fuente: Elaboración propia.

La mayoría de los micronegocios requieren de mayor inversión y utilización en sistemas tecnológicos en sus establecimientos, lo que no les ayuda a facilitar sus operaciones de trabajo, como se observa en la figura 6, la frecuencia de 3.8 para los micronegocios es que frecuentemente cuentan y usan con estos sistemas de tecnología, para las medianas empresa es muy frecuente, ya que son las que cuentan con algunas herramientas de trabajo que les permite sus operaciones, herramientas tales como computadora, sistemas de cobro o internet, para lleva a cabo sus labores, mientras que las pequeñas empresas, algunas ocasionalmente tienen estos recursos tecnológicos.



Figura 6. uso del sistema tecnológico en las empresas.
Fuente: Elaboración propia.

La contabilidad y el sistema financiero es un factor de

competitividad en las empresas, al evaluar las MiPymes de la localidad de Escárcega, podemos observar que la mayoría de las pequeñas empresas realizan de manera muy frecuente sus pagos de impuestos, se considera que tienen el suficiente conocimientos en los procesos de contabilidad y finanzas, la mayoría aporta un salario extra a un profesional de contabilidad y frecuentemente utilizan el sistema contable de lo que implica el entorno de su empresa, De manera muy frecuente llevan a cabo las micro y medianas empresas estos procesos, algunos todavía no conocen el proceso de los sistemas financieros ya que se debe a que todo lo lleva a cabo un profesional de contabilidad externa a la empresa para que les lleve sus operaciones y registros. Por tanto, esta se considera que las empresas evaluadas trabajan de manera formal en sus actividades.



Figura 7. Aplicación de la contabilidad y finanzas en las empresas.
Fuente: Elaboración propia.

Las medianas empresas tienen ventaja en los factores internos de competitividad en las variables de recursos humanos, ya que llevan cabo los procesos de selección y contratación cuando hay vacantes disponibles, son pocas las que lanzan convocatorias de trabajo al menos una vez al mes se debe a que solo lo realizan cuando en realidad lo requieren, mientras que las pequeñas empresas disputa un poco de ventaja con las medianas, algunas no llevan completo el proceso pero, si realizan entrevistas y documentación de manera oportuna, por otro lado las microempresas tienen deficiencia en la gestión y los procesos de recursos humanos, la mayoría se debe a que los mismo dueños son los que llevan a cabo todo el proceso de venta, de compras, de publicidad, por tanto no requieren el pago de salario de otro personal. Fig. 8.



Figura 8. Representación la aplicación en gestiones de R.H.
Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo a la figura 9. se puede observar el nivel de ventaja que tienen las medianas empresas en cuanto a realizar estrategias de marketing en sus establecimientos, las pequeñas empresas de igual manera reflejan que tienen un nivel de competencia alto o a la par con las medianas empresas, mientras que los micronegocios de manera ocasional realizan estrategias con promociones o descuentos, o medios de publicidad que los ayuden a elevar sus ventas.



Figura 9. Aplicación de estrategias de marketing. Fuente: Elaboración propia.

En la figura 10 se observa que las micro empresas y las pequeñas empresas, tiene un valor igual en las ventajas de la gestión con el medio ambiente. Con una frecuencia de 4.7 lo que esto representa muy frecuentemente, es que las mediana empresas tienen más control en la gestión de contribuir como empresa para las gestiones de preservación de medio ambiente.



Figura 10. Aplicación de estrategias en gestiones ambientales. Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo a la competencias de innovación como factor de competitividad de las MiPymes, se puede observar que las mediana empresas tienen como ventaja un sistema de innovación, en su mayoría, muy frecuentemente suelen contar con variedad de artículos que están último en tendencia, innovación o moda, mientras que las microempresas y las pequeñas empresas se disputan en un equilibrio con una escala de frecuencia que se considera ocasionalmente, es decir mantienen productos y herramientas de trabajo en el concepto de innovación muy ocasionalmente, no todas cuentan con gestiones de innovación tal como se muestra en la figura 11.



Figura 11. Nivel de empresas que llevan a cabo innovaciones. Fuente: Elaboración propia.

Las pequeñas y medianas empresas suelen representar un nivel de frecuencia igual ya que de manera muy frecuente llevan a cabo una gestión administrativa eficiente con sus directivos en la evaluación de la manera en que ejercen su desempeño en las habilidades directivas en el ambiente interno de las empresas, mientras que en los micronegocios lo realizan de manera frecuente, esto se debe a que los administradores y gerentes son los mismos dueños de las empresas y no tienen personal para poder emplear y mostrar su desempeño en las habilidades directivas.



Figura 12. Aplicación de las capacidades directivas. Fuente: Elaboración propia.

Se puede apreciar el nivel de frecuencia en el que se lleva a cabo la realización de estrategias entorno a la comercialización dentro de las MiPymes, se puede observar que las pequeñas empresas llevan a cabo de manera muy frecuente las ventas al mayoreo y menudeo, de igual manera, suelen contar con venta de productos de marcas nacionales e internacionales y cuentan con al menos más de una sucursal dentro de la ciudad. Las medianas empresas llevan a cabo las ventas de manera frecuente ya sea al mayeo o ventas al por menor y no cuentan con más de una sucursal, cuentan con artículos o productos de marcas nacionales e internacionales. Un poco de desventaja en este ámbito lo tienen los micronegocios, son pocas las empresas que realizan ventas al por mayor y que manejen productos nacionales e internacionales, son pocas las que cuentan con más de una sucursal.



Figura 13. Aplicación de comercialización.
Fuente: Elaboración propia.

Representa el nivel de actividad que llevan a cabo en las operaciones y producción de las empresas de la localidad de Escárcega, considerando el tamaño micro, pequeño y mediana empresa, donde se puede observar que prevalece el nivel de frecuencia en las pequeñas empresas como ventaja de competencia, de igual manera la mediana empresas tienden a utilizar y frecuentar estas operaciones dentro de sus establecimientos, mientras que los micronegocios tienen a tener un nivel poco recurrente es decir son pocas estas empresas del tamaño micro que ejerzan el control de inventarios y supervisión de la entrada y salidas de mercancías, no llevar un control en las actividades de los colaboradores ya que algunos no cuentan con colaboradores y de las pocas que contratan a un empleado no le registran sus actividades diarias de trabajo.



Figura 14. Gestión en producción y operaciones.
Fuente: Elaboración propia.

DISCUSIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

Con base a los resultados obtenidos en las encuestas planteadas a las MiPymes de la localidad de Escárcega, presente a una investigación, se llega a concluir que las medianas empresas, suelen tener un grado mayor de ventaja en cuanto a la competitividad en los factores internos, el cual estos factores son precio, calidad, servicio, gestión ambiental, comercialización. El resultado obtenido por el promedio de las medias en el que se evaluaron doce factores de competitividad en las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes), dio como resultado para las microempresas un valor de 3.5

lo que se considera un nivel bajo de competitividad dentro del rango a comparación del resultado de la pequeña empresa, la cual tiene un nivel de ventaja competitiva con los micronegocios, el nivel más alto con ventajas competitivas son las medianas empresas, ya que en su mayoría tiene como prevalencia en fuente de competitividad en la gestión de calidad, servicio, sistemas tecnológicos, estrategias de gestión ambiental, capacidades directivas e innovación en las medianas empresas se llega a determinar que las medianas empresas son más competitivas debido a que son empresas más organizadas, que generan más recursos o invierten en más recursos en los factores de competitividad.

Las MiPymes compiten día a día con sus factores de gestión interna, algunas tienen más ventajas que otras en algunos factores, por tanto, ambas tienen oportunidad de mejorar y de establecer nuevas estrategias que les permita el crecimiento y la competitividad de estas, ya que, invirtiendo en nuevos sistemas tecnológicos, o variedad en su producción les facilite elevar sus ventas y generar más clientes. Los factores internos son clave que dependiendo del tamaño impiden su competitividad en el mercado por la ausencia en la gestión de los factores internos que ejecutan los administradores en sus establecimientos. Se asemejan los factores a través de un estudio que se realizó en las empresas de lácteos, donde los factores internos que se estudian con mayor relevancia son la capacidad tecnológica y productiva, la calidad en los recursos humanos, el conocimiento del mercado, donde se observa como las empresas carecen un valor en el incumplimiento adecuado en el conocimiento del mercado. Y que en las capacidades tecnológicas y productivas suelen tener problemas con el cumplimiento de normas en seguridad e higiene [15]. Por tanto de forma general se estima que la competitividad de las empresas en torno a la calidad y la competitividad, en la cual asegura que el 80.2% de las micro empresas se encuentra en un bajo rango de competitividad, el 75.9% es de alta competitividad para las pequeñas empresas, tanto que en las medianas empresas es del 100% en su competitividad mostrando un índice alto, mostrando así que, mientras más grande es la empresa, mayor es las posibilidades de alcanzar una competencia dentro del comercio y mercado en la mayoría de sus factores. [16].

Por otra parte en México las capacitaciones que se imparten en las Pymes y microempresas en México es que solo el 55.1% de las Pymes gestionan capacitaciones mientras que en los micronegocios solo el 14.2%. esto se debe a que tiene conocimientos y habilidades, se contrata personal ya capacitado o el costo es elevado. En México el 59.8% de las Pymes tienen el servicio de un contador, el 33% utiliza paquete de contabilidad, el 2% lo realiza

por cuaderno o apuntes. En las micro empresas el 50.1% maneja servicio de un contador, el 18.6% no realiza contabilidad, el 21.6% lleva su contabilidad por herramienta de apuntes o cuadernos. [17]. De tal manera que todos los factores son importantes para las empresas, algunas carecen de falta de gestiones en capacitación, en el control de la calidad interna, y la competitividad es cotidiana en cualquier sector empresarial.

Tabla 3. Promedios por tamaño de los factores internos.

Numero	Factor	Promedio general	micro	pequeña	mediana
1	PRECIO	2.9	2.9	3.3	2.3
2	CALIDAD	4.3	4.3	4.8	5
3	SERVICIO	3.5	3.4	3.8	5
4	SISTEMA TECNOLÓGICO	3.8	3.8	3.0	5
5	CONTABILIDAD Y FINANZA	4.6	4.6	5	4.3
6	RECURSOS HUMANOS	2.4	2.4	3.8	4.3
7	MARKETING	3.1	3.0	4	4.3
8	GESTION AMBIENTAL	3.7	3.7	3.7	4.7
9	INNOVACION	3.5	3.5	3.5	5
10	CAPACIDADES DIRECTIVAS	3.9	3.9	5	5
11	COMERCIALIZACION	3.4	3.4	4.8	3.6
12	PRODUCCION Y OPERACIONES	3.5	3.5	4.4	3.8
	TOTAL	42.5	42.3	49.0	52.2
	PROMEDIO	3.5	3.5	4.1	4.4

Fuente: Elaboración propia.

CONCLUSIONES

Esta investigación permitió conocer que todas las MiPymes de la localidad Escárcega, Campeche llevan a cabo estrategias que permiten influir en los factores internos que influyen en la competitividad de las empresas en el que se visualiza que las medianas empresas las utilizan con mayor frecuencia, permite entender por qué las microempresas son menos competitivas ante las pequeñas y medianas empresas, en el cual es importante tener en cuenta los factores de precio, calidad, servicio, sistema tecnológico, contabilidad y finanzas, recursos humanos, marketing, gestión ambiental, innovación, capacidades directivas, comercialización producción y operaciones, porque cualquier empresa que las utilice independientemente del sector al que corresponda le va a permitir ser más competitivo, permanecer en el mercado y lograr mayor crecimiento económico, considerando el conjunto de factores que la empresa decida mejorar o enfocar sus recursos. Esta investigación permite a sentar las bases de los factores con menor valoración en las MiPymes para posteriormente buscar las causas en futuras investigaciones, generar estrategias que permitan mejorar la valoración de los factores y la competitividad.

AGRADECIMIENTOS

Dedico este proyecto a mis asesores, por el tiempo que han dedicado en este proyecto, compartir de sus conocimientos, experiencias, su accesibilidad, todo el trabajo y confianza que han depositado en mí ayudándome a desenvolverme y comprometerme en este

proceso.

A todos mis docentes y administrativos que me apoyaron con sus conocimientos para establecer mis competencias y habilidades durante el trayecto de esta etapa profesional.

BIBLIOGRAFÍA

- [1] Münch, L. (2010). Administración; Gestión organizacional, enfoques y proceso administrativo (Primera ed.). México: Pearson.
- [2] García, M. L. (2017). Una propuesta para la determinación de la competitividad en la Pyme latinoamericana. Pensamiento y gestión(33), 123.
- [3] Reyner, R. M. (2018). Factores de competitividad empresarial en el sector comercial. Recitium, 4(1), 17.
- [4] Velaz, I., & Castro, R. G. (2011). Los ciegos y el elefante; grandes visiones en dirección de empresas (Primera ed., Vol. 1). España: Thomson Reuters.
- [5] Soria C, J. B. (2010). Las tareas y actividades del administrador en nuestros tiempos modernos. (I. 2071-081X, Ed.) Bolivia: Scielo.
- [6] Fisher, L. (2011). Mercadotecnia (cuarta ed.). (I. editores, Ed.) México.: Mc Graw Hill.
- [7] Torres Hernández, Z. (2014). Teoría general de la administración (Vols. ISBN ebook: 978-607-438-853-4). México: Grupo editorial patria.
- [8] Clark, P., Villareal, L., & Padilla, H. (2015). Factores que inciden en la permanencia de las pymes. Vincula Técnica(ISSN: 2448-5101), 5-6
- [9] Cruz, M., López, E., Cruz, R., & Meneses, G. (2016). ¿Por qué no crecen las micro y pequeñas empresas en México? ECORFAN, 330-333
- [10] Ramírez, N., campos, M., & Claramonte, F. (2014). Análisis de la contribución de los factores internos en la competitividad de las mipyme según la teoría de los recursos y capacidades. ANFECA, 4.
- [11] Gongaza Añazco, S., Alaña Castillo, T., & Yáñez Sarmiento, M. (2018). Estrategias para la fijación de precios de productos de consumo masivo en la provincia de El Oro. Scielo, 10(2), 1-10. Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202018000200221
- [12] Molina Ycaza, D., & Sánchez Riofrío, A. (2016). Obstáculos para la micro, pequeña y mediana empresa en América Latina. Revistas Pymes, innovación y desarrollo, 21-36.
- [13] INEGI. (2020). Inegi presenta los resultados definitivos de los censos económicos 2019. México: Censos Económicos.
- [14] Zapata Rotundo, G. J. (2015). El tamaño y la estructura de la organización: un estudio teórico y empírico con el enfoque contingente. Revista ciencias estratégicas, 23(34), 193-208.

[15] mindiola parody, k., Jiménez Cepeda, L., & Montero, J. (2016). Análisis de los factores interno de competitividad: caso de ls empresas lacteas del Cesar. *Revistas estratégicas*, 199-210.

[16] Saavedra García, M., Camarena, M., & Tapia, B. (2017). Calidad para la competitividad en las micro, peueñas y medianas empresas, de la cuidad de México. *Revista Venezolana de Gerencia*, 551-575

[17] INEGI. (2018). Encuesta Nacional Sobre productividad y Competitividad de las Micro, peueas y medianas empresas (ENAPROCE). México: AMSDE, Economía.

ROL DE CONTRIBUCIÓN	AUTOR (ES)
Encabezado	C.P.Wilberth Molina Galicia
Resumen	C.P.Aarón Pérez Santiago
Palabras clave	C.P.Aarón Pérez Santiago
Abstract	C.P. Aarón Pérez Santiago
Keywords	C.P. Aarón Pérez Santiago
Introducción	Br. Diana del R. Hdez Cab
Desarrollo	Br. Diana del R. Hdez Cab
Discusión y análisis de resultados	Br. Diana del R. Hdez Cab
Conclusiones	C.P. Wilberth Molina Galicia
Referencias	C.P. Wilberth Molina Galicia
Tabla de selección de roles	Br. Diana del R. Hdez Cab
Envío	Br. Diana del R. Hdez Cab



Esta obra está bajo una licencia internacional Creative Commons Atribución 4.0.