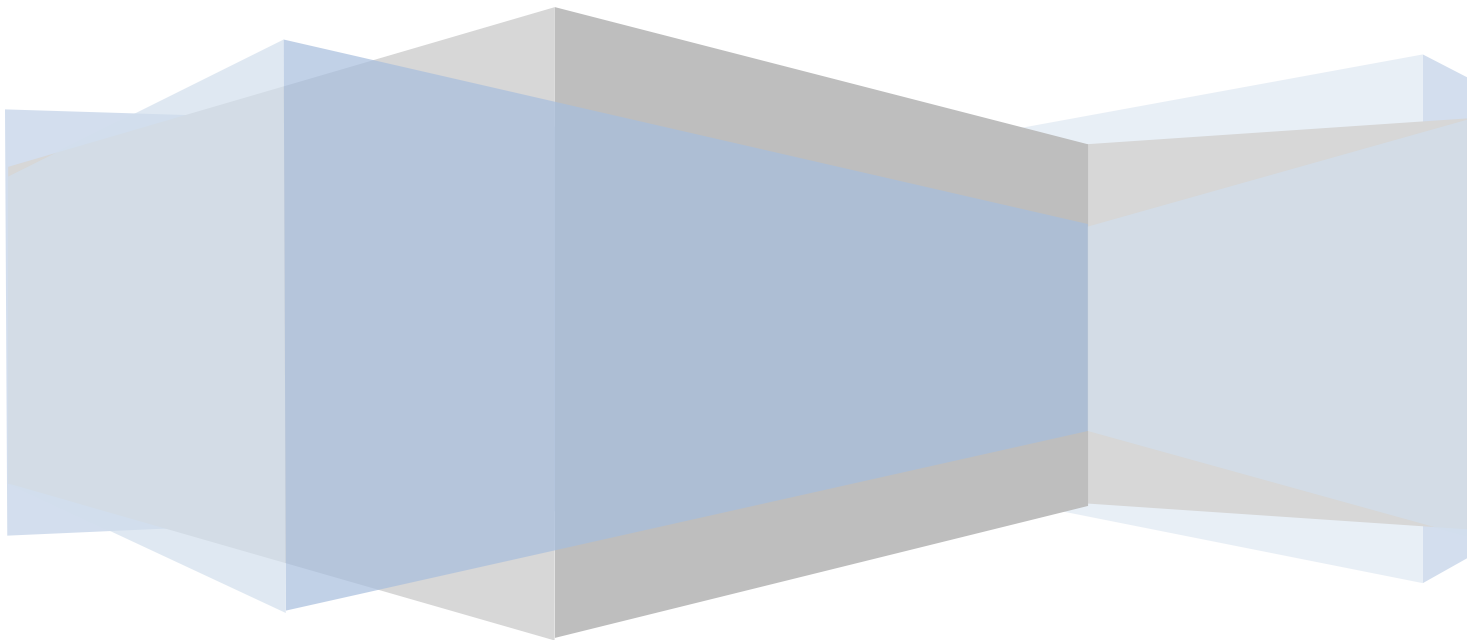




PARTIDO ACCIÓN NACIONAL

“El desarrollo económico de Chihuahua a partir de las PYMES.”

Frida Fernanda García Saavedra.





PARTIDO ACCIÓN NACIONAL

Contenido

I. Introducción	3
II. Problemática abordada	5
III. Justificación	6
IV. Planteamiento del problema	9
V. Objetivo general	12
VI. Formulación de la hipótesis.....	13
VII.Marco teórico.....	13
VIII.Pruebas cuantitativas y/o cualitativas de la hipótesis.....	16
IX. Conclusiones	26
X. Bibliografía	28



PARTIDO ACCIÓN NACIONAL

I. Introducción

El análisis del papel que las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) en la época de la globalización, se convierte en un tema cada vez más importante, a pesar de que la mayor parte de las teorías económicas administrativas presten mayor atención al comportamiento de las grandes empresas.

Las PYMES en América Latina desempeñan un papel muy importante en la cohesión social, ya que contribuye significativamente a la generación de empleo, de ingresos, erradicación de la pobreza y dinamiza la actividad productiva de las economías locales. Adicionalmente, representan una cuota importante en el tejido empresarial de los países. Sin embargo, las PYMES en México, a pesar de ser organizaciones que operan en la informalidad en su mayoría, constituyen una parte determinante de la estructura económica del país, por su alto impacto en la generación de empleos y en la producción nacional. El desarrollo económico de los países depende en gran manera de diversos factores, como un marco jurídico estable, los acuerdos comerciales y de cooperación económica que firme con otros países, la facilidad para emprender negocios, así como de un entorno empresarial sólido, competitivo e innovador que facilite y fortalezca la actividad económica. Por lo anterior, en los países en vías de desarrollo como México, es importante crear un ecosistema robusto, que se caracterice por incorporar a todo tipo de empresa a las cadenas de valor, a la vez que estas sean capaces de satisfacer la demanda de sus clientes y competir a nivel internacional (INADEM, 2018).

Por lo tanto, estas empresas son consideradas como el principal motor de la economía mexicana. Y es que en muchos casos, las PYMES son las empresas que más empleo dan. Es así, como un importante espacio del mercado, es cubierto por medio de estas empresas. En 2017 generaron 31.2% del empleo¹ (CONDUSEF, 2018).

No obstante, aunque pueda considerarse contraproducente su informalidad, ellas constituyen un factor generador de ingresos, que tiene incidencia, muy importante, en la demanda de consumo, jugando su papel como autoempleo de subsistencia, una característica que es un denominador común en el resto de América Latina.

En el Estado de Chihuahua gracias a los esfuerzos del actual gobierno, empresarios, investigadores y profesores (academia), se impulsan programas de apoyo, asesoramiento y financiamiento para micro, pequeñas y medianas empresas, por lo que la economía del Estado se ha caracterizado por sostenerse del sector terciario y del manufacturero, donde la mayoría de los establecimientos en la entidad no son empresas grandes. Por ejemplo, en 2017 el 91.3% de las empresas eran micronegocios, el 6.7% eran pequeñas empresas y el 1.2% pertenecían a las medianas empresas (Plan Estatal de Desarrollo, 2017-2021).

¹ En México la CONDUSEF contabiliza 4.1 millones de microempresas que aportan 41.8% del empleo total. Las pequeñas suman 174,800 y representan 15.3% de empleabilidad; por su parte, las medianas llegan a 34,960 y generan 15.9% del empleo. Se concentran en actividades como el comercio, los servicios y la industria artesanal, al igual que en trabajos independientes



PARTIDO ACCIÓN NACIONAL

Actualmente el Estado ocupa el lugar 27 de 32 en el ranking facilidad de hacer negocios en el Doing Business y 29 en facilidad para apertura de nuevas empresas². Ciudad Juárez ocupa el lugar 60 de 78 Ciudades en México en los precursores para desarrollar innovación de acuerdo al Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO)³. Desafortunadamente se han reducido los créditos otorgados tanto para la apertura de nuevas empresas como para desarrollar las ya establecidas, en 2014 sólo el 16.4% de las empresas obtuvo financiamiento, del cual sólo la mitad fue bancario. La esperanza de vida de los nuevos negocios en Chihuahua es de 6.8 años, el promedio nacional es de 7.7, mientras que el salario diario de cotización en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) para los trabajadores chihuahuenses es de 314.2 pesos, 4.7% menor al promedio nacional que es de 329.7 pesos diarios.⁴

En este sentido, resulta interesante conocer las condiciones de las PYMES en México y en el Estado de Chihuahua, las opiniones de los empresarios de los sectores estratégicos y cómo es que se pueden identificar las problemáticas que evitan su crecimiento, para así realizar un análisis con los datos disponibles y proponer posibles soluciones⁵.

² Doing Business 2016, Banco Mundial.

³ Índice de Competitividad Urbana 2016, Instituto Mexicano para la Competitividad A.C.

⁴ Instituto Mexicano del Seguro Social.

⁵ Cabe mencionar que los datos públicos INEGI no son cien por ciento públicos, muchas cifras permanecen confidenciales lo que hace muy difícil la descripción estadística.



PARTIDO ACCIÓN NACIONAL

II. Problemática abordada

Las PYMES del Estado de Chihuahua presentan bastantes obstáculos en materia de impuestos e impulso económico, aunque cuenta con una Ley de Desarrollo y Fomento Económico, que considera la creación de un Consejo de Desarrollo Económico y el establecimiento de Consejos de Desarrollo Económico Regionales, los avances en la materia a la fecha han sido más que insuficientes, ya que Chihuahua se mantiene en el puesto 27 del indicador Doing Business elaborado por el Banco Mundial en 2016, sin cambios con respecto al análisis realizado en 2014, de igual forma la mayoría de los emprendedores consideran que pierden demasiado tiempo en trámites y que al final no consiguen constituirse formalmente.



PARTIDO ACCIÓN NACIONAL

III. Justificación

La definición estadística de las PYME, generalmente referida al número de empleados, difiere según los países. La opción más generalizada supone considerarlas de entre 10 y 250 trabajadores, y distinguirlas de las micro (con menos de 10 empleados) y de las grandes (con más de 250)⁶. Las microempresas suelen operar en el sector informal y se orientan de manera exclusiva a los mercados internos, mientras que las PYME se mueven generalmente en el sector formal, pueden proyectarse hacia mercados más amplios e incluso mostrarse competitivas a escala internacional; asimismo, las microempresas tienen un potencial de crecimiento más limitado y su impacto económico resulta reducido; básicamente, constituyen un medio de sustento, característica que, por otra parte, sí les concede relevancia en un enfoque de lucha contra la pobreza.⁷

En este sentido, debido a que la economía se encuentra cada vez más interconectada y hasta el día de hoy solo las grandes empresas siguen manteniendo el control del comercio internacional, sin embargo la comunicación instantánea que da el internet, han surgido nuevos actores comerciales a través de las plataformas en línea y la apertura comercial de los países. Muchas PYMES han incursionado exitosamente en este escenario, cambiando el panorama comercial internacional. Éstas representan cerca de dos tercios del empleo mundial, pero la contribución al PIB es menor, en los países en desarrollado es del 35%, mientras que en países desarrollados es del 50%⁸.

Es por ello, que se hace necesario y prioritario romper los paradigmas y buscar un desarrollo regional equitativo. México ha entendido esta necesidad, ha buscado desde hace más de 20 años ser un puente entre el desarrollo y el subdesarrollo, es el país con más tratados comerciales del mundo, actualmente cuenta con 16 Tratados Comerciales vigentes, 6 acuerdos de complementación económica y 4 acuerdos comerciales.

⁶ En Estados Unidos el límite superior de las PYME se suele elevar hasta 500 trabajadores, mientras que, en otros países, con carácter más excepcional, se llega a reducir hasta 100. Asimismo, en ocasiones se considera PYME a las empresas que superan cinco empleados. El límite entre las pequeñas empresas y las medianas también varía, tomándose como referencias más habituales entre 50 y 100 trabajadores.

⁷ No obstante, existen también micro emprendimientos protagonizados por auténticos emprendedores que, a pesar de iniciarse en pequeña escala, adoptan una estrategia de crecimiento que eventualmente puede convertirse en una auténtica PYME dinámica.

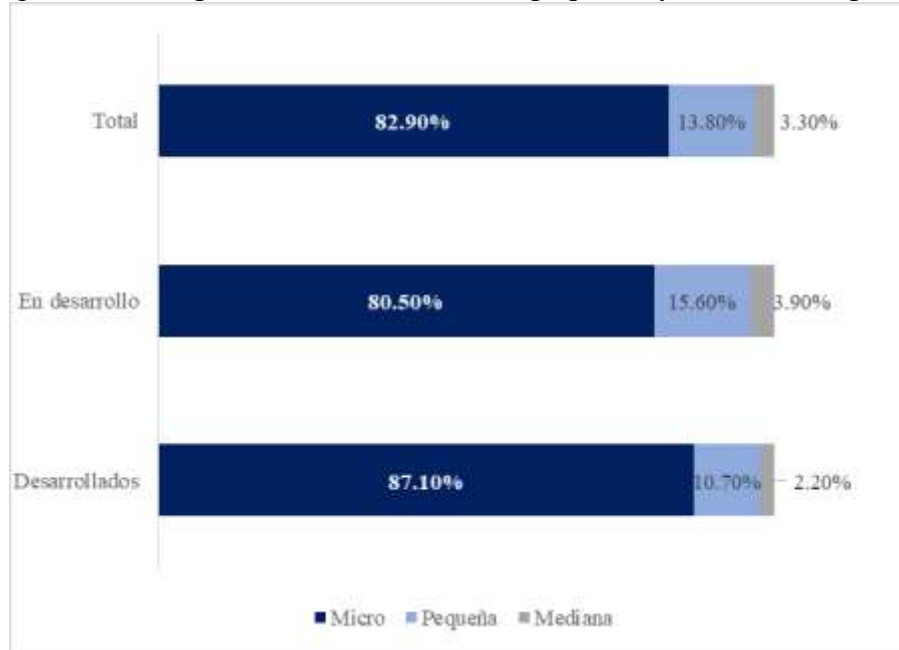
⁸ Informe sobre el comercio mundial 2016: Igualdad en condiciones para el comercio de las PYMES; Organización Mundial de Comercio



PARTIDO ACCIÓN NACIONAL

En la Figura 1 se muestra la participación de las PYMES a nivel mundial, como se observa el 87% son empresas ya desarrolladas que han generado empleos, en desarrollo ocupan el 80% mientras que las pequeñas y medianas se presentan pero en menor proporción, generalmente porque son empresas que están establecidas formalmente, a diferencia de los micronegocios que en su mayoría no lo están.

Figura 1. Participación mundial de micro, pequeñas y medianas empresas



Fuente: Censos Económicos 2014, INEGI

Ahora bien, una comercializadora pequeña tiene una esperanza de vida de 12 años, mientras que una empresa de transformación es de 18 años y una de servicios es de 16 años. Por otra parte, una microcomercializadora con cinco empleados tiene una esperanza de vida de seis años contra los nueve años de vida de una empresa de servicios o transformación. Lo anterior muestra la necesidad de plantear esquemas que amplíen la esperanza de vida de las comercializadoras, además de generar las condiciones socioeconómicas para que crezcan y generen más y mejores fuentes de trabajo que a su vez impacten positivamente el ingreso familiar.

Un buen ejemplo de lo anterior, son las empresas localizadas en el corredor comercial entre Ciudad Cuauhtémoc y Ciudad Álvaro Obregón, llamado corredor Menonita, las cuales en su mayoría iniciaron como micro empresas y actualmente muchas de ellas tienen más de 40 años con participación en el mercado estatal, nacional e internacional. Actualmente el Gobierno Estatal impulsa a las PYMES a través de programas operados por la Dirección de Comercio mediante los cuales se han atendido a más de 5 mil usuarios en los últimos siete años. De estos programas destacan: Emprendurismo, financiamientos de programas como FAMPRO, mejora de imagen y propiedad industrial y subsidios relacionados; además se brinda asesoría, capacitación y apoyos para la promoción a los micros y

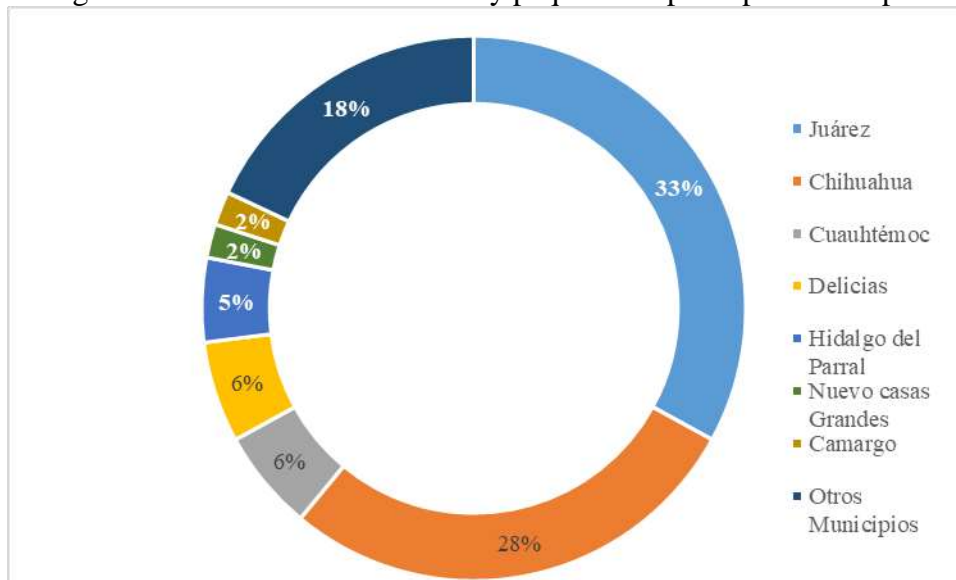


PARTIDO ACCIÓN NACIONAL

pequeños empresarios para la comercialización nacional e internacional de sus productos (Programa Sectorial de Innovación y Desarrollo Económico, 2017-2021).

En la siguiente Figura 2 se observa que el municipio con más pequeñas y medianas empresas, debido a cuestiones de densidad poblacional y su cercanía con la frontera, es Juárez, seguido por Chihuahua y Cuauhtémoc.

Figura 2. Distribución de la micro y pequeña empresa por municipio.



Fuente: Censos Económicos 2014, INEGI

Como se ha visto, existen muchas ventajas que ponen a Chihuahua como un Estado altamente productivo en materia de personal ocupado. Es importante reiterar que debe tenerse un seguimiento de los programas de apoyo a emprendedores pues éstos son los que generan el crecimiento económico de la región, que contribuye a tener mejores ingresos para sus familias y con ello una calidad de vida digna.



IV. Planteamiento del problema

El modelo de producción y consumo en los que el desarrollo económico se encuentra ya no son suficientes para enfrentar esta nueva realidad. Crear un nuevo modelo de desarrollo sustentable es el mayor reto que enfrenta el Estado de Chihuahua. Los avances tecnológicos, tales como la digitalización, automatización y el acceso a mercados globales vía internet han incrementado la productividad, interconectividad y complejidad de la economía global. Sin embargo, también han generado desplazamiento creciente de mano de obra, dicho efecto se ha acentuado con los cambios potenciales en la relación con nuestro país vecino y mayor socio comercial: Estados Unidos de Norteamérica.

En este contexto, los principales problemas que afectan a la PYMES en México, están determinados por variables exógenas y endógenas al sistema económico, que pueden resumirse en: marco jurídico institucional; acceso y funcionamiento del mercado de factores productivos; acceso y funcionamiento al mercado de bienes y servicios; gestión y cooperación empresarial y otros de carácter particular que están determinados por la región, la integración de familia, etc. Un análisis del marco jurídico institucional de los negocios, revela que si bien han quedado superados, en teoría, aspectos de importancia como lo constituyen el marco regulatorios competitivo, como resultado de la nueva “Ley de Competencia”; la faltas de reformas estructurales que deben llevar a una modificación puntual del marco jurídico institucional siguen siendo una afectación directa en la búsqueda del incremento de su competitividad.

Como consecuencia de lo anterior el acceso al mercado de factores productivos muestran limitaciones, que se acentúa por el pobre nivel para lograr créditos bancarios, las estadísticas indican que la banca privada, para realizar préstamos debe contar con una gran cantidad de garantías, lo que resulta una situación difícil cuando las PYMES en México no cuentan, en general, con locales propios; además de los problemas de contabilidad que poseen estos tipos de empresas que las sitúan ante la banca como instituciones no sujetas a crédito. Por lo tanto, las PYMES tienen poca posibilidad de acceso a un mercado de trabajo donde exista la fuerza de trabajo calificada, que permita lograr los niveles de competitividad exigidos a nivel internacional y con la calidad requerida. Los aspectos mencionados condicionan a la PYMES en México, en muchos casos, una dificultad en el acceso al mercado de bienes al no contar con el aparato logístico, aunque cabe señalar que se han creado herramientas para que este tipo de empresa tenga acceso a ser proveedoras de las empresas paraestatales y organismos de gobierno.

En la Tabla 1 se muestra el número de empresas por principal problema en Chihuahua que enfrentan para su crecimiento, la mayoría coincide en que los impuestos son bastante altos en el sector alimenticio al igual que el sector de equipo y maquinaria para la industria, mientras que 133 reportan tener competencia de sectores informales para empresas de tipo alimentos y bebidas. Como ya se mencionaba antes, los altos impuestos no permiten que las PYMES continúen en el mercado, no reciben incentivos que los animen a invertir por lo que prefieren cerrar.



PARTIDO ACCIÓN NACIONAL

Tabla 1. Número de empresas según el principal problema que enfrentan las empresas para su crecimiento en Chihuahua, 2015.

Sectores estratégicos	Falta de crédito	Baja calidad de materias primas	Baja calidad de mano de obra	Baja calidad de infraestructura	Baja demanda de sus productos (bienes o servicios)	Exceso de trámites gubernamentales	Problemas de inseguridad pública	Impuestos altos	Competencia de empresas informales	Costos de energía (electricidad y gas)	Problemas para encontrar a la gente adecuada	No tiene problemas
Alimentos, bebidas, tabaco y confitería	59	*	51	14	151	47	173	231	133	78	107	*
Electrodomésticos	13	0	*	*	64	15	28	71	31	7	41	69
Electrónicos de comunicación, consumo personal y accesorios	14	0	12	*	53	15	16	61	30	6	94	*
Equipo de transporte terrestre excepto ferroviario	62	0	*	*	86	57	54	163	85	30	55	166
Equipo y maquinaria para la industria	90	0	17	26	111	42	71	264	115	26	98	186
Productos para la construcción	28	*	17	*	85	32	27	142	60	17	61	109
Servicios turísticos	29	0	23	*	64	22	176	152	83	37	46	181
Servicios de investigación y desarrollo tecnológico	*	0	*	0	6	*	*	10	*	0	9	*
Productos de madera	64	0	*	*	37	29	28	143	67	*	56	109
Otros	22	0	0	0	23	6	*	64	96	0	0	48

*: Cifra confidencial.

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE 2015).



PARTIDO ACCIÓN NACIONAL

En la Tabla 2 se muestra cómo la falta de promoción de los programas de apoyo por parte del Gobierno Federal no permite hacer de su conocimiento a los emprendedores, pues la mayoría de las empresas en Chihuahua no sabían que éstos existen, en su mayoría del sector de alimentos, seguido por el sector de equipo industrial.

Tabla 2. Número de empresas según la causa principal por la que no solicitaron apoyo de los programas del Gobierno Federal. 2015

Sectores estratégicos	No le interesa	No cree que se lo otorguen	Requiere mucho trabajo administrativo	No se ha enterado de ninguno	Otra
Alimentos, bebidas, tabaco y confitería	158	137	124	834	35
Electrodomésticos	58	28	52	195	13
Electrónicos de comunicación, consumo personal y accesorios	56	29	48	227	9
Equipo de transporte terrestre excepto ferroviario	106	63	88	498	11
Equipo y maquinaria para la industria	149	88	158	578	52
Productos para la construcción	81	42	109	321	12
Servicios turísticos	112	82	*	578	*
Servicios de investigación y desarrollo tecnológico	9	*	9	10	*
Productos de madera	80	51	96	304	17
Otros	45	28	*	159	*

*: Cifra confidencial.

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE 2015).

La mayoría de las organizaciones consideran la capacitación como un gasto innecesario, sin darse cuenta que se pueden obtener resultados positivos como un aumento en la productividad y calidad en el trabajo, es decir, es una inversión que trae beneficios tanto al colaborador como a la empresa. La deficiente capacitación al personal así como la mala gestión estratégica o nulo asesoramiento, son algunos de los principales problemas internos por los cuales las empresas no se desarrollan e incluso las lleva a su declive y su posible posterior extinción.

Una característica que distingue a este tipo de empresas es lo poco difundido de su información, por el contrario de las grandes empresas, la PYME no participa en contratos públicos muy publicitados o reportados en la prensa; por tal razón estas empresas no pueden construirse una reputación financiera confiable (Berger y Udell, 1998). Los problemas que enfrentan las pequeñas empresas son mayores que los de sus contrapartes, las grandes empresas, ya que los costos para adquirir deuda son mayores (Holmes y Kent, 1991; Ang y Jung, 1992), lo cual impacta directamente en la estructura de capital.

Se considera que el éxito de las PYMES está significativamente influenciada por ciertas prácticas de recursos humanos (Carrasco y Rubio, 2007), sin embargo, en muchos casos, los directivos de este tipo de empresas carecen de conocimientos técnicos y formalizados, siendo la intuición la guía para aplicar las prácticas de recursos humanos (Wittke, et. al, 2004), donde los pequeños empresarios otorgan poca importancia a la aplicación de prácticas de recursos humanos como medio de control y motivación de los empleados, que permitan su permanencia y la reducción de las tasas de rotación.

En general, las prácticas de recursos humanos utilizadas en las empresas familiares, no cambian



PARTIDO ACCIÓN NACIONAL

de las que se aplican en empresas de otro tipo, aunque Rodríguez Fornós (2008) señala que no suelen llevar a cabo los procesos de reclutamiento y selección cuando se ven en la necesidad de elegir un directivo que no sea miembro de la familia, derivado del miedo a perder el control de la empresa. Por otra parte, se ha demostrado que las PYMES familiares competitivas, desarrollan procesos de contratación formalizados y rigurosos y tienen presente la cultura organizacional como factor relevante a la hora de elegir a un nuevo candidato (Carrasco y Rubio, 2007). Específicamente en lo que se refiere a la formación, las empresas familiares suelen dar un tratamiento diferente a los miembros familiares, así como las políticas de evaluación del rendimiento se basan más en una relación informal y de confianza con los trabajadores (Rodríguez, 2008).

En la Tabla 3 se muestra que poco más de la mitad de las empresas capacita a sus empleados, siendo el sector de investigación y tecnología el más crítico, pues como ya se mencionaba, la innovación y las nuevas Tecnologías de la Información (TIC) permiten obtener un desarrollo más vanguardista para el futuro, a su vez que dificulta su permanencia en el mercado y se ve desplazado por mejores proveedores más calificados.

Tabla 3. Número de empresas que impartieron capacitación al personal. 2013 y 2014.

Sectores estratégicos	Empresas que impartieron capacitación. 2013	Empresas que impartieron capacitación. 2014	Total de empresas
Alimentos, bebidas, tabaco y confitería	763	780	1 335
Electrodomésticos	250	268	354
Electrónicos de comunicación, consumo personal y accesorios	285	296	378
Equipo de transporte terrestre excepto ferroviario	438	478	780
Equipo y maquinaria para la industria	688	748	1 065
Productos para la construcción	428	450	592
Servicios turísticos	472	508	842
Servicios de investigación y desarrollo tecnológico	25	30	39
Productos de madera	338	370	564
Otros	178	202	288

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE 2015).

Las PYMES necesitan de la innovación para permanecer en el mercado; esos aprendizajes serán formales e informales (Lundvall 1997; Yoguel y Boscherini, 1995) y se convierten en elementos esenciales para el desarrollo de ventajas competitivas (Boscherini y Poma, 2000).

V. Objetivo general

Conocer la importancia que las agencias de Gobierno de los Estados de México conceden a la innovación al momento de apoyar a la Pequeña y Mediana Empresa (PYME) así como los avances en materia de financiamiento y ocupación.



VI. Formulación de la hipótesis

El desarrollo de las PYMES a través del aprovechamiento de Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) permite obtener mejores ingresos a los emprendedores, a su vez que contribuye a un mayor crecimiento económico del Estado y mejor calidad de vida de los chihuahuenses.

VII. Marco teórico

Una de las principales características de los mercados económicos actuales es el surgimiento de pequeños sectores productivos, conformados por empresas de micro, pequeño y mediano tamaño, que contribuyen en diversas formas al movimiento y dinamismo de las economías nacionales. Para que el surgimiento y papel de estas pequeñas empresas sea trascendental en las economías locales, se deben utilizar medios y recursos que impulsen a las mismas a fomentar y sostener sus operaciones, mientras buscan a la vez su crecimiento y generar réditos del mismo.

Por lo tanto, las PYME desempeñan un papel relevante tanto en las economías desarrolladas como en los países en desarrollo. No obstante, algunos autores han pretendido identificar regularidades en la evolución del tamaño empresarial a lo largo del proceso de desarrollo económico, señalando la predominancia de un tipo de organización u otro en diferentes etapas históricas. De ese modo, Suárez-Villa (1988) ha asociado la primacía de la empresa familiar a una primera etapa que se correspondería con el inicio del proceso de industrialización; a continuación, en la segunda, las pequeñas empresas irían desplazando a las familiares; en la tercera etapa, la mayor importancia recaería en las medianas empresas, para culminar la evolución en las economías más avanzadas con el predominio de la gran empresa. No obstante, incluso en esta última etapa, las PYME mantendrían un papel destacado por sí mismas y como colaboradoras de la gran empresa mediante relaciones de subcontratación.

Frecuentemente se sostiene que las PYME son más intensivas en trabajo que las grandes empresas, por lo que se adecuarían mejor a las condiciones de las economías más atrasadas, donde el factor trabajo es relativamente abundante en comparación con la dotación de capital. No obstante, esta hipótesis no se encuentra confirmada plenamente en los estudios empíricos; por el contrario, según algunos trabajos, la intensidad factorial parece mostrar mayor variación entre industrias que entre grupos diferenciados en función del tamaño empresarial dentro de cada industria (Little, 1987). Desde esta perspectiva, los esfuerzos para alcanzar un crecimiento económico más intensivo en trabajo tendrían que enfocarse más hacia la orientación de las pautas de especialización industrial, que a incidir sobre la estructura dimensional del tejido empresarial (Hallberg, 2000).

El estudio del desempeño de las organizaciones se inicia en la década de los 50's, es destacable la obra de Penrose (1962), que define a la empresa como un conjunto de recursos que la hacen única, estableciendo conceptos que daría origen a una teoría. Porter (1996), destaca las diferencias entre sectores, como consecuencia de este estudio los especialistas dedican más de una década a desarrollar este enfoque. Sin embargo, para explicar el desempeño exitoso de las empresas dentro de un mismo sector, como consecuencia de diferencias individuales, existe dentro de la Administración Estratégica la llamada Teoría de los Recursos y Capacidades Resource-Based View (Rumelt, 1991; Hansen y Wernerfelt, 1989).



Así, bajo este punto de vista la empresa se considera un ente de características competitivas propias que la diferencian de sus competidoras y determinan su desempeño superior. Diversos autores, coinciden en señalar el concepto de competitividad como la generación de ventajas competitivas sostenibles a largo plazo que permite a las empresas reaccionar favorablemente ante sus competidores (Kester y Luerhrman, 1989; Porter, 1996). De acuerdo con Aragón y Rubio (2005) “La competitividad es la capacidad para, rivalizando con otras empresas, conseguir alcanzar una posición competitiva favorable, que permita obtener un desempeño superior al de los competidores”.

En México, de acuerdo con la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (DOF, 2002) la competitividad se conceptualiza como la capacidad para mantener y fortalecer la rentabilidad y participación en los mercados con base en ventajas asociadas con sus productos o servicios. Para medir el éxito competitivo de la PYME los estudiosos han empleado, parámetros cualitativos y más frecuentemente cuantitativos. Por ejemplo se ha medido la rentabilidad económica (Galán y Vecino, 1997).

En un ambiente competitivo, la empresa al tener un comportamiento innovador como parte de sus operaciones cotidianas, debe procurar la mejora de productos y servicios, así como de procesos, la atención a las necesidades de los consumidores y la mejora en la gestión de la empresa como factor de supervivencia dentro de ese ambiente (Baumol, 2002). La innovación permite a las empresas fortalecer una ventaja competitiva en una economía global y en un ambiente cambiante. Diversos autores consideran la capacidad de una empresa de innovar tecnológicamente, como una fuente de ventaja competitiva (Freeman, 1974).

López-Gracia y Aybar-Arias (2000) analizan empíricamente la relevancia de dos factores clave para determinar el comportamiento financiero de la PYME, su tamaño y el sector en el cual se desempeñan. Estos autores señalan que para las empresas españolas los propietarios de pequeñas firmas funcionan sin buscar una estructura de capital óptima, y observan preferencia por aquellas formas de financiación que disminuyan la intrusión en su compañía. Resultando que el apalancamiento se basa, primero, en ahorros personales y recursos internos; segundo, deuda a corto o mediano plazo; por último, el menos elegido de todos, nuevos accionistas, lo que es coincidente con la Teoría de la Jerarquía.

Jordan et al. (1998), utilizando cuestionarios, realizan estudios en el Reino Unido referentes a la estrategia competitiva en empresas pequeñas, señalándola como un componente importante de la estructura de capital de la PYME. Una estrategia corporativa es definida como las acciones y planes que influyen en el portafolio de diferentes actividades de las empresas, en sus resultados observan también que encuentran evidencia consistente con el cumplimiento de la Teoría de la Jerarquía (POT) y su coincidencia con la estructura de capital de la PYME. En un estudio Aybar-Arias et al. (2003), mediante un análisis empírico, para el mercado español, observan que la Teoría de la Jerarquía financiera se cumple y continúan analizando la influencia que ejercen las estrategias operativas seguidas por la empresa sobre su estructura de capital.



Por otro lado, la literatura financiera ha estudiado extensivamente la estructura de capital desde los supuestos establecidos por Modigliani y Miller (1958), que invalidan todo el enfoque tradicional; también se ha discutido de forma extensiva que las empresas mantienen un nivel de endeudamiento mayormente bajo, si las empresas presentan este comportamiento durante dos años seguidos se les denomina conservadoras, dicho razonamiento se pretende explicar por la Teoría de Estructura Financiera Óptima, que señala que cada empresa para llegar al punto óptimo requiere normalmente una compensación (tradeoff), por ejemplo entre la ventaja en el impuesto de préstamos y los costos de un fracaso financiero, cuando las empresas encuentran que han pedido prestado demasiado.

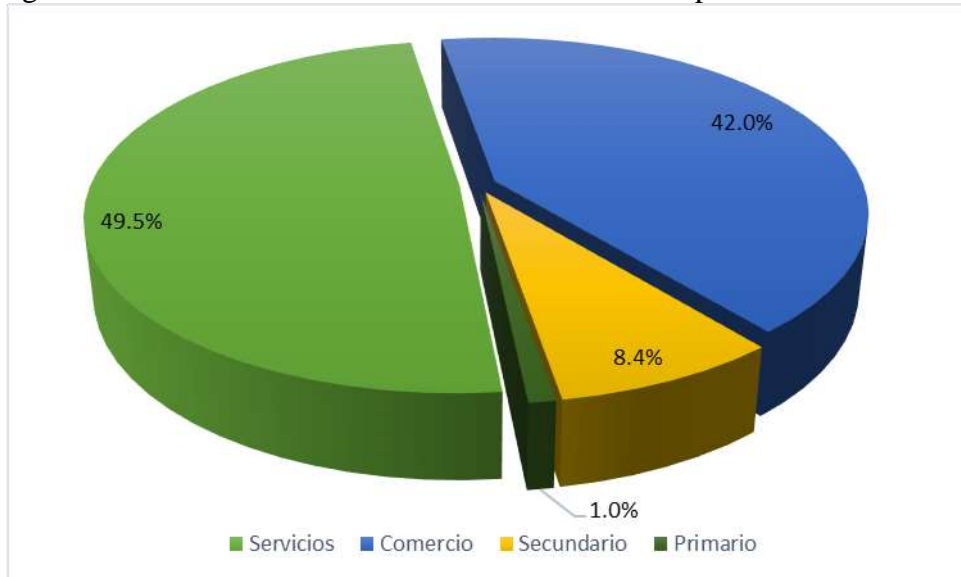
Un segundo factor que puede justificar una política de bajos niveles de deuda, es que las empresas enfrentan restricciones financieras, las que se presentan cuando hay un fuerte problema de información asimétrica entre accionistas y acreedores; resultando que las empresas se financien con recursos internos y deban renunciar a proyectos rentables (Chirinko y Singha, 1999). En la Teoría del Ciclo financiero, de acuerdo con los autores Berger y Udell (1998), se plantea que uno de los problemas principales a los que se enfrentan las empresas cuando recurren al financiamiento externo es la asimetría informativa. Este estudio explora un número de facetas de las finanzas de la empresa pequeña, los inversionistas e intermediarios, el patrimonio privado y los mercados de deuda, así como su función. Se estudia la empresa a través del paradigma del ciclo de crecimiento, en cada punto del cual existe una estructura de capital óptima. Por el contrario de las empresas grandes, las pequeñas generalmente tienen apoyos financieros de emprendedores, otros miembros del staff de dirección, familiares y amigos; en el caso de requerir fondos externos, acuden a mercados de deuda privados y patrimonios privados en vez de mercados públicos. Además, los propietarios de las pequeñas empresas tienen aversión a endeudarse debido a que temen perder el control de la compañía.

Boedo et al. (1997), establecen criterios para caracterizar a la PYME, es decir; existe una fuerte identificación entre la empresa y el propietario que provoca que se contemplen conjuntamente – por ejemplo– los pagos fiscales de la compañía y el propietario; además la preferencia por parte de la PYME de reducir las cantidades a pagar de impuestos es mayor que en las empresas de mayor tamaño. La falta del mecanismo de valoración y control que constituye el mercado de capitales para la PYME, da como resultado un aumento del nivel de asimetría informativa y libertad de actuación de la gerencia mucho mayor que en la gran empresa.

VIII. Pruebas cuantitativas y/o cualitativas de la hipótesis

En el Estado de Chihuahua, el peso de las unidades económicas recae en el sector de servicios con un 49.5% de participación mientras que el rubro de comercio tiene 42.0%, como se observa en la siguiente Figura 3. Por lo anterior, se requiere lograr una mayor productividad de los niveles primario y secundario, así como una sólida plataforma comercial agropecuaria, para que sean actividades redituables y tengan posibilidad de un alto margen de competitividad y sustentabilidad dentro del mercado global, sin descuidar el mercado interno.

Figura 3. Establecimientos en el Estado de Chihuahua por sector económico.



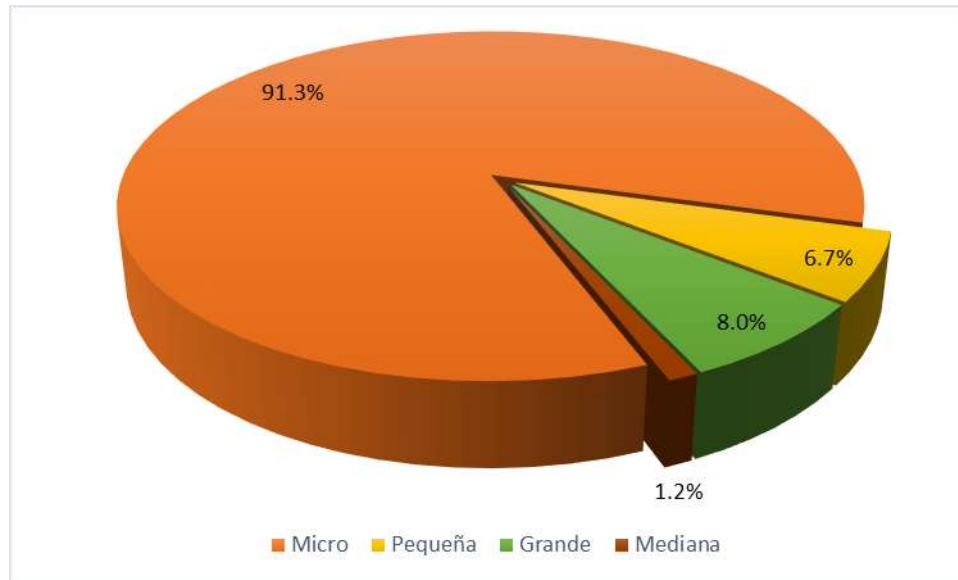
Fuente: Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE), 2016.

De los 120,662 establecimientos a nivel Estatal, el 91.3% son micronegocios y el 6.7% pertenecen a medianas empresas, según el Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE) 2016 ver Figura 4. La falta de atención y fortalecimiento a otros sectores de la economía del Estado han limitado la diversificación de la oferta, el desarrollo de productos y servicios locales, así como la atención de nuevos mercados. Esto en gran medida se debe a que los esfuerzos del Gobierno Federal aún no presentan planes de desarrollo más actuales tomando en cuenta las necesidades de la población.

Figura 4. Establecimientos en el Estado de Chihuahua por tamaño.



PARTIDO ACCIÓN NACIONAL



Fuente: Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE), 2016.

Cabe resaltar que la participación de cada uno de ellos a nivel nacional es de 2.3% hablando de las microempresas, 3.4% pequeñas, 1.8% en lo referente a las medianas y la mayor participación se la lleva las grandes empresas, como se puede observar en la siguiente Tabla 4. De los ejes rectores que aparecen en el Plan Estatal de Desarrollo 2017-2021, la innovación económica y el equilibrio regional es una de las prioridades del actual gobierno, debe tomarse en cuenta que el destino de los apoyos y financiamientos se concentra hacia el sector de servicios, desperdiciando grandes oportunidades en las que el Estado es rico, por ejemplo, debe prestarse más atención al sector primario e impulsar a las empresas desde el punto de vista de la agroindustria.



Tabla 4. Participación de los establecimientos de Chihuahua en el total nacional por tamaño de las unidades económicas.

Tamaño de la unidad económica	Nacional	Chihuahua	Participación
Micro	4,696,068	110,204	2.3%
Pequeña	248,965	8,363	3.4%
Mediana	49,110	897	1.8%
Grande	10,843	1,198	11.0%
Total	5,004,986	120,662	2.4%

Fuente: CIES con base en datos de INEGI, DENU, 2016.

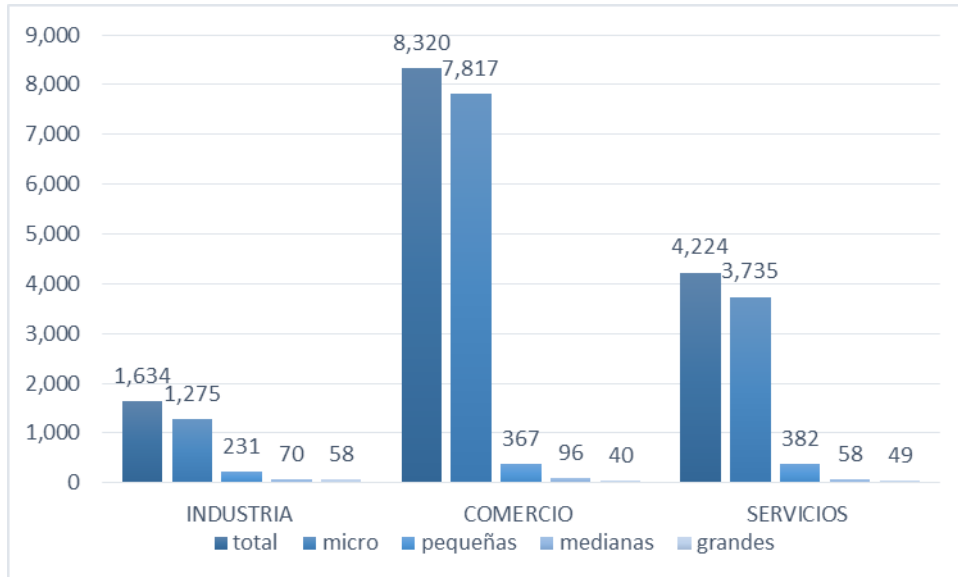
Ahora bien, la innovación tecnológica y actualizaciones de los planes de trabajo juegan un papel importante dentro de tal desarrollo, la Inversión Extranjera Directa (IED) de las grandes empresas transnacionales se desvía a los países de mayor competitividad en términos de mano de obra.

La canalización de los recursos destinados a las empresas es otra de las problemáticas, sólo dos municipios de todo el Estado reciben la mayoría de los apoyos, debido a ello, la concentración de los negocios se localiza en la capital, Chihuahua y en Juárez, como se observa en las siguientes Figuras 5 y 6. El peso que tiene así como la participación de las empresas en el total estatal, los micronegocios del sector comercio son poco más de 7,817 mientras que en los servicios solo 3,735 pertenecen a este rubro.

Es preciso señalar que en el Programa Sectorial de Economía de Chihuahua se incorporan objetivos y estrategias a través de las cuales se impulsará la atracción de inversiones de empresas de manufactura que son empresas que se integran a la cadena productiva, empresas PYMES de alta tecnología e innovación, para integrarlas al desarrollo regional del Estado de Chihuahua, con base en las capacidades productivas y necesidades de cada región.



Figura 5. Número de establecimientos por tamaño y sector de la unidad económica en Chihuahua.

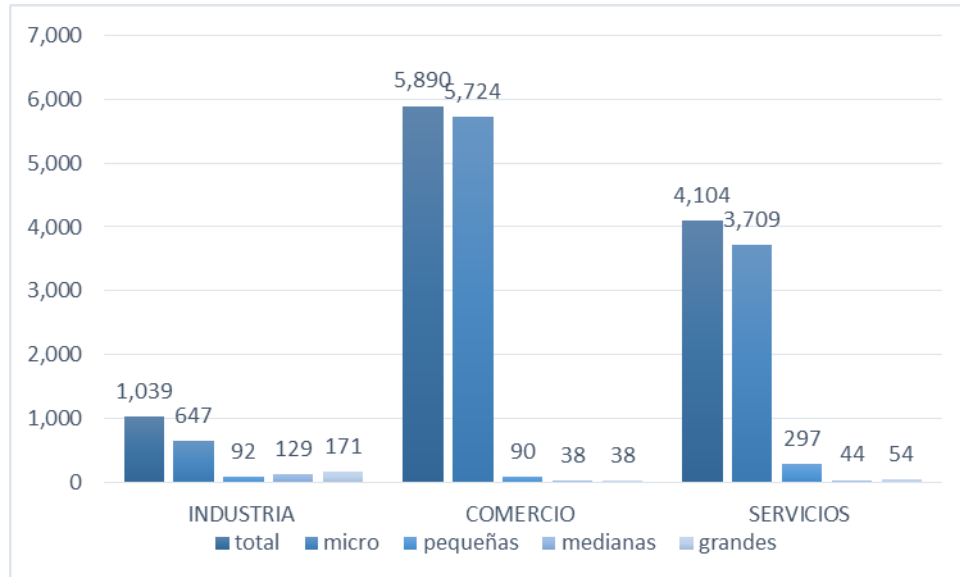


Fuente: Sistema de Información Empresarial Mexicano

En el mismo sentido, para Juárez, el segundo municipio con más micronegocios del Estado, el sector de comercio sigue dominando por encima de los otros dos rubros, con 5,724 microempresas de 5,890 totales de dicho sector ver Figura 6.

Es por ello que es de suma importancia brindar atención prioritaria a este tipo de empresas, que nacen y crecen sin una estructura sistematizada que permita optimizar sus recursos con un sistema operativo y administrativo eficiente, quedando en desventaja competitiva y comparativa en el mercado local y en el de exportación, perdiendo la oportunidad de crecer en ventas, productividad y calidad.

Figura 6. Número de establecimientos por tamaño y sector de la unidad económica en Juárez, 2017.

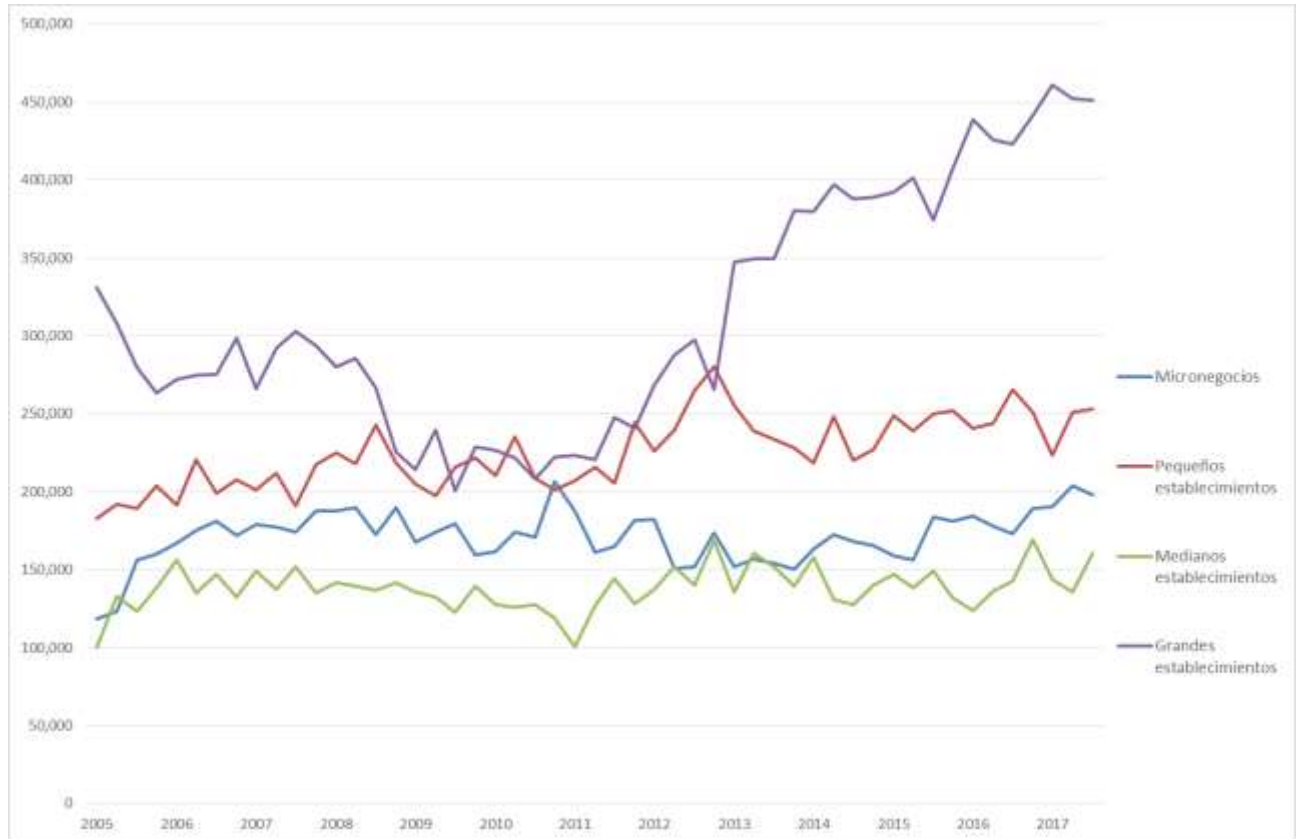


Fuente: Sistema de Información Empresarial Mexicano

Por otro lado, los empleos que se han generado desde el año 2005 han ido creciendo de manera sostenida, en la siguiente Figura 7 se observa la Población Económicamente Activa por trimestres desde el año 2005, como se puede apreciar los grandes establecimientos han realizado la mayor parte de las contrataciones, caso contrario a los micronegocios, que, aunque se ha estado manteniendo a lo largo de los años, aún no es suficiente para que la aportación a la economía de éstos alcance la de las empresas grandes. Cabe resaltar que es un caso muy particular ya que el valor agregado de las microempresas es poco más del 2.3% a nivel nacional a pesar de ser mayor en términos de establecimientos legales contando con un 90% de participación. Caso contrario a las de mayor volumen, que son muy pocas en el Estado pero que su valor agregado respecto al nacional es del 11%.

La creación de nuevas empresas en sectores clave con grandes ventajas competitivas tales como la agroindustria, la biotecnología, las ciencias de la vida, las energías renovables y servicios de tecnologías de la información con los que se cuentan con los recursos y experiencia para llevar oportunidades, de desarrollo y bienestar a todas las comunidades de Chihuahua, contribuye a contrarrestar el desvío de capitales extranjeros destinados a éstas áreas. Ya que la alta rotación y poca disponibilidad de personal calificado, son algunos de los factores que impiden y limitan a las empresas nuevas y a las ya establecidas, a consolidarse y desarrollarse en el Estado y sus diferentes regiones, desaprovechándose todas las ventajas competitivas con que se cuenta.

Figura 7. Población Económicamente Activa de Chihuahua por tamaño de la unidad económica, 1T-2005:3T-2017.



Fuente: Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), STPS-INEGI.

Por otro lado, la esperanza de vida de las empresas en la entidad es 7.3 años en promedio, la cual está determinada marcadamente por el tamaño de la empresa y su actividad económica, es decir, entre más pequeña es menor la esperanza de vida y aquellas dedicadas al comercio duran en promedio dos años menos que las dedicadas a la transformación y los servicios⁹. Lo anterior es debido a que las condiciones socioeconómicas de las localidades en las que están establecidas no son las suficientes para que alcancen el siguiente nivel.

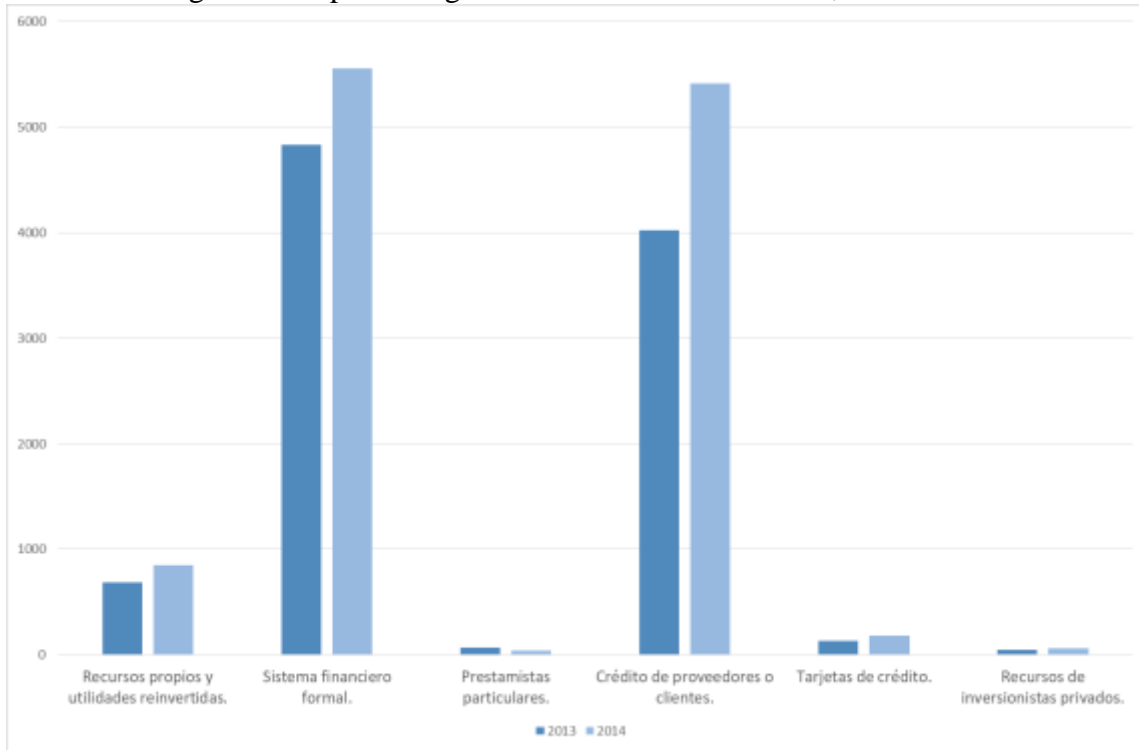
Las fuentes de financiamiento son de carácter imprescindible ya que gracias a ellos pueden salir adelante con los proyectos que los emprendedores tienen en mente, forman una limitación cuando de expansión se habla, este factor es el que les permite materializar e impulsar las ideas de negocio e innovación de sus productos. A pesar de la existencia de Programas de Gobierno, la mayoría los desconoce o no cumplen con las características delineadas en las reglas de operación de dichos programas.

En la siguiente Figura 8 se puede observar que el financiamiento formal, es decir los recursos provenientes del Gobierno Federal son los mayores aportadores a los proyectos PYMES, teniendo mayores otorgamientos en el año 2014, en el mismo sentido, el crédito de proveedores es el segundo en dar financiamientos, mientras que los recursos propios y las utilidades reinvertidas son el tercer lugar.

⁹ Esperanza de vida de los negocios a nivel nacional y por entidad federativa, INEGI



Figura 8. Empresas según fuentes de financiamiento, 2013-2014.



Fuente: Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE), 2013-2014.

Mientras que el número de empresas a las que se les otorgó algún tipo de financiamiento de 2013 a 2014 fue a penas de 2,101 PYMES a lo largo del Estado, una cifra relativamente alta para los dos años, 419 empresas son pertenecientes al sector de alimentos y bebidas y 397 empresas de maquinaria para la industria, principalmente manufacturera ver Tabla 5.



Tabla 5. Número de empresas según el acceso a fuentes de financiamiento en Chihuahua.

Entidad federativa, Sectores estratégicos	Número de empresas según el acceso a las fuentes de financiamiento. 2013 o 2014 ¹
Alimentos y bebidas	419
Electrodomésticos	125
Electrónicos de comunicación, consumo personal y accesorios	156
Equipo de transporte terrestre excepto ferroviario	263
Equipo y maquinaria para la industria	397
Productos para la construcción	191
Servicios turísticos	217
Servicios de investigación y desarrollo tecnológico	18
Productos de madera	207
Otros	108
Total	2,101

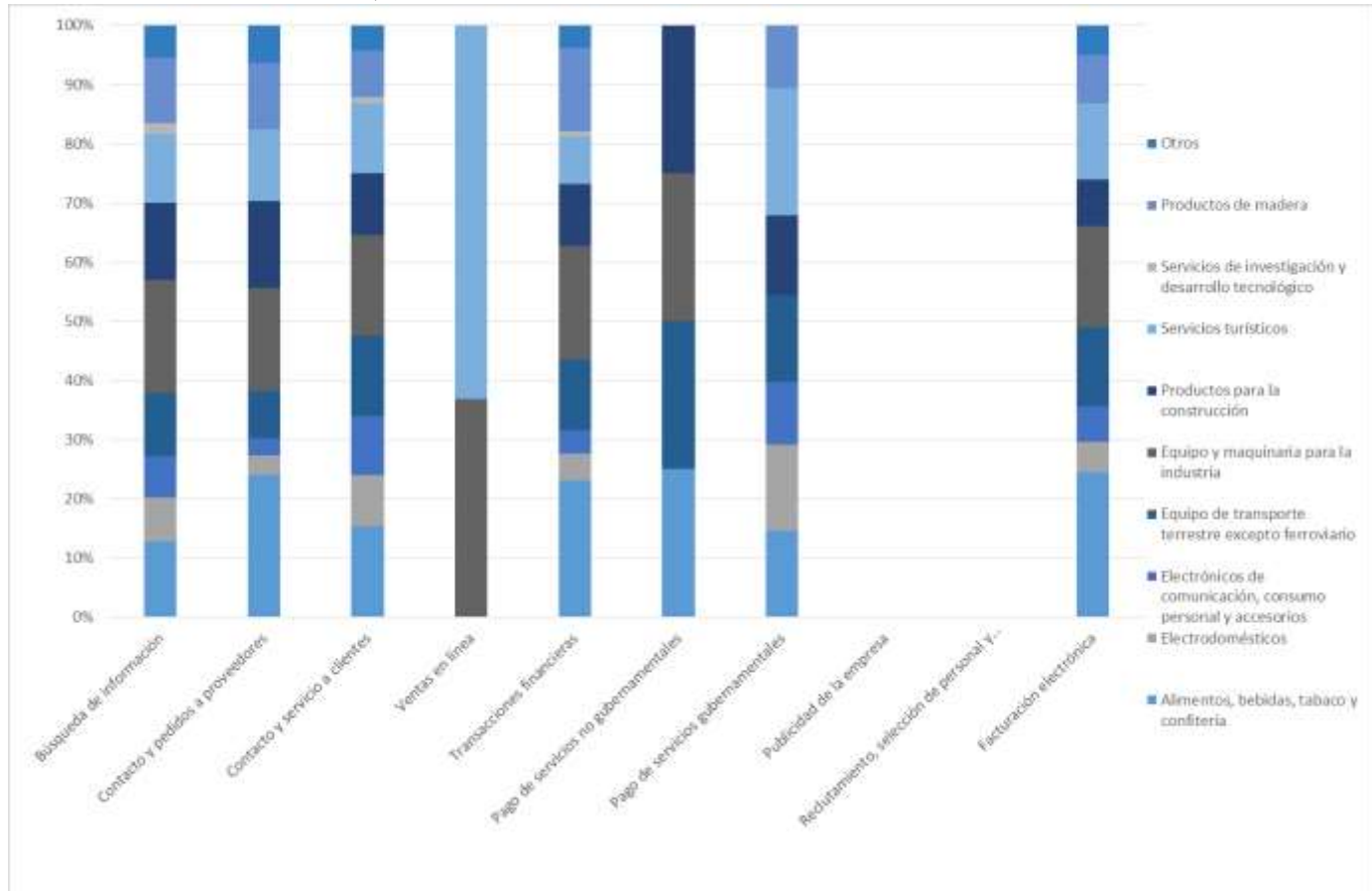
¹ Empresas que tuvieron acceso a fuentes de financiamiento

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE).

En la siguiente Figura 9 se muestra el uso de computadoras según la razón principal para el desarrollo de las PYMES por sector, el de alimentos y bebidas es uno de los que más ha usado computadoras con internet principalmente por el contacto y pedidos a proveedores. Las ventas en línea del sector turístico también tiene bastante peso en la temática, los Millennials tan acostumbrados a viajar y a trabajar en el ámbito de ventas debido a las grandes facilidades que les otorga, han influenciado para que se mantenga esta estructura.

Otro ejemplo es el pago de servicios gubernamentales por el sector de productos para la construcción, hay que tener en cuenta que la carga fiscal para éste sector es alta. La publicidad de la empresa contiene cifras confidenciales lo cual no permite identificar que sectores utilizaron en su mayoría ésta ventaja. La generación del milenio podría contribuir y explotar este beneficio de manera enorme, a través de las redes sociales se generan planes publicitarios que atraigan mayor consumo por parte de las entidades cercanas o extranjeras.

Figura 9. Número de empresas según la razón principal por la que utilizaron internet para el desarrollo de sus actividades, 2014.



Fuente: INEGI. Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE).

Por otro lado, el total de personas sumó poco más de 63,602 usuarios de equipos de cómputo, comparado con 1,642,729 de personas que trabajan activamente, éstos datos solo reflejan la necesidad de equipamiento de las empresas en términos de TIC, 12,758 empleados en el sector de alimentos son usuarios de equipos de cómputo ver Tabla 6.



Tabla 6. Número de personas que utilizaron equipo de cómputo por sector económico en Chihuahua, 2014.

Entidad federativa, Sectores estratégicos	Total de personas que utilizaron equipo de cómputo
Alimentos, bebidas, tabaco y confitería	12,758
Electrodomésticos	4,296
Electrónicos, consumo personal y accesorios	5,549
Equipo de transporte terrestre excepto ferroviario	7,007
Equipo y maquinaria para industria	11,173
Productos para la construcción	6,996
Servicios turísticos	6,182
Servicios de investigación y desarrollo tecnológico	537
Productos de madera	5,758
Otros	3,346

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE).

Debido a que la necesaria experiencia en el uso de TIC, el nuevo capital humano que accede al mercado del trabajo valora un buen clima laboral, un ambiente informal y, sobre todo, buenos líderes más que jefes. No comparten las estructuras y formalidades, para ellos sin sentido, que están todavía instaladas en muchas de las empresas. Atrás quedaron los procesos burocráticos y largas reuniones; hoy se necesita eficiencia y rapidez porque las nuevas tecnologías así lo marcan.

Como se ve, en Chihuahua no existe el suficiente gasto en capacitación ni en financiamientos que permitan incentivar la creación de nuevas empresas o de atraer a éste personal hacia las ya existentes, debido al peso que las PYMES ya tienen en Chihuahua, es fundamental que las organizaciones consideren el gasto al momento de absorber a éstas personas, ya que la mayoría considera la capacitación como un gasto innecesario, desperdiciando la oportunidad de aprovechar la productividad que traería consigo.



IX. Conclusiones

Desde la perspectiva psicosocial, el emprendimiento aparece como una necesidad externa más que como una motivación interna, no es menos evidente que las posibilidades de negocio y emprendimiento que abren las TIC motivan a muchos jóvenes a buscar un nicho de negocio que, a la vez que es una salida de autoempleo, es un objetivo motivacional y de autoimagen relevante. En Chihuahua es un claro ejemplo, los micronegocios son resultado de las necesidades que esa sociedad y en particular la entidad tienen, pero los obstáculos en materia de recursos monetarios y de actualización de los planes de desarrollo municipales frenan el potencial que se tiene.

La gran familiaridad que tienen con la tecnología hacen de ellos una herramienta de gran utilidad para las empresas micro y grandes, las políticas de gestión de recursos humanos deben adaptarse a las nuevas características que presenta esta generación y dar lugar a diferentes enfoques que posibiliten una nueva integración entre el ámbito laboral y el mundo personal y social, especialmente de las necesidades que tiene el Estado de Chihuahua, tratando de encontrar un equilibrio entre un sector y otro en términos de asignación presupuestaria.

Las PMES constituyen en la actualidad una modalidad de articulación productiva del sistema mundial, así como un factor dinámico en los cambios estructurales contemporáneos y elemento esencial en la política económica. Por tanto, como la actividad económica no es un todo homogéneo, es necesario considerar los desarrollos sectoriales y sus determinantes, que son relevantes en cuanto a la innovación. En tal sentido, es indudable que un argumento sobre la importancia de las PYMES, tiene que transitar, precisamente por este punto en particular, es decir la innovación y su rol en el enfrentamiento de los retos de la competitividad, dado que estas organizaciones tienen un papel mayoritario en el tejido productivo y empresarial existente, lo cual debería reforzarse por el potencial de adaptabilidad que estas poseen. En México, limitantes como la capacidad de modernización, innovación de productos e inversión en tecnologías y estrategias, además de debilidades como la falta de asesoría empresarial, deficiente administración, talento no calificado, desconocimiento de mercados y sistemas de calidad, son algunas de las áreas en las que se debe trabajar en las PYMES y exigen una modificación del marco jurídico institucional. A pesar de las áreas de oportunidad uno de los obstáculos más grandes sigue siendo el acceso al financiamiento para sacar adelante sus ideas de negocio o de innovación de producto.

En la actualidad, la estabilidad económica de México, unida al gran avance experimentado por la normativa bancaria y del sistema financiero en todos sus ámbitos, unido a la entrada de la banca extranjera, se refleja en la recuperación de la confianza del sistema financiero, lo que redundará en el crecimiento del crédito. Sin embargo, el crédito a las empresas, pese a su leve recuperación, aún no logra obtener los niveles que presentaba antes de la crisis de 1994.



PARTIDO ACCIÓN NACIONAL

Pero sobre todo impulsar a la pequeña empresa para salir de la informalidad, viéndolos como un motor para el desarrollo regional, a través de programas y acciones que impulse la secretaría para que vean las ventajas que obtendrían al formalizarse. Es importante que estas herramientas coadyuven a un desarrollo integral en cada una de las regiones, enfocándose a las vocaciones naturales de cada región, complementándose a las actividades primarias de cada una de ellas, reforzándolas y aumentando su competitividad para el crecimiento de la economía local. En este sentido, este impulso deberá ser constante y con una planeación a largo plazo (Programa Sectorial de Innovación, 2017).

Posibles soluciones

Favorecer las certificaciones de procesos de las PYMES, desarrollar e implementar procesos de capacitación en las especialidades que desarrollen talentos demandados por el Estado de acuerdo con las tendencias globales. Impulsar la comercialización y consumo de los productos y servicios generados en el estado en mercados locales, regionales, nacionales y extranjeros, mediante la promoción de las empresas y productores locales en ferias y misiones comerciales y su promoción en mercados no explorados. Establecer programas de acompañamiento institucional para la promoción de exportaciones de productos y servicios en mercados diversificados. Incentivar el consumo de productos agropecuarios regionales en el mercado interno. Mejorar la infraestructura y los canales de distribución del sector privado que faciliten la comercialización de productos chihuahuenses en mercados diversificados con base en estudios que demuestren la rentabilidad.



X. Bibliografía

Ang, J. S. y Jung, M. (1992). Financial Management Practices Among South Korean Firms, Pacific-Basin Capital Markets Research, vol. III

Aragón, A. y Rubio, A. (2005): Factores explicativos del éxito competitivo: el caso de las PyMEs del Estado de Veracruz, Contaduría y Administración, 216, pp. 35-69.

Aybar-Arias, C.; Casino Martínez, A. y López-Gracia, J. (2003). Estrategia y estructura de capital en la PYME: Una aproximación empírica, Revista de Economía Aplicada, 21.

Baumol, W.J (2002). The Free-Market Innovation Machine. Princeton, Princeton University Press.

Berger, A.N. y Udell, G.F. (1998). The Economics of Small Business Finance: The Roles of Private Equity and Debt Markets in the Financial Growth Cycle, The Economics of Small Business Finance, 22.

Beodo, L. y Calvo, A. R. (1997). Un modelo de síntesis de los factores que determinan la estructura de capital de las PYMES, Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa, 6

Boscherini, F. y Poma, L. (2000), Territorio, conocimiento y competitividad de las empresas. El rol de las instituciones en el espacio global, Buenos Aires, Editorial Miño y Dávila, Cap. 1, p 23-38.

Boscherini F. y Yoguel G. (1995), Innovative processes in SMEs: some consideration about the argentine case, CEPAL-IDCJ, Buenos Aires

Carrasco Hernández, J.A. y Rubio Bañón, A. (2007). Análisis de las prácticas de recursos humanos en las PYMES familiares de éxito. Revista de Empresa, 22, 20-34.

Chirinko, R. y Singha A. R. (1999). Testing Static Trade-off against Pecking Order Models of Capital Structure: A Critical Comment, Journal of Financial Economics, 58

Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros, Cuentos de Cuentas, 2018.

Freeman, C. (1974): The economics of industrial innovation (Harmondsworth Niddleses, Penguin Books).

Galán, J y Vecino, J. (1997). Las fuentes de la rentabilidad de las empresas, Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa, Vol. 6. No. 1, pp. 21-36.

Hallberg, Kristin (2000), "A Market-Oriented Strategy For Small and Medium-Scale Enterprises", Discussion Paper núm. 40, Washington D.C., International Finance Corporation.



PARTIDO ACCIÓN NACIONAL

Hansen, G y Wernerfelt, B. (1989): Determinants of Firm Performance: The Relative Importance of Economic and Organizational Factors, *Strategic Management Journal*, vol. 10, pp. 399-411.

Holmes, S. y Kent, P. (1991). «An Empirical Analysis of the Financial Structure of Small and Large Australian Manufacturing Enterprises», *The Journal*

Instituto Nacional del Emprendedor, Informe marzo 2018.

Instituto Libertad y Democracia (2012), Evaluación preliminar de la economía extralegal en 12 países de Latinoamérica y el Caribe, Resumen Ejecutivo. Perú, Instituto Libertad y Democracia.

INEGI (2013-2015), Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.

INEGI-STPS (2005-2017), Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo.

Índice de Competitividad Estatal, Instituto Mexicano para la Competitividad A.C. (IMCO)

Jordan, J., Lowe J. y Taylor, P. (1998). «Strategy and Financial Policy in UK Small Firms», *Journal of Business Finance & Accounting*, 25.

Kester, C. y Luerhrman, T. (1989): "Are we feeling more competitive yet? The exchange rate gambit" *Sloan Management Review*, Winter, n 19, pp. 19-28.

Little, Ian M. D., "Small Manufacturing Enterprises in Developing Countries", en *World Bank Economic Review*, núm. 1,

López-Gracia, J. y Aybar-Arias, C. (2000). «An Empirical Approach to the Financial Behaviour of Small and Medium Sized Companies», *Small Business Economics*, 14.

Lundvall, (1997). "Development Strategies in the Learning Economy" paper submitted at STEPPI's 10th Anniversary Conference in Seoul, May 26-29.

Madrid, A., García, D. y Van Auken, H. (2007): "An analysis of non-financial-factors associated with financial distress", *Universidad Politécnica de Cartagena*, pp. 1-32.

Modigliani, F. y Miller, M. (1958). «The Cost, Corporation Finance and the Theory of Investment», *American Economic Review*, 48.

Penrose, E. (1962): *Teoría del crecimiento de la empresa*, Ed. Aguilar, Madrid.

Plan Estatal de Desarrollo, 2017-2021.

Porter, M. (1996): "Competitive advantage, creating y sustaining superior performance: whit a new introduction", *The Free press*. New York.

Rodríguez Fornós, G. (2008). *Los recursos humanos en la empresa familiar*. Universitat Oliba



CEU. Documento extraído el 9 de enero de 2010 de <http://www.recercat.net/handle/2072/13827>

Rumelt, R. (1991): “How much does Industry Matter?” *Strategic Management Journal*, vol. 12, No. 3, pp. 167-185.

Suárez-Villa, Luis, “Innovation, Entrepreneurship and the Role of Small and Medium-size Industries: A Long-term View”, en M. Giaoutzi, P. Nijkamp, y D.J. Storey (editores), *Small and Medium-size Enterprises and Regional Development*, Londres, Routledge, 1988, pp. 21- 43.

Wittke, T., Astegui, V., González, D., Leopold, L., Martucci, M., Montero, R., Pérez, G. y Osta, A. (2004). *Elaboración de estrategias para el fortalecimiento de la gestión de recursos humanos y del desempeño económico financiero en micro y pequeñas empresas*. <http://www.psico.edu.uy/academic/laboral/Plan%20APTO%202007-2008.pdf>. (Consultado el 11 de noviembre de 2007)