

Determinación de la competitividad de la PYME en el nivel micro: El caso de del Distrito Federal, México

Determining the competitiveness of SMEs in the micro level: The case of the Federal District, Mexico



Revista FIR, FAEDPYME International Review // Vol. 2 N° 4, julio - diciembre de 2013 // pp. 38 - 52

Maria Luisa Saavedra García

Universidad Nacional Autónoma de México, México D.F., México.

E-mail: Isaavedra@fca.unam.mx

Sindy Orieta Milla Toro

Universidad Nacional Autónoma de México, México D.F., México.

E-mail: sindymilla@hotmail.com

Blanca Tapia Sánchez

Universidad Nacional Autónoma de México, México D.F., México.

E-mail: btapia@cenapyme.fca.unam.mx

Fecha de recepción: 2013-09-17

Fecha de aprobación: 2013-12-11

Resumen

La competitividad es un elemento clave para el desarrollo, crecimiento y sustentabilidad de la PYME, de acuerdo con la literatura es un concepto multidimensional y son diversos los criterios para definirla y medirla. El objetivo de la presente investigación es determinar el nivel competitivo de la micro, pequeña y mediana empresa evaluando aspectos internos de la misma como planeación estratégica, producción y aprovisionamiento, calidad, comercialización, recursos humanos, contabilidad y finanzas, gestión ambiental y sistemas de información. Para medir la competitividad de la empresa se utiliza la metodología del Mapa de Competitividad del BID. Los datos se recopilan de un estudio de campo con una muestra de 400 empresas micro, pequeñas y medianas del Distrito Federal en México. Los principales hallazgos de este trabajo indican que las micro empresas no son competitivas mientras que la pequeña y mediana son altamente competitivas, lo cual implica que la competitividad está relacionada con el tamaño. Así también, que la PYME industrial es más competitiva que la de los sectores comercio y servicios, por lo que la competitividad también dependería del sector. Por último, el análisis bivariado permitió determinar que el nivel de competitividad se encuentra relacionado con el nivel de estudios del empresario.

Palabras Clave: *Empresas, competitividad, PYME.*

JEL: *D21*

Abstract

Competitiveness is a key element for development, growth and sustainability of SMEs, according to the literature is a multidimensional concept and are different criteria to define and measure. The aim of the present research is to determine the competitive level of the small micro and medium enterprises evaluating internal aspects of same as strategic planning, production and procurement, quality, marketing, human resources, accounting and finance, environmental management and information systems. To measure the competitiveness of the company uses methodology Competitiveness Map IDB. Data were collected from a field study with a sample of 400 micro enterprises, small and medium of the Federal District in Mexico. The main findings of this study indicate that micro enterprises are not competitive while small and medium are highly competitive, which implies that competitiveness is related to the size. Also, that industrial SMEs is more competitive than the trade and services sectors, so that competitiveness also depends on the sector. Finally, the bivariate analysis allowed to determine the level of competitiveness is related to the educational level of the entrepreneur.

Keywords: *business, competitiveness, SME.*

Introducción

El presente estudio es parte de los resultados del macro proyecto de investigación denominado “Hacia la determinación de la Competitividad de la PYME Latinoamericana” sustentada en la teoría de la competitividad sistémica que considera que la competitividad de las empresas se genera e interactúa en diversos niveles económicos el meta, macro, meso y micro y mide aspectos económicos, políticos y sociales.

El estudio corresponde a la evaluación de la competitividad en el nivel micro (aspectos internos de la empresa) de las empresas que se encuentran ubicadas en el Distrito Federal. Esta investigación se llevó a cabo con base a un trabajo de campo donde los datos se obtuvieron de una muestra de 400 micro, pequeñas y medianas empresas de los sectores industria, comercio y servicios. Para la medición de la competitividad se utilizó la metodología del Mapa de Competitividad del BID (Martínez y Álvarez, 2006; Saavedra y Milla, 2012).

Es un estudio descriptivo y correlacional donde se evaluaron ocho variables: planeación estratégica, aprovisionamiento, aseguramiento de la calidad, comercialización, contabilidad y finanzas, recursos humanos, gestión ambiental y sistemas de información. Además de las características del empresario: cargo, género, edad, y nivel de estudios, así como la caracterización del negocio midiendo la antigüedad, estructura jurídica, formación de capital y número de empleados.

El documento se ha estructurado en una primera parte, donde se presenta el marco teórico dividido en: Conceptualización de competitividad, competitividad empresarial, teoría de recursos y capacidades, competitividad sistémica

y la caracterización de la PYME en el Distrito Federal, la segunda parte está conformada por la metodología utilizada para el desarrollo de la investigación y en la tercera parte el análisis de los resultados y las conclusiones.

Marco teórico

Conceptualización de competitividad

La competitividad es un término multidimensional que no posee una definición específica, debido a los diferentes niveles y factores cualitativos y cuantitativos que intervienen en su determinación, asimismo comprende la existencia de diversos enfoques de análisis e indicadores para su medición. Además, es un concepto universal utilizado como fórmula para el crecimiento económico de los países y como condición necesaria cuando se trata de ganar participación en los mercados internacionales (Flores, 2008).

Para Fajnzylber (1988) la competitividad consiste en la capacidad de un país para sostener y expandir su participación en los mercados internacionales y elevar simultáneamente el nivel de vida de su población. Esto exige el incremento de la productividad y por ende, la incorporación de progreso tecnológico. Porter (1990) coincide en que la competitividad de una nación debe ser capaz de producir un alto nivel de vida para sus ciudadanos y debe estar vinculada también a la productividad utilizando sus recursos naturales, humanos, de capital, la formación de clústers y la innovación.

La competitividad empresarial

Varios estudiosos del tema de la competitividad empresarial han intentado generar modelos o metodologías con el fin de determinar la competitividad en las empresas, los indicadores que han tomado en cuenta se pueden ver en el cuadro 1.

Cuadro 1. Indicadores de competitividad empresarial

Indicador/Autor	Rubio y Aragón (2006)	De la Cruz, Morales y Carrasco (2006)	Solleiro y Castañón (2005)	OCDE (1992)	Quiroga (2003)	Martínez, Santero, Sánchez y Marcos (2009)
Indicadores externos			X		X	X
Tecnología	X	X	X		X	X
Innovación	X					X
Mercadotecnia	X	X	X	X		
Recursos Humanos	X	X	X	X	X	X
Capacidades directivas	X				X	X
Recursos Financieros	X	X	X		X	
Cultura	X					
Calidad	X		X		X	X
Producción		X		X	X	
Logística		X				
Organización interna			X		X	
Compras			X	X	X	
Investigación y desarrollo			X	X	X	X
Interacción con proveedores y clientes				X		
Internacionalización						X
Financiamiento						X

Fuente: Elaboración propia con base en los autores citados.

Para Rubio y Aragón (2006), la clave de la competitividad son los recursos críticos¹, por lo tanto sugieren que será indispensable identificar estos en la pyme.

Por otro lado, De la Cruz, Morales y Carrasco (2006) sostienen que el desarrollo de capacidades² en un sector y sus empresas contribuye a impulsar la competitividad de una gama de productos o servicios, éstas también influyen profundamente en las capacidades de crecimiento y diferenciación competitiva de una gama de productos mucho más allá que en el éxito o fracaso de un producto único. Así también, a través de las capacidades el sector determina directamente el monto de inversiones, la asunción de riesgos y el horizonte temporal necesario para conseguir su posicionamiento en el mercado.

Por su parte, Solleiro y Castañón (2005), señalan que el desempeño competitivo de la empresa depende en primera instancia de su capacidad para administrar los elementos internos que se encuentran bajo control, complementario a esto señalan que la competitividad también depende de la calidad de las interacciones que la firma tiene establecidas con una serie de factores tanto internos como externos.

Asimismo, de acuerdo con la OCDE (1992, citado en Solleiro y Castañón), los elementos que influyen a la competitividad en las empresas son:

- * Gestión exitosa de los flujos de producción, materias primas e inventarios.
- * Gestión exitosa de los mecanismos de interacción entre planeación, mercadotecnia, investigación y desarrollo formal, diseño, ingeniería y producción industrial.
- * La capacidad para combinar actividades de investigación y desarrollo e innovación en cooperación con universidades y otras empresas.
- * La capacidad para incorporar definiciones más exactas de características de la demanda y evolución de mercados en el diseño y producción de estrategias.
- * La capacidad para organizar con éxito relaciones interempresariales con proveedores y clientes.
- * Mejora de las capacidades de los trabajadores a través de la inversión en entrenamiento especializado y

en la generación de altos niveles de responsabilidad en los trabajadores de producción.

Los elementos anteriores incluyen únicamente aspectos que pueden ser controlados por las empresas, considerando la vinculación con las universidades y la relación cliente-proveedor.

De otro lado, Quiroga (2003) ha realizado una propuesta de un modelo matemático para determinar la competitividad de la Pyme, para lo cual determinó los factores y variables críticas que incorporan elementos internos controlables por las empresas, así como elementos externos que afectan su desempeño.

Por último, Martínez, *et al.* (2009) sugieren que los indicadores clave que inciden en la competitividad son los indicadores externos que tienen que ver con el entorno de los negocios, la tecnología e innovación que se mide en la capacidad para lanzar nuevos productos al mercado, la calidad, la gestión de los recursos humanos, las capacidades directivas en el uso de nuevas herramientas de gestión, la internacionalización entendida como la capacidad para llegar a los mercados externos y el financiamiento como una fuente necesaria para su permanencia.

Teoría de Recursos y Capacidades

Los recursos son los activos de los que dispone una empresa y que se pueden clasificar en tangibles e intangibles, según que se puedan definir y valorar con criterios contables, pues están contenidos en la situación patrimonial de la empresa, o aquellos que son difíciles de valorar ya que escapan al control contable y hacen que el valor real de la empresa generalmente sea mayor a su valor contable (Grant, 1994).

Según Barney (1991), los recursos generadores de ventaja competitiva en una empresa son aquellos que exploten las oportunidades y neutralicen las amenazas del entorno.

Por su parte, los recursos en sí mismos no son proveedores de ventaja competitiva, sino que ésta depende de cómo se utilizan y con qué habilidad se gestionan. Así pues, de la habilidad de combinar los recursos tangibles e intangibles de los que dispone la empresa y gestionarlos, se generan las capacidades o competencias de la misma.

De este modo las empresas deben identificar y fomentar sus competencias básicas distintivas, que de acuerdo con Sáez de Viteri (2000), son:

1. De acuerdo con Rubio y Aragón (2006), los recursos críticos para el éxito son aquellos que permiten alcanzar ventajas competitivas sostenibles en el tiempo y apropiarse de las rentas generadas.
2. Las mismas que tienen que cubrir tres características: tiene que ser única y difícil de imitar, debe traducirse en un valor significativo para los clientes y debe facilitar la entrada a nuevos mercados.

Cuadro 2. Competencias Básicas distintivas

Competencia	Concepto	Componentes
Estratégica	Una estrategia corporativa que toma en cuenta los grupos de interés (<i>Stakeholders</i>) y combina actividades para crear valor para los clientes en múltiples mercados.	<ul style="list-style-type: none"> • Lo que quiere ser la empresa (Misión, Visión, Objetivos) • Lo que es y lo que sabe ser= Recursos • Lo que es capaz de ser y hacer= Capacidades • Gestión y coordinación de los generadores de valor
Tecnológica	La capacidad de diseñar, comprar, fabricar y vender.	<ul style="list-style-type: none"> • Stock de tecnologías • Know How para aplicarlas • Capacidad de innovación
Personal	El Ethos de la organización como el conjunto de capacidades, conocidas o no y aplicadas o no.	<ul style="list-style-type: none"> • Aptitudes y conocimientos (lo que sabe hacer) • Oficio o habilidades (lo que puede hacer) • Actitudes o comportamientos (lo que quiere hacer)
Organizativa	La coordinación de los generadores de valor a través de la estructura de la empresa.	<ul style="list-style-type: none"> • Diseño de tareas • Rutinas o métodos • Estructura de poder • Sistema de dirección • Sistemas de información

Fuente: Sáez de Viteri (2000).

Como podemos apreciar en el cuadro 2, las capacidades abarcan todas las áreas de la estructura de la organización y los componentes de cada una de ellas se encuentran claramente identificados.

Enfoque de la competitividad sistémica

La competitividad sistémica argumenta que la creación de las ventajas competitivas dinámicas de los sectores industriales está basada por la interrelación entre el estado, las empresas, los organismos intermediarios y la sociedad, desde los niveles analíticos meta, macro, meso y micro que vincula la economía de la innovación y teorías evolutivas, el post-estructuralismo y el nuevo rol del estado, la economía institucional y la administración moderna. Considerando aspectos políticos, económicos y sociales a nivel de nación, regiones, sectores o subsectores industriales. Un entorno de competitividad se encuentra conformado por un sistema de normas, reglas, valores, instituciones e incentivos que definen el comportamiento de las empresas (Esser, Hillebrand, Messner, Meyer-Stamer, 1994 y 1996 y Hernández, 2004).

El nivel macro está sustentado en las políticas presupuestaria, monetaria, fiscal, de competencia, cambiaria y comercial y se encarga de mantener un entorno económico y jurídico estable. El nivel meta se ocupa de los factores sociales, culturales y las estrategias del gobierno para el fomento de las empresas. El nivel meso se ocupa de las políticas de infraestructura, educativa, tecnológica, industrial, ambiental, regional, importación y de exportación; es el más importante para crear ventajas competitivas en las empresas se enfoca a la eficiencia del entorno, infraestructura física e institucional y en general políticas para

la creación de ventajas competitivas. La competitividad en el nivel micro se encuentra en torno a los factores internos de la empresa la capacidad de gestión, las estrategias, la innovación en productos y procesos, las mejores prácticas, integración en redes tecnológicas, interacción entre proveedores, productores y clientes. Además, las empresas deben mantenerse con eficiencia, calidad, flexibilidad y rapidez de reacción ante los cambios tecnológicos (Esser, Hillebrand, Messner, Meyer-Stamer, 1994 y 1996, Hernández, 2001 y Flores, 2008).

El nivel micro de competitividad

Porter (1990) y Krugman (1994) han señalado que las que compiten son las empresas no las naciones, a un país lo hace competitivo las empresas competitivas que hay en éste. Por lo tanto, son éstas la base de la competitividad. A continuación revisaremos algunos conceptos de competitividad empresarial.

“Es la capacidad de una empresa para, rivalizando con otras, alcanzar una posición competitiva favorable que permita la obtención de un desempeño superior a las empresas de la competencia” (Rubio y Aragón, 2006).

Para Lall, Albadalejo y Mesquita (2005), el concepto de competitividad proviene de la bibliografía sobre administración de empresas, y viene a ser la base para el análisis estratégico empresarial; “las compañías compiten para captar mercados y recursos, miden la competitividad según su participación relativa en el mercado o su rentabilidad y utilizan la estrategia de la competitividad para mejorar su desempeño”.

Al respecto de la rentabilidad este requisito para ser competitiva, lo señala también la Industry Canadá como vemos a continuación:

Una empresa es competitiva si es rentable. Lo cual implica que su costo promedio no excede del precio de mercado de su producto. Así también, su costo no excede del costo promedio de sus competidores. Si no es así, entonces implica que tiene una productividad más baja o paga precios más elevados por sus insumos, o por ambas razones (Industry Canadá 1995, citado en Solleiro y Castañón, 2005).

Solleiro y Castañón (2005) señalan que la competitividad es la capacidad de una organización para mantener o incrementar su participación en el mercado basada en nuevas estrategias empresariales, en un sostenido crecimiento de la productividad, en la capacidad inter empresarial para participar en negociaciones con diferentes instituciones y otras compañías dentro de su ambiente, en la existencia de un ambiente competitivo determinado por el sector y el mercado de los consumidores y en políticas introducidas por los gobiernos nacionales y alianzas económicas regionales.

La competitividad de las empresas depende de factores en tres niveles: el primer nivel es la competitividad del país, que incluye

variables como la estabilidad macroeconómica, la apertura y acceso a mercados internacionales o la complejidad de la regulación para el sector empresarial; el segundo nivel se refiere a la infraestructura regional; un tercer nivel que explica la competitividad de las empresas tiene que ver con lo que ocurre dentro de la propia empresa (Cervantes, 2005).

La competitividad empresarial se deriva de la ventaja competitiva que tiene una empresa a través de sus métodos de producción y de organización (reflejados en precio y en calidad del producto final) con relación a los de sus rivales en un mercado específico (Abdel y Romo, 2004).

Conjuntando los conceptos anteriores tenemos que la competitividad de una empresa depende de la productividad, la rentabilidad, la posición competitiva, la participación en el mercado interno y externo, las relaciones interempresariales, el sector, el entorno macroeconómico y la infraestructura regional.

Debemos considerar que en el futuro, las únicas empresas competitivas serán aquellas que cumplan al mismo tiempo con cuatro criterios (Esser, Hillebrand, Messner, Meyer-Stamer, 1994):

Eficiencia: Los indicadores son la productividad del trabajo y del capital. Es preciso optimizar los dos; si se acentúa unilateralmente uno solo de los indicadores (como ocurrió en el pasado con la productividad del trabajo) el resultado final puede ser generalmente la ineffectividad

Calidad: Un indicador que adquiere creciente importancia sobre todo para países en desarrollo -cuya performance referida al aseguramiento continuo de la calidad es cuestionada con frecuencia - es la certificación basada en la normativa ISO 9000.

Flexibilidad: La habilidad para reaccionar ante los cambios y producir fácilmente nuevos productos. Implica la posibilidad de cambiar el volumen, cambiar la forma de procesar los productos y la utilización de materiales distintos.

Rapidez: En las empresas líderes se calcula en base a la capacidad de generar innovaciones en sucesión rápida; uno de los indicadores de la capacidad innovadora es el porcentaje de productos lanzados al mercado en los últimos dos a cuatro años, comparado con la gama entera de manufacturas. Para otras empresas, rapidez es la capacidad de reproducir sin demora las innovaciones de empresas líderes. Y, además, la capacidad de adaptarse muy pronto a nuevas expectativas de la clientela, a los cambios de la moda y a circunstancias similares.

Caracterización de la PYME en el Distrito Federal

De acuerdo con el cuadro 1, la micro empresa representa el 93.3% de los negocios y emplea al 33% de los trabajadores, la pequeña y mediana empresa está conformada por el 5.0% y el 1.1% de las unidades económicas respectivamente y ambas

aportan el 25.9% del empleo con mano de obra calificada donde los trabajadores tienen mayores posibilidades de mejorar su nivel de vida, estas empresas se encuentran desarrolladas y son capaces de afrontar los retos de la globalización.

Cuadro 3. Empresas y personal ocupado en el Distrito Federal

Empresas	Unidades Económicas		Personal Ocupado	
	Nº Unidades	%	Nº Unidades	%
Micro	351,444	93.3%	864,723	33.0%
Pequeña	18,731	5.0%	377,816	14.4%
Mediana	4,216	1.1%	302,285	11.5%
PYME	374,391	99.3%	1,544,824	59.0%
Grande	2,479	0.7%	1,074,750	41.0%
Total	376,870	100.0%	2,619,574	100.0%

Fuente: INEGI (2009).

La PYME en el Distrito Federal representa el 99.3% de los negocios y aporta el 59% del empleo confirmando con esto su importancia económica y social como creadoras de empresas y generadoras de empleo. Así también, contribuyen con el 36.34% de la producción nacional.

En la conformación sectorial vemos que más de la mitad de las empresas del Distrito Federal se dedican al comercio, cerca al 40% proporcionan servicios y un escaso 8.2% se desarrolla en la industria (ver cuadro 4).

El sector industrial es el que menos empresas y empleo aporta aunque paga remuneraciones más altas, tiene una producción bruta total superior y una mayor inversión en activos que en el sector comercio.

Dentro de las actividades comerciales el 93.5% es al por menor y sólo 6.5% de mayoreo y emplean al 76% y 24% de personal ocupado, respectivamente. El comercio al por mayor presenta remuneraciones más altas y una mayor productividad que en el nivel minorista. En la inversión en activos fijos el comercio al por menor tiene mayores inversiones por la presencia de grandes cadenas de empresas de autoservicio.

El sector servicios representa el 39.7% del total de unidades económicas, siendo los principales subsectores los servicios que son los motores de la economía del Distrito Federal como son: el alojamiento y la preparación de alimentos, además de los servicios de salud. Las empresas de servicios confirman que son los principales creadores de empleo apoyando a las empresas, proporcionando alojamiento y alimentos y prestando servicios profesionales. Las remuneraciones más altas se pagan en los apoyos a los negocios, los servicios profesionales y los medios de comunicación. Así también, el apoyo a los negocios, los medios de comunicación, los servicios corporativos y los servicios profesionales destacan como los más productivos. Por otro lado, la inversión principal en activos fijos lo llevan a cabo los medios de comunicación y los corporativos.

Cuadro 4. Distribución sectorial de las empresas en el Distrito Federal

Sectores	Unidades Económicas		Personal Ocupado		Remuneraciones		Producción Bruta Total		Total de activos Fijos	
	Nº Unidades	%	Nº Unidades	%	Nº Unidades	%	Nº Unidades	%	Nº Unidades	%
Industria	30,934	8.2%	404,772	15.5%	39,950	22.3%	373,186	30.8%	106,953	21.0%
Comercio	196,293	52.1%	758,632	29.0%	23,515	13.1%	202,726	16.7%	82,570	16.2%
Servicios	149,643	39.7%	1,456,170	55.6%	115,368	64.5%	637,575	52.5%	320,751	62.9%
Total	376,870	100.0%	2,519,574	100.0%	178,833	100.0%	1,213,487	100.0%	510,274	100.0%

Fuente: INEGI (2009).

Metodología de la investigación

Pregunta de investigación

Para efectos de esta investigación se responderá la siguiente pregunta de investigación:

¿Cuál es el nivel de competitividad micro de la PYME en el Distrito Federal?

Hipótesis

El nivel de competitividad micro de la PYME en el Distrito Federal, es bajo dado que existen deficiencias en factores tales como la planeación estratégica, la producción y las operaciones, el aseguramiento de la calidad, la comercialización, la contabilidad y las finanzas, los recursos humanos, la gestión ambiental y los sistemas de información.

Diseño de investigación

El estudio es de carácter descriptivo y correlacional, con un diseño de investigación no experimental y de corte transversal. Los datos se obtuvieron mediante la aplicación de una encuesta con una entrevista personal a los empresarios o responsables de la empresa y se calificó con la escala de Likert (La puntuación utilizada fue del 1 al 5, donde 1 significa un nivel de uso mínimo, y 5 un nivel de uso total). Se utilizó la metodología del Mapa de Competitividad del BID que está conformado por un cuestionario y un software para la medición de la competitividad, esta herramienta ha sido adaptada para su uso diferenciado de acuerdo con el sector (Saavedra y Milla, 2012). Se evaluaron ocho variables y como resultado de la investigación se obtiene el nivel de competitividad de las empresas del Distrito Federal en general, por tamaño de empresa, por sectores, por subsectores, según la clasificación SCIAN (2007) y en ocho áreas internas de la empresa. Por cuestiones de espacio en este artículo solo se presentan los principales resultados.

Determinación de la muestra

La muestra está conformada por 400 empresas correspondiente a las 16 delegaciones del Distrito Federal. Se calculó un muestreo estadístico aleatorio, con base a 382,056 unidades económicas que contabilizó el INEGI en el último censo económico de empresas en el 2008, con un nivel de confianza de 95% y un máximo de error de 5%.

VARIABLES DE MEDICIÓN

La herramienta del Mapa de Competitividad del BID está

integrada por las siguientes variables que se evaluaron como independientes: planeación estratégica, producción y aprovisionamiento, aseguramiento de la calidad, comercialización, contabilidad y finanzas, recursos humanos, gestión ambiental y sistemas de información.

Cuadro 5. Mapa de competitividad del BID, variables en el nivel micro

Variables	Indicadores
1.Planeación estratégica	1.1. Proceso de planeación estratégica 1.2. Implementación de la estrategia
2.Producción y compras	2.1 Planificación y proceso de producción 2.2. Capacidad del proceso 2.3 Mantenimiento 2.4Investigación y desarrollo 2.5 Aprovisionamiento 2.6 Manejo de inventarios 2.7 Ubicación e infraestructura
3.Aseguramiento de la Calidad	3.1 Aspectos generales de la calidad 3.2 Sistemas de calidad
4.Comercialización	4.1 Mercado nacional: mercadeo y ventas 4.2 Mercado nacional: servicios 4.3 Mercado nacional: distribución
5.Contabilidad y finanzas	5.1 Monitoreo de costos y contabilidad 5.2 Administración financiera 5.3 Normas legales y tributarias
6.Recursos humanos	6.1 Aspectos generales 6.2 Capacitación y promoción del personal 6.3 Cultura organizacional 6.4Salud y seguridad industrial
7.Gestión ambiental	7.1 Política ambiental de la empresa 7.2 Estrategia para proteger el medioambiente 7.3 Concientización y capacitación del personal en temas ambientales 7.4 Administración del desperdicio
8. Sistemas de información	8.1 Planeación del sistema 8.2 Entradas 8.3 Procesos 8.4 Salidas

Fuente: elaboración propia con base en Martínez y Álvarez (2006).

* Planeación estratégica

La empresa competitiva se distingue por planificar en el corto y mediano plazo para contar con políticas adecuadas de dirección, administración, gestión y control. Elaborar un

plan de negocios para la PYME es una guía que permite al empresario estructurar la empresa en función a una visión, misión y objetivos claramente establecidos. Según Ortega (2011) tanto la micro y pequeña empresa tienen una estructura organizacional limitada donde el dueño es quien se encarga de la dirección y tiene la responsabilidad de realizar los planes estratégicos. Así también Saavedra, et al. (2007), encontraron que escasamente la PYME realiza actividades de planeación siendo un aspecto importante que le permite tener una visión a futuro.

* Producción y aprovisionamiento

La empresa competitiva debe innovar en sus procesos productivos y de aprovisionamiento en función a las necesidades del cliente. Así como, incorporar tecnología y calidad en los procesos productivos, invertir en maquinaria nueva y capacitar al personal para su manejo. Financiar la investigación y desarrollo de nuevos productos o en la mejora de productos antiguos (CEIM, 2010). Chauca (2003) ha probado que existe una correlación positiva entre competitividad y producción, mostrando con esto la importancia de mejorar este factor. Así también, Palomo (2007) señala que la gestión de procesos es fundamental para la competitividad de la PYME.

* Aseguramiento de la calidad

El factor de calidad se encuentra presente en las empresas competitivas, en la actualidad los clientes se inclinan por productos o servicios de calidad y la cultura de atención al cliente es importante. Implementar un sistema de calidad tiene un costo alto que la empresa recuperará en el mediano plazo. Según Rubio y Aragón (2002) los elementos fundamentales de la gestión de calidad total se encuentran en la orientación al cliente, la planificación en el compromiso y el liderazgo directivo, la calidad de la información y que es un factor clave para el éxito competitivo. Sin embargo, Saavedra *et al.* (2007) han comprobado que la PYME enfrenta problemas serios al momento de adoptar sistemas de calidad, el principal es el económico.

* Comercialización

La PYME para afrontar los retos de la competitividad debe adaptarse a las exigencias de los clientes en los mercados locales, dado que por el tamaño pequeño de la empresa existe una mayor cercanía con el cliente y puede satisfacer sus necesidades más rápidamente. Los recursos de la comercialización que crean ventajas competitivas son la marca, las relaciones con los clientes, la orientación al mercado, la posición competitiva, construidos en el largo plazo. Por lo que este factor resulta estratégico para el éxito de la PYME como lo señala Luk (1996).

* Contabilidad y finanzas

Las empresas competitivas llevan a cabo una planeación financiera de corto plazo que le permita prevenir las necesidades de liquidez y que la empresa pueda continuar operando sin ninguna restricción. Acosta (2001) encontró que existe una gestión financiera diferenciada entre las empresas comerciales competitivas y no competitivas. Siendo las más competitivas las que tienen una gestión financiera eficiente.

* Recursos humanos

Las empresas logran ser competitivas por los conocimientos, el nivel de preparación y habilidades que poseen los trabajadores y su desempeño laboral. Para ello, deben establecer políticas que promuevan la selección adecuada de personal, capacitación permanente en todos los niveles, un ambiente adecuado de trabajo y motivación (crecer y desarrollarse dentro de la empresa), siendo que este elemento es un factor fundamental para la competitividad (Rubio y Aragón, 2002; Luk, 1996).

También es necesario señalar que en el marco de la economía del conocimiento, los recursos humanos se han convertido en el principal pilar de la competitividad en las empresas (Cámaras de Comercio, 2005 y Varela, Medina y González, 2009).

* Gestión ambiental

Las Naciones Unidas promueven el uso de los recursos naturales (energía y agua dulce) en forma responsable. Los gobiernos, las autoridades locales y la industria deben adoptar políticas y estrategias para que: 1) utilicen en forma eficiente los recursos comunes; 2) permitan un manejo racional de los productos químicos; 3) incorporen los costos ambientales y 4) reduzcan la contaminación y los riesgos para los humanos y el medio ambiente. De acuerdo con Bercovich y López (2005), las PYME deben adoptar las prácticas de gestión ambiental dado que es una exigencia del mercado, de los gobiernos regionales y federal y por la implicación que tiene en la responsabilidad social corporativa.

* Sistemas de información

Ante los avances de la tecnología los sistemas de información permiten a la PYME facilitar la labor del empresario y obtener información adecuada para la toma de decisiones. La Internet ha revolucionado la forma de hacer negocios, en este nuevo entorno la PYME puede competir en un mercado más abierto con nuevas oportunidades de negocio. En este sentido Fernández y Plata (2006), señalan que una de las estrategias más importantes que debe seguir la PYME para lograr competitividad es utilizar las nuevas tecnologías de

información y comunicación que faciliten el alcance global y ayuden a reducir las desventajas de economías de escala que enfrentan las mismas en muchas actividades del negocio.

Análisis de confiabilidad del cuestionario:

Las variables independientes muestran en conjunto una confiabilidad de: 0.95 de Alfa de Cronbach, que indica una alta confiabilidad del instrumento de medición.

Análisis de resultados

A continuación se presenta en un primer alcance el estudio descriptivo de los hallazgos.

Caracterización del empresario y de los negocios PYME en el Distrito Federal

En esta etapa se analizan las características de los empresarios y de las empresas con el fin de contextualizar la investigación.

Características del empresario PYME

El perfil de la población económicamente activa (PEA) se ha transformado en el Distrito Federal, primero por la participación creciente de las mujeres, la disminución relativa de la población dedicada a la manufactura y el acrecentamiento de los servicios. Estos cambios tienen un impacto decisivo en la generación de nuevos negocios. Una parte importante de la población trabajadora no cuenta con la preparación, habilidades y competencias que requieren las áreas de la economía en expansión (Gobierno del Distrito Federal, 2007).

Actualmente la mujer se ha incorporado al ámbito empresarial por lo que el 44% de los empresarios encuestados son de género femenino, mientras que el 56% masculino. Sólo en el sector industria se observa una menor proporción del género femenino, por la naturaleza del trabajo que implica.

El nivel de estudios del empresario refleja que 40.3% ha cursado la preparatoria y sólo 36% la licenciatura. Analizando por sectores en la industria cerca al 40% de los empresarios tienen licenciatura mientras que en el comercio y los servicios alrededor del 40% sólo ha logrado estudiar la preparatoria.

Características de los negocios

Un impedimento para mejorar la competitividad de la PYME en México es la fragilidad de los negocios para sobrevivir, diversos estudios coinciden que las empresas nacen y mueren con facilidad. Las empresas que tienen una antigüedad de 0 a 2 años son las más propensas a desaparecer, en el caso del Distrito Federal más del 30%. Las empresas del sector industria tienen una mayor antigüedad entre 5 y 8 años; en el comercio igual mientras que en el sector servicio se encuentran las empresas con menor antigüedad de 0 a 2 años y las que tienen menores posibilidades de sobrevivencia.

El 64.3% de los empresarios tienen una edad entre 30 y 59 años, es decir tienen experiencia en los negocios; mientras

que el 33.1% el rango de edad fluctúa entre 20 y 29 años con menor experiencia.

En promedio cerca al 70% de los negocios están constituidas como personas físicas con actividad empresarial mientras que un poco más de 30% como personas morales. En el sector servicio inclusive los resultados son mayores pues las tres cuartas partes de los negocios está conformado por personas físicas.

Dentro de la formación de capital de la empresa en la industria y el comercio es principalmente familiar, mientras que en el comercio predomina la empresa no familiar.

La competitividad de la PYME en el Distrito Federal

De las encuestas aplicadas a los empresarios PYME en el Distrito Federal por sectores corresponde a la industria el 10.3% de negocios, al comercio el 48.0% y a las empresas de servicios el 41.8%, con el predominio del sector comercio. Con respecto al tamaño de empresa, la muestra se conformó por 91.0% de microempresas, 7.3% de pequeñas y sólo 1.8% de medianas. Con lo cual todos los sectores y tamaños se encuentran debidamente representados en la muestra.

Competitividad de la PYME por sector y tamaño en el Distrito Federal

Se determinó el nivel de competitividad de las empresas del Distrito Federal mediante la metodología del Mapa de Competitividad del BID los resultados indican que en general el 73.3% de las empresas son de baja competitividad y sólo el 17% de alta competitividad (ver cuadro 6). Esto podría deberse a que en el Distrito Federal coexiste lo más moderno de los procesos productivos, tecnológicos, de la comunicación y el intercambio comercial global, con una economía informal, sin acceso a los sistemas de previsión social y un sector de subsistencia rural vulnerable (Gobierno del Distrito Federal, 2007).

Siendo coincidente este hallazgo con los estudios de la OCDE y CEPAL (2012), que señalan que en los últimos diez años la PYME en Latinoamérica no ha logrado romper el círculo vicioso de baja productividad y escasa competitividad. Por lo que es necesario que las políticas públicas mejoren y sean sostenibles en el tiempo, además de flexibles para adaptarse a los cambiantes entornos externos.

Cuadro 6. Competitividad Global de las empresas

Rango de competitividad	Total de empresas encuestadas	Porcentaje
Muy alta 81 – 100	14	3.5%
Alta 61 – 80	54	13.5%
Mediana 41 – 60	39	9.8%
Baja 21 – 40	292	73.0%
Muy baja 0 – 20	1	0.3%
Total	400	100.0%

Fuente: elaboración propia.

En cuanto a la competitividad por tamaño de empresa los resultados muestran que el 80.5% de la micro empresa es de baja competitividad, mientras que en la pequeña empresa el 75.9% es de alta competitividad y en la mediana empresa el 100% de muy alta competitividad (ver cuadro 7). Demostrando con estos resultados que la competitividad se encuentra relacionada con el tamaño.

El gobierno ha establecido programas de apoyo enfocados al encadenamiento productivo y de servicios, de empresas tractoras (grandes) con la pequeña y mediana empresa, siendo una política positiva, por ello encontramos empresas dinámicas y competitivas. Sin embargo, existe un reto pendiente con la competitividad de la microempresa pues las estrategias del gobierno no han logrado desarrollarla.

En este sentido, los gobiernos en Latinoamérica precisan construir capacidades institucionales que ejecuten programas e iniciativas de apoyo para la PYME, para lo cual es necesario que en la concepción diseño y aplicación de políticas públicas se considere la extrema heterogeneidad de la PYME que abarcan desde microempresas de supervivencia hasta unidades insertas en la modernidad y proveedoras de grandes empresas que participan en los mercados externos (OCDE y CEPAL, 2012).

Cuadro 7. Competitividad de las empresas por tamaño (porcentaje)

Rango de competitividad	Tamaño		
	Micro	Pequeña	Mediana
Muy alta 81 - 100			100.0%
Alta 61 - 80	8.8%	24.1%	
Mediana 41 - 60	10.7%	75.9%	
Baja 21 - 40	80.2%		
Muy baja 0 - 20	0.3%		
Total	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: elaboración propia.

También, se determinó el nivel de competitividad de las empresas por sectores donde se establece que la industria es el sector más competitivo mientras que el comercio y los servicios son de baja competitividad (ver cuadro 8).

Sin embargo, en la industria, sólo 36.6% es de alta competitividad y cerca al 60% de baja competitividad como resultado de la falta de una política industrial definida, desde hace varias décadas. En tanto, en los sectores comercio y servicios tres cuartas partes de los negocios no son competitivos.

Para el sector comercio al por menor el gobierno ha establecido programas de apoyo como: mi tienda, mi zapatería y mi farmacia con el objetivo de financiar su crecimiento y desarrollo, ofrecer consultoría especializada y capacitar al empresario en las áreas administrativa, comercial y tecnológica para que su negocio sea rentable y no de sobrevivencia.

3. Programa para el Desarrollo de la Industria del Software.

Con respecto al sector de servicios especializados, mismo que conforma sólo el 16.2% de negocios de alta competitividad, dispone de programas de apoyo como Prosoft³ que fomenta la innovación y los servicios de alto valor agregado en tecnologías de la información y comunicaciones (TIC).

Cuadro 8. Competitividad Global de las empresas por sectores (porcentaje)

Rango de competitividad	% Industrial	% Comercial	% Servicios
Muy alta 81 - 100	19.5%	2.1%	2.1%
Alta 61 - 80	17.1%	11.5%	11.5%
Mediana 41 - 60	4.9%	10.9%	10.9%
Baja 21 - 40	58.5%	75.0%	75.0%
Muy baja 0 - 20		0.5%	0.5%
Total	100.00%	100.00%	100.00%

Fuente: elaboración propia.

A este respecto, según la OCDE y CEPAL (2012) en Latinoamérica se requiere de un cambio de enfoque en las políticas públicas hacia las PYME, se necesita una mayor coherencia, articulación y coordinación entre políticas de infraestructura, provisión de servicios y políticas sectoriales. Considerando las especificidades sectoriales, institucionales y territoriales.

Competitividad de la PYME en los sectores industria, comercio y servicios en el Distrito Federal

El gobierno del Distrito Federal considera que la competitividad de la PYME se basa en el desempeño que tienen vinculado a la creación de las condiciones necesarias para potencializar sus capacidades, tanto de innovación de procesos, como en el impulso de la investigación y desarrollo de nuevos productos para el aumento de la productividad, el fortalecimiento de la rentabilidad, la capacitación, la innovación y la participación en los mercados, con base en ventajas asociadas a productos o servicios, así como a las condiciones que ofertan (Gaceta Oficial del Distrito Federal, 2009).

a. Competitividad en el sector industria

El Gobierno del Distrito Federal pretende fomentar una cultura empresarial y de procedimientos, prácticas y normas que contribuyan al avance de la calidad en los procesos de producción, distribución, mercadeo y servicio al cliente de las PYME. Asimismo, esquemas de modernización, innovación y desarrollo tecnológico en las PYME, mediante el apoyo y financiamiento del Instituto de Ciencia y Tecnología del Distrito Federal. Además, de fomentar la cooperación y asociación de las PYME, a través de cámaras empresariales, así como de sectores y cadenas productivas (Gaceta Oficial del Distrito Federal, 2009).

Dentro del sector industria, el principal subsector es el alimentario, el 34.1% de la PYME se dedica a la producción de tortillas, botanas y alimentos. Otros subsectores representativos viene a ser la fabricación de prendas de vestir con el 12.2% de los

negocios en este rubro y la fabricación de productos a base de minerales no metálicos el cual concentra el 9.8% de las empresas.

El análisis de competitividad clasificado por los subsectores que establece el SCIAN⁴ indica que las empresas que fabrican: insumos y productos textiles, prendas de vestir y productos químicos logran altos niveles de competitividad. No obstante la industria alimentaria de bebidas y de madera presentan niveles bajos de competitividad.

Una de las estrategias del gobierno del Distrito Federal para fomentar la competitividad de la PYME es que su creación y desarrollo sean en el marco de la normativa ecológica y que contribuyan al desarrollo sustentable y equilibrado de largo plazo (Gaceta Oficial del Distrito Federal, 2009).

Es necesario considerar que la gestión interna apropiada del empresario hace que la PYME cuente con procesos productivos adecuados, precios competitivos, calidad en sus productos, cobertura de la fuerza de ventas e impacto positivo en los gastos de publicidad y promoción. Todo esto a pesar de que el estudio de los factores internos encontró en el sector industrial (ver cuadro 9):

Más del 50% de las empresas no llevan a cabo una planeación estratégica, por ello requieren capacitación y consultoría en este rubro para mejorar la capacidad administrativa del empresario.

Sólo 27% de las empresas mantienen un proceso productivo eficiente. Este resultado desfavorable es consecuencia de la falta de planificación de su proceso productivo, la falta de mantenimiento preventivo en la maquinaria y equipo y de un control, no implementa programas de investigación y desarrollo, no planifica la compra de materia prima en forma eficiente, no aplica un sistema de control básico en los inventarios.

El área de calidad en las empresas PYME está generando ventajas competitivas, por lo tanto debe ser fortalecida.

Más del 40% de las empresas necesitan mejorar sus estrategias y fuerza de ventas. No planifican, carecen de estrategias de posicionamiento y comercialización, asimismo no disponen de información sobre su competencia y desconocen su participación en el segmento de mercado que compiten.

Asimismo sólo 29.3% de los negocios dispone de una contabilidad eficiente, conocen sus costos, emplean técnicas de administración financiera y cumplen con las normas legales y tributarias. Más del 60% requieren consultoría, capacitación e información sobre aspectos contables, legales y financieros.

Más del 60% de los empresarios no desarrolla estrategias para mantener a su capital humano fortalecido. No capacita formalmente al personal, no desarrolla estrategias de cultura organizacional para mantener una comunicación fluida, no se trabaja en equipo, no proporciona incentivos y no lleva a cabo actividades de integración. Además no dispone de políticas y manuales de procedimientos escritos.

Más del 60% de los empresarios no conocen las políticas ambientales de su sector, no establecen estrategias para proteger el medio ambiente y administran en forma deficiente los desperdicios que generan.

Cerca al 60% de los negocios no hacen uso de sistemas de información que faciliten su trabajo. Por lo tanto está área no genera ventajas competitivas a la PYME.

Cuadro 9. Competitividad general por áreas en la industria (cantidad y porcentaje)

Rango de competitividad	Planeación estratégica	Producción y aprovisionamiento	Aseguram. de la Calidad	Comercialización	Contabilidad y finanzas	Recursos humanos	Gestión ambiental	Sistemas de información
Muy alta 81-100	14	7	15	9	9	1	6	9
Porcentaje	34.1%	17.1%	36.6%	22.0%	22.0%	2.4%	14.6%	22.0%
Alta 61-80	0	4	4	6	3	12	3	4
Porcentaje	0.0%	9.8%	9.8%	14.6%	7.3%	29.3%	7.3%	9.8%
Mediana 41-60	6	8	18	9	4	2	6	6
Porcentaje	14.6%	19.5%	43.9%	22.0%	9.8%	4.9%	14.6%	14.6%
Baja 21-40	12	15	4	17	18	24	21	11
Porcentaje	29.3%	36.6%	9.8%	41.5%	43.9%	58.5%	51.2%	26.8%
Muy baja 0-20	9	7	0	0	7	2	5	11
Porcentaje	22.0%	17.1%	0.0%	0.0%	17.1%	4.9%	12.2%	26.8%
Total	41	41	41	41	41	41	41	41
Porcentaje	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: elaboración propia.

4. SCIAN, es el sistema de Clasificación Industrial de América del Norte, lo comparte Estados Unidos, Canadá y México. Clasifican las actividades económicas y son comparables con la Clasificación Industrial Uniforme de todas las actividades económicas (CIU Rev.3), de las Naciones Unidas. El SCIAN en México, es la base para la generación, presentación y difusión de todas las estadísticas económicas del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (SCIAN, 2007).

Es necesario considerar que para que la PYME industrial eleve su nivel de competitividad debe evolucionar del ensamble y la manufactura hacia la integración de cadenas productivas, certificarse en calidad, diversificar sus productos e innovar en el diseño de productos y procesos. Con el objetivo de internacionalizarse y competir en los mercados globales.

b. Competitividad en el sector comercio

El Gobierno del Distrito Federal a través de la Ley de Competitividad de la PYME ha establecido que las dependencias y entidades de la administración pública del Distrito Federal y las delegaciones federales puedan adquirir de las PYME bienes, contratar servicios y realizar obras públicas hasta alcanzar un mínimo de 35% de su presupuesto conforme a la normativa establecida (Gaceta Oficial del Distrito Federal, 2009).

El subsector que alberga más negocios es el comercio al por menor de: abarrotes, alimentos, bebidas con el 27.6%; papelerías que alcanzan el 24.5%; productos textiles con el 12.0%; ferretería y tlapalerías con el 9.9% y venta de vehículos con el 7.3%. Los subsectores más dinámicos se encuentran en el comercio al por mayor de: materias primas agropecuarias y forestales y la venta de maquinaria, equipo y mobiliario.

Asimismo, los subsectores menos competitivos están integrados por comercio al por mayor y menor de abarrotes; venta de productos textiles; artículos para el cuidado de la salud; papelerías; enseres domésticos; ferreterías y tlapalerías; venta de vehículos y refacciones y ventas a través de internet.

De este modo, los hallazgos en el estudio de los factores internos en el sector comercio son (cuadro 10):

c. Cerca al 70% de las empresas PYME en el Distrito Federal, no desarrollan un plan estratégico.

d. En el sector comercio es relevante el área de aprovisionamiento para generar utilidades, sin embargo cerca al 75% de los negocios tienen deficiencias, no planifican las compras y no controlan los inventarios.

e. El área de calidad está generando ventajas competitivas a las empresas.

f. Las empresas no planifican y no disponen de estrategias de comercialización y necesitan mejorar su fuerza de ventas. No disponen de información sobre su competencia, desconoce la forma en que participan en el segmento de mercado que compiten, no invierten en marketing.

g. El 80% de los negocios no dispone de una contabilidad eficiente que le proporcione información contable, de costos y de administración financiera y además no conocen los aspectos legales y tributarios.

h. El área de recursos humanos carece de una estructura administrativa, en el 81% de los negocios se observa una falta de habilidades administrativas por parte de los empresarios. El personal no recibe capacitación y no lo promueven esto debido a que carecen de una cultura organizacional para motivar al personal.

i. Por otro lado existe un gran desconocimiento sobre políticas ambientales cerca al 80% de los empresarios no conoce las políticas ambientales de su sector y no administran en forma eficiente sus desperdicios.

j. El área de sistemas no es competitivo más del 70% de las empresas no utilizan sistemas de información.

Cuadro 10. Competitividad general por áreas – comercio (cantidad y porcentaje)

Rango de competitividad	Planeación estratégica	Producción y aprovisionamiento	Aseguram. de la Calidad	Comercialización	Contabilidad y finanzas	Recursos humanos	Gestión ambiental	Sistemas de información
Muy alta 81-100	7	6	37	11	14	6	5	9
Porcentaje	3.6%	3.1%	19.3%	5.7%	7.3%	3.1%	2.6%	4.7%
Alta 61-80	4	10	26	13	13	4	6	2
Porcentaje	2.1%	5.2%	13.5%	6.8%	6.8%	2.1%	3.1%	1.0%
Mediana 41-60	54	33	109	34	9	26	33	44
Porcentaje	28.1%	17.2%	56.8%	17.7%	4.7%	13.5%	17.2%	22.9%
Baja 21-40	99	119	19	133	126	146	135	69
Porcentaje	51.6%	62.0%	9.9%	69.3%	65.6%	76.0%	70.3%	35.9%
Muy baja 0-20	28	24	1	1	30	10	13	68
Porcentaje	14.6%	12.5%	0.5%	0.5%	15.6%	5.2%	6.8%	35.4%
Total	192	192	192	192	192	192	192	192
Porcentaje	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: elaboración propia.

Competitividad en el sector servicios

Los negocios más numerosos en el sector servicios se encuentran en la preparación de alimentos y bebidas que reportan el 44.3%; los servicios profesionales, científicos y técnicos 16.2%; servicios de apoyo a los negocios 8.4% y servicios de reparación y mantenimiento 6%.

De acuerdo a la clasificación SCIAN (2007) los servicios competitivos se encuentran en el transporte turístico y servicios de telecomunicaciones.

Los servicios de baja competitividad están integrados por el autotransporte de carga, edición de periódicos y revistas, servicios inmobiliarios, servicios de alquiler de bienes muebles, servicios profesionales, servicios de apoyo a los negocios, servicios educativos, servicios médicos de consulta externa, servicios culturales y deportivos, hoteles, preparación de alimentos y servicios de reparación y mantenimiento.

En el estudio de los factores internos del sector servicios encontramos (cuadro 11):

* Cerca al 60% de la PYME en el Distrito Federal no planifica sus actividades, por lo tanto no puede disponer de una planeación estratégica óptima.

* El área de compras no genera ventajas competitivas, alrededor del 70% no planifica las compras, no dispone de un abastecimiento flexible y generalmente para

adquirir materiales y repuestos no consideran el criterio de calidad.

* El área de calidad está creando ventajas competitivas.

Existen deficiencias en el sector de comercialización en más del 65% de las empresas debido a que no tienen definido su mercado objetivo, estrategias de posicionamiento, desconocen el sector donde compiten no tienen información sobre su competencia y el gasto en marketing es mínimo.

* Los empresarios no consideran prioritaria el área contable más del 80% tiene deficiencias, no dispone de información contable y de costos, no utiliza técnicas de administración financiera, desconoce las normas legales y tributarias.

* La PYME mantiene rezagos en área de recursos humanos, más del 82% de los negocios no cuentan con políticas y manuales de procedimientos por escrito, no capacitan al personal y no establecen programas para mejorar el clima laboral.

* Cerca al 80% de los empresarios desconocen las políticas ambientales y no administran en forma eficiente el desperdicio que genera.

Asimismo, el 71% de los negocios no disponen de sistemas de información.

Cuadro 11. Competitividad general por áreas - servicios (cantidad y porcentaje)

Rango de competitividad	Planeación estratégica	Producción y aprovisionamiento	Aseguram. de la Calidad	Comercialización	Contabilidad y finanzas	Recursos humanos	Gestión ambiental	Sistemas de información
Muy alta 81-100	5	6	33	13	21	4	6	10
Porcentaje	3.0%	3.6%	19.8%	13.8%	12.6%	2.4%	3.6%	6.3%
Alta 61-80	6	12	23	12	4	5	6	3
Porcentaje	3.6%	7.2%	13.8%	7.2%	2.4%	3.0%	3.6%	1.8%
Mediana 41-60	59	34	91	32	6	20	25	35
Porcentaje	35.3%	20.4%	54.5%	19.2%	3.6%	12.0%	15.0%	21.0%
Baja 21-40	80	102	20	110	106	129	119	57
Porcentaje	47.9%	61.1%	12.0%	65.9%	63.5%	77.2%	71.3%	34.5%
Muy baja 0-20	17	13	0	0	30	9	11	61
Porcentaje	10.2%	7.8%	0.0%	0.0%	18.0%	5.4%	6.6%	36.5%
Total	167	167	167	167	167	167	167	167
Porcentaje	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: elaboración propia.

De acuerdo con los resultados de esta investigación la falta de competitividad por los problemas de gestión interna de las empresas son específicos en función al tamaño: micro, pequeña y mediana; el sector: industria, comercio y servicios y por cada uno de los subsectores. Por ello, se requiere por parte del gobierno del Distrito Federal no establecer políticas generales como si fuera un problema único el de la PYME, sino establecer po-

líticas públicas por tamaño de empresa y sectoriales, e incluso subsectoriales.

Un problema básico en la elaboración de políticas de fomento a la PYME es desde su definición que se realiza según el volumen de ventas, número de trabajadores, valor de los activos, sectores, entre otros. El objetivo de estas políticas no es mantener a las empresas como pe-

queñas y que gocen de beneficios fiscales por ello; sino que generen empleos, crezcan y que tengan acceso al sistema financiero, el sistema tecnológico, capacitación e infraestructura para lograr desarrollarse y ser competitivas (CEPAL, 1998).

Resultado del análisis bivariado

Con el fin de determinar si existe relación entre el nivel de competitividad de las empresas y el nivel de estudios de los empresarios formulo la siguiente hipótesis:

Hi: El nivel de competitividad de las PYME se encuentra relacionado con el nivel de estudios del empresario.

Ho: El nivel de competitividad de las PYME no se encuentra relacionado con el nivel de estudios del empresario

Hipótesis estadística:

$$XY = 0$$

Donde :

X = Nivel de competitividad

Y = Nivel de estudios

Para comprobar la hipótesis nula utilizamos el método de chi cuadrado dado que ambas variables son de tipo cualitativo, a continuación se presenta la tabla de tabulación cruzada:

Cuadro 12. Nivel de competitividad y Nivel de estudios

Nivel de Competitividad	Nivel de Estudios							
	Sin estudios	Primaria	Secundaria	Preparatoria	Licenciatura	Maestría	Doctorado	Total
Muy Baja	Cant 0	0	0	0	0	0	1	1
	% Total 0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.25%	0.25%
Baja	Cant 1	2	7	11	4	0	0	25
	% Total 0.25%	0.50	1.75%	2.75%	1.00%	0.00%	0.00%	6.25%
Mediana	Cant 0	13	25	58	48	3	1	148
	% Total 0.00%	3.25%	6.25%	14.50%	12.00%	0.75%	0.25%	37.00%
Alta	Cant 1	4	29	71	69	2	0	176
	% Total 0.25%	1.00%	7.25%	17.75%	17.25%	0.50%	0.00%	44.00%
Muy alta	Cant 0	0	4	21	23	2	0	50
	% Total 0.00%	0.00%	1.00%	5.25%	5.75%	0.50%	0.00%	12.50%
Total	Cant 2	19	100	161	144	7	2	400
	% Total 0.50%	4.75%	25.00%	40.25%	36.00%	1.75%	0.50%	100%

Fuente: elaboración propia.

Como se puede ver en el cuadro 12, en los niveles de mediana, alta y muy alta competitividad predominan los niveles de estudios de Preparatoria y Licenciatura, mientras que en el nivel de baja competitividad predominan los niveles de Secundaria y Preparatoria, lo anterior demuestra que cuando más elevado es el nivel de estudios del empresario más elevado también es el nivel de competitividad de la empresa.

Por su parte, la Prueba de chi cuadrado dio como resultado un valor de 229.7, superior al valor de la tabla, con una significancia estadística de 0.0, por lo que se rechaza la Ho y se concluye que si existe relación entre X y Y, es decir el nivel de competitividad y el nivel de estudios.

Conclusiones

El factor competitividad es clave para el desarrollo, crecimiento y sustentabilidad de la PYME en el Distrito Federal, por ello la importancia de medirla y detectar los obstáculos que impiden a las empresas generar ventajas competitivas en forma interna y proponer al gobierno políticas que favorezcan la competitividad de la PYME.

Los resultados de esta investigación muestran que la competitividad medida por tamaño de empresa indica que las

estrategias de las empresas y el entorno de negocios que proporciona el gobierno impactan en forma distinta al momento de generar competitividad; pues la micro empresa no es competitiva mientras que la pequeña y mediana son altamente competitivas. Mostrando con esto que la competitividad se estaría relacionada con el tamaño.

De otro lado, la competitividad medida por sector nos permite determinar que el sector industria cuenta con un nivel más elevado de competitividad que los sectores comercio y servicios destacándose aquí los sectores intensivos en capital como el textil y prendas de vestir y el químico. Mientras que en el sector comercio los subsectores menos competitivos son el comercio al por mayor y menor de abarrotes y venta de productos textiles entre otros y en el sector servicios los subsectores menos competitivos se conforman por autotransporte de carga, edición de periódicos y revistas y servicios inmobiliarios y de alquiler entre otros.

El análisis bivariado nos permitió determinar que existe relación entre el nivel de competitividad y el nivel de estudios del empresario, se encontró que cuando mayor es el nivel de estudios del empresario también mayor es el nivel de competitividad alcanzado por la empresa, lo que implica

entonces la importancia de impulsar y fomentar la capacitación de los empresarios de las PYME.

Por lo anterior, el gobierno debe diseñar políticas públicas específicas para la PYME por tamaño de empresa, por sector y subsectores, dado que los resultados de la presente investigación nos muestran que la problemática en todos estos niveles es distinta. Las políticas generales diseñadas por el gobierno del Distrito Federal no han logrado que las empresas sean competitivas y han acentuado los bajos niveles de competitividad.

El Distrito Federal no ha completado un perfil productivo, en los últimos años es escasa la generación de empleos calificados y con prestaciones laborales, aún para la población con mayor nivel educativo. No existen políticas adecuadas para el desarrollo de la industria y no se han consolidado nuevos motores de desarrollo económico sostenido. Esto debido a que la contracción del mercado interno el escaso apoyo a la reconversión productiva y la falta de modernización de la PYME que ha producido el cierre de numerosas empresas y pérdidas de empleo (Gobierno del Distrito Federal, 2007).

La contribución de esta investigación es relevante debido a que una PYME competitiva en el Distrito Federal implica más empleo, menos pobreza y un mejor nivel de vida para los habitantes y son escasos los estudios sobre estos temas.

Una limitación es que los datos obtenidos son de tipo cualitativo y los resultados son descriptivos. Se espera en el futuro medir la competitividad con datos cuantitativos aunque se reconoce la dificultad de obtener esta información de los empresarios en el contexto mexicano.

Referencias

- Abdel, G. y Romo, D. (2004). *Sobre el concepto de competitividad*. Serie de documentos de trabajo en estudios de competitividad. México DF: ITAM.
- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage, *Journal of Management*, 17, 99-120.
- Bercovich, N. y López, A. (2005). *Políticas para mejorar la gestión ambiental en las pymes argentinas y promover su oferta de bienes y servicios ambientales*. Santiago, Chile: Naciones Unidas-CEPAL
- Cámaras de Comercio (2005). *Empresas Españolas. Competitividad y tamaño*. Madrid, España: Cámaras de Comercio, Servicios de Estudios Cámaras de Comercio.
- CEIM. Corporación Empresarial Madrileña (2010). *La innovación un factor clave para la competitividad de las empresas*. Madrid, España: Dirección General de Investigación. Consejería de Educación de la Comunidad de Madrid.
- CEPAL (1998). *La PYME en Centroamérica y el sector exportador*. México, D.F., México, CEPAL.
- Cervantes, A. (2005). *Competitividad e internacionalización de las Pequeñas y Medianas empresas Mexicanas*. Tesis de grado, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México, México D.F., México, UNAM.
- Chauca, M. (2003). *Competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa manufacturera moreliana*. Michoacán, México: Facultad de Economía Vasco de Quiroga. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo
- De la Cruz, I., Morales, J. y Carrasco, G. (2006). Construcción de un instrumento de evaluación de capacidades en la empresa: Una propuesta metodológica. En las memorias del X Congreso Anual de la Academia de Ciencias Administrativas, A.C. (ACACIA). San Luis Potosí, México. 17-19 de mayo.
- Esser, K., Hillebrand, W., Messner, D. y Meyer-Stamer, J. (1994). *Competitividad internacional de las empresas y políticas requeridas*. Berlín, Alemania: Instituto Alemán de Desarrollo.
- Esser, K., Hillebrand, W., Messner, D. y Meyer-Stamer, J. (1996). *Competitividad sistémica: Nuevo desafío a las empresas y a la política*. Santiago, Chile: CEPAL.
- Fajnzylber, F. (1988). *Competitividad internacional, evolución y lecciones*. Santiago, Chile: CEPAL.
- Fernández, L. y Plata, D. (2006). Los sistemas de información gerencial en las PYMEs en el marco de la creación de un entorno de éxito en tiempos de crisis. *Multiciencias*, 6 (1) 1-13.
- Flores, T. (2008). *El papel de la inversión extranjera directa en el desarrollo de la competitividad en México. El caso de la industria del tequila en Jalisco (1998-2005)*. (Tesis de Doctorado). Facultad de Economía, UNAM, México D.F.
- Gaceta Oficial del Distrito Federal (2009). Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa del Distrito Federal. *Gaceta Oficial del Distrito Federal México: Asamblea Legislativa del Distrito Federal*, (574), 18-27.
- Gobierno del Distrito Federal (2007). *Programa General de Desarrollo 2007-2012*. México DF: Gobierno del Distrito Federal.
- Grant, R. (1994): *Dirección Estratégica. Conceptos, técnicas y aplicaciones*. Madrid, España: Civitas,.
- Hernández, R. (2001). *Elementos de competitividad sistémica de las pequeñas y medianas empresas (PYME) del istmo centroamericano*. México D.F: CEPAL
- Hernández, R. (2004). *La dimensión meso y microeconómica de la competitividad industrial*. Washington D.C.: CEPAL
- INEGI (2009). *Censo económico del Distrito Federal*. México DF: Instituto Nacional de Estadística y Geografía
- Krugman, P. (1994). Competitiveness: A Dangerous Obsession. *Foreign Affairs*, 73 (2) 28-44.
- Lall, S., Albaladejo, M., Mesquita, M. (2005), *La Competitividad Industrial de América Latina y el Desafío de la Globalización*. Buenos Aires, Argentina: BID.
- Luk, K. (1996). Success in Hong Kong: Factors self-reported by successful small business owners. *Journal of Small Business Management*. Jul , 34 (3) 68-74.

- Martínez, R., Charterina, J., y Araujo, A. (2010). Un modelo causal de competitividad empresarial planteado desde la VBR: capacidades directivas, de innovación, marketing y calidad. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 16 (2), 165-188.
- Martínez, J. y Álvarez, C. (2006). Mapa de competitividad para el diagnóstico de Pymes. En las memorias *XI foro de Investigación*. Congreso Internacional de Contaduría y Administración e Informática. México, D.F., octubre 2006.
- Martínez, M., Santero, R. Sánchez, L. y Marcos, M. (2009). Factores de competitividad de la pyme española 2008. Madrid, España: Fundación EOI, Esc. Organiz. Industrial,
- OCDE y CEPAL (2012). *Perspectivas económicas de América Latina 2013. Políticas de PYMES para el cambio estructural*. Noviembre, OCDE, Development Centre.
- Ortega, M. (2011). Estrategia emergente en la Pyme de México en ambientes de incertidumbre. Un estudio cualitativo en empresas del sector automotriz. En las memorias del *XV Congreso Internacional de Investigación en Ciencias Administrativas*, en Veracruz, México, del 17 al 20 de mayo de 2011.
- Palomo, M. (2007). La gestión de procesos y el desempeño competitivo de las PYMES. *Revista Ingenierías*, 10 (35), 36-41.
- Porter, M. (1990). *The competitiveness advantage of nations*. New York, USA: Free Press.
- Quiroga, D. (2003). *Modelo matemático para determinar la competitividad de las Pymes*. Cuadernos de Investigación y divulgación. Cali, Colombia: Corporación Universitaria Autónoma de Occidente..
- Rubio, A. y Aragón, A. (2002). Factores explicativos del éxito competitivo. Un estudio empírico en la Pyme. *Cuadernos de Gestión*, 2 (1) 49-63.
- Rubio, A. y Aragón, A. (2006). Competitividad y recursos estratégicos en la Pyme. *Revista de empresa*, 17, 32-47.
- Saavedra, M., Hernández, M., Hernández, Y., Mendoza, J., Vázquez, A., Jiménez, M., y Navarrete, D. (2007). *Perfil financiero y administrativo de las pequeñas empresas del Estado de Hidalgo*. Pachuca, México: Instituto de Ciencias Económico Administrativas.
- Saavedra, M. y Milla, S. (2012). La competitividad de la MIPYME mexicana en el nivel micro: el caso del estado de Querétaro. Memoria de la *XXVIII Asamblea anual de la academia europea de economía de la empresa (AEDEM)*, Barcelona España, 5-7 junio.
- Saez de Viteri, A. (2000). El potencial competitivo de la empresa: recursos, capacidades, rutinas y procesos de valor añadido. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 6 (3), 71-86.
- Solleiro, J. y Castañón, R. (2005). Competitiveness and innovation systems: the challenges for México's. *Technovation*, 45, 1059-1070.
- SCIAN (2007). *Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte, México*. México D.F.: Instituto Nacional de Estadística y Geografía
- Varela, J., Medina, E. y González, S. (2009). *La gestión del capital humano ¿Utopía o realidad?* México D.F.: Editorial Gasca.