

ESTUDIO DE LA COMPETITIVIDAD SISTÉMICA EN LAS TORTILLERÍAS DE LA LOCALIDAD DE ESCÁRCEGA

Dulce María de Jesús Delgado Cih¹,
Sagrario María Quijano Gutiérrez²,
Abraham Pérez Hinojosa³,
Martha De La Cruz Gómez⁴

Instituto Tecnológico Superior de Escárcega,
dulce_delgado@itsescarcega.edu.mx

RESUMEN

Las micro, pequeñas y medianas empresas en México presentan como problemática que el 14.7% no desean crecer según una encuesta nivel nacional sobre productividad y competitividad, los factores que le afectan van desde la falta de crédito, empresas similares informales, hasta la baja demanda de sus productos así como la deficiencia tecnológica al no contar con equipos como computadora e internet y por el pensamiento retroactivo de que no lo necesitan, dejando a estas empresas en desventaja por sus limitaciones, y la mala gestión organizacional al no contar con planes estratégicos para resolución de problemas administrativos. El objetivo de este estudio es analizar la competitividad sistémica a nivel micro y macro de acuerdo a la metodología de la CEPAL (2001) en las Microempresas dedicadas a la fabricación de tortillas de la localidad de Escárcega. Este estudio se basó en información obtenida de fuentes primarias como entrevistas y cuestionarios basados en los componentes de la competitividad sistémica, así mismo se utilizaron fuentes secundarias como tesis, revistas, libros, el tipo de muestreo es estratificado, en el cual se seleccionó las microempresas de la localidad de Escárcega. Los resultados muestran que en el nivel micro se presenta resultados favorables con un 71% de competitividad, entre tanto el nivel macro presenta grandes deficiencias en ventaja competitiva.

Palabras clave: Indicadores sistémicos, estrategia empresarial, costos producción.

¹ Maestría en Ingeniería Administrativa, docente en Administración del Instituto Tecnológico Superior de Escárcega, investigaciones en el área de innovación y factores de éxito en MiPyMES de la localidad de Escárcega. Perfil deseable PRODEP 2018-2021, miembro del cuerpo académico "Gestión y Desarrollo de Empresas" ITSESCA-CA-2.

² Resumen biográfico: Licenciada y maestra en Administración. Docente de tiempo completo, actividades de investigación y vinculación en organizaciones del sector público y privado. Perfil deseable PRODEP 2018-2021, miembro del cuerpo académico "Gestión y Desarrollo de Empresas" ITSESCA-CA-2

³ Tesista egresado del Instituto Tecnológico Superior de Escárcega con participación en el Taller para la estructuración de formatos para un diagnóstico y en el Evento Nacional Estudiantil de Innovación Tecnológica.

⁴ Tesista egresado del Instituto Tecnológico Superior de Escárcega con participación en Curso de Ciencias Básicas, talento emprendedor y Modelo Canvas.

ABSTRAC

The micro, small and medium enterprises in Mexico present as problematic that 14.7% do not want to grow according to a national level survey on productivity and competitiveness, the factors that affect it range from lack of credit, similar informal companies, to low demand for their products as well as the technological deficiency by not having equipment such as computer and internet because of the retroactive thinking that they do not need, leaving these companies at a disadvantage due to their limitations, and poor organizational management by not having strategic plans to solve problems administrative. The objective of this study is to analyze systemic competitiveness at the micro and macro level according to the CEPAL methodology (2001) in Microenterprises dedicated to the manufacture of tortillas in the town of Escárcega. This study was based on information obtained from primary sources such as interviews and questionnaires based on the components of systemic competitiveness, as well as secondary sources such as thesis, journals, books, the type of sampling is stratified, in which microenterprises were selected from the town of Escárcega. The results show that favorable results with a 71% competitiveness are presented at the micro level, meanwhile the macro level has great deficiencies in competitive advantage.

KEYWORDS: Systemic indicators, business strategy, production costs.

1. INTRODUCCIÓN

En un mundo globalizado como el de hoy en día las pequeñas y medianas empresas deben de adaptarse a los diversos cambios, tecnológicos, políticos, culturales y sociales, para mantener un mercado competitivo, que les permita obtener remuneraciones económicas por la venta de sus productos o servicios. La competitividad es la base para la supervivencia de cualquier entidad la cual le permitirá tener éxito en cualquier entorno que se desenvuelva, Rubio (2005), “establece que una empresa es competitiva cuando ofrece mejores o iguales productos que su competencia”. Queda claro que una empresa por sí misma no es competitiva, si esta no se encuentra en un entorno favorable, que le permita su desarrollo.

Por lo cual se realizó el “Estudio de la competitividad sistémica en las microempresas tortillerías en Escárcega”. La competitividad sistémica se basa en 4 factores determinantes para el desarrollo organizacional que se dividen por niveles: micro macro, meso y meta, cada nivel se entrelaza para armar una red competitiva, la cual permitirá a las empresas desarrollar en cualquier entorno que se encuentren (país, región, estado, sectores); Saavedra & Tapia, (2011 p.14) cita a Maggi & Messner (2002 p.13) ha señalado que la competitividad sistémica se basa en “empresas eficientes (gestión del mercado) y de unas redes densas, aptas para el aprendizaje y encaminadas a mejorar la localización económica, articuladas todas entre las empresas, por un lado, y las instituciones públicas y privadas, por el otro”. Por otra parte, las microindustrias o mejor conocidas como microempresas son un tema de estudio desde años atrás debido a la importancia que generan en el PIB como una de las principales fuentes económicas de México. La necesidad de estudiar las microempresas de la localidad de Escárcega, es para tener el conocimiento de que factores micro y macro influyen en la competitividad sistémica, esto para establecer propuestas de mejoras dentro de las empresas, lo cual permitirá disminuir el

crecimiento negativo del estado de Campeche. Con este estudio se pretende encontrar datos relevantes que permitan iniciar o continuar con estrategias que incidan en el aumento del nivel de competitividad de las empresas en la localidad de Escárcega y con esto contribuir a mejorar el nivel de crecimiento económico de la población. El objetivo principal de este trabajo fue analizar la competitividad sistémica en las microempresas tortillerías en Escárcega.

2. MARCO TEÓRICO

Existe una problemática a nivel nacional en México enfocada a las microempresas, como menciona ENAPROCE (2015 p.1), en “México, el 14.7% de las micro, pequeñas y medianas empresas no desean crecer” por diversos factores que van desde la falta de crédito, empresas similares informales, hasta la baja demanda de sus productos. Enfatizando las problemáticas a nivel micro, se encuentra la deficiencia tecnológica al no contar con equipos como computadora e internet por el pensamiento retroactivo que no lo necesitan, dejando a estas empresas en desventaja por sus limitaciones, y la mala gestión organizacional al no contar con planes estratégicos para resolución de problemas administrativos. Mientras a nivel macro estatal, la economía del estado de Campeche muestra una problemática de desalentadora de decrecimiento, al pasar de -6.8% en el 2016 a -11.0% en el año 2017 EL UNIVERSAL (2017 p.1), siendo uno de los estados con mayor decrecimiento en México, esto perjudica considerablemente la operatividad de los mercados y ejerce un problema en el crecimiento de la economía.

Aunque se han realizado diversos estudios en cuestión de la competitividad de las MiPyMes en México, están solo se ven reflejadas en pocos sectores específicos u otras de aplicación general en las empresas. Rodríguez (2013 p.9), en su investigación “Competitividad de las Unidades de Producción Rural en Santo Domingo Teojomulco y San Jacinto Tlacotepec, Sierra Sur, Oaxaca, México” determina la falta de estudio de la competitividad en las zonas rurales y que estas se requieren para aprovechar los recursos y maximizar la eficiencia productiva. Por otra parte la investigación de Fong (2015 p.10), “Competitividad estatal y participación económica y social de la PYME en México”, establece diversos factores para el éxito organizacional, en donde la innovación continua es el factor clave para adaptarse a las necesidades del cliente, y decisivo para el éxito de las pymes. La mayoría de las investigaciones sobre la competitividad comparten algo en común, y es que todas ellas solo se han realizado en la zona centro. En el estado de Campeche existen aún pocos estudios sobre la competitividad se identifica un estudio “Modelo de análisis de la competitividad de los costos en las PYMES del sector turístico de San Francisco de Campeche por Fajardo, Ma., & García Román, (2014 p.8), cuyo objetivo de esta investigación fue determinar el grado de competencia en base a un modelo de análisis de competitividad; el cual obtuvo como resultados que la fuerza competitiva de débil en costos y en diferenciación de productos y que se debe de trabajar más para elevar la competitividad del sector turístico.

Los autores Gómez, Quijano, & Castillo (2018 p.12) en su investigación "planeación estratégica en las MiPymes de Escárcega como herramienta competitiva" citan al Sistema de Información Empresarial Mexicano, SIEM (2018), el cual muestra el número de empresas registradas en Estado de Campeche son un total de 8,470 establecimientos, de los cuales se distribuyen de la siguiente manera 928 son establecimientos Industriales; 5512 son comerciales y 2,030 son de servicios. Mientras en la localidad de Escárcega cuenta con 16 empresas dedicadas a la industria, 137 al comercio, 33 al servicio, dando un resultado total de 186 empresas registradas en la (SIEM). Esta base de datos sirve como tabla de comparación para identificar el número micro empresas del sector industrial de la localidad de Escárcega. Lo que deja claro que existe un mínimo de empresas dedicada a la industria de la transformación siendo ésta actividad que ha detonado la el flujo económico y competitividad de la región norte de México en resultados deja una clara desventaja de crecimiento económico a la zona sur.

En un mundo globalizado como el de hoy en día la competitividad es un factor determinante para el éxito o fracaso empresarial; las empresas necesitan ser competitivas para mantenerse en los mercados, internacionales, nacionales o locales y de esta manera vender sus productos o servicios. Una empresa logra ser competitiva cuando se encuentra en un entorno favorable con recursos naturales, políticos, sociales que le permitan su desarrollo empresarial. Pero antes de comenzar hablar sobre competitividad debemos conocer que es la misma; por lo cual a continuación se definiera el concepto de competitividad por diversos autores:

2.1 Competitividad Nivel país

Desde una perspectiva a nivel país el concepto de competitividad se puede definir como "La capacidad productiva que obtiene un país de la transformación de sus diferentes recursos, productos o servicios asíéndolos mejores o más económicos que la competencia internacional" Hernández (2008 p.4). Los países que quieran lograr una competitividad nivel internacional, deben disponer de recursos necesarios que les permitan acaparar dichos mercados; entre mayor capacidad productiva, mayor será el índice de competitividad.

Mientras para Porter (1990) en su libro "La ventaja competitiva de las naciones", define a la competitividad de un país, como "la forma en que este utiliza sus recursos, naturales, tecnológicos y políticos para ser competitivos"(p.164). Aunque todo esto dependerá de la capacidad de las industrias para innovar y mejorar. Las empresas se vuelven más competitivas cuando se encuentran con fuertes rivales nacionales, clientes exigentes, proveedores dinámicos del país, esto permite su desarrollo.

Para Índice de Competitividad Global del Foro Económico Mundial (ICG) (2017) la competitividad se define como el "conjunto de instituciones políticas y factores que determinan el nivel de productividad de una economía, lo que a su vez establece el nivel de prosperidad que

el país puede lograr" (p.1). Cuando un país logra una competitividad, eleva los niveles de bienestar de su población lo que les permite obtener más beneficios que otros países a nivel interno.

Según la definición del Índice de Competitividad Mundial del Instituto para el Desarrollo Gerencial, la competitividad se define como la "habilidad de las naciones para crear y mantener un clima que permita competir a las empresas que radican en ellas" IMD (2017 p.1). En base a la definición de la IMD se plasma que la competitividad es una destreza de los países para mantenerse en los mercados emergentes creando valor de sus productos.

2.2 Competitividad Nivel empresa

La competitividad desde un contexto empresarial se define como la oportunidad que les permitirá el éxito empresarial a cualquier entidad independientemente de cualquier entorno en el que se desenvuelva. "Una empresa es competitiva cuando ofrece al mercado productos o servicios con altos índices de calidad, iguales o superiores a los de su competencia" (Rubio, 2005 p.132). Entonces Se dice que una empresa es competitiva cuando el producto que ofrece es de mucho mejor calidad que el de su competencia, lo que les permitirá obtener más remuneraciones económicas que otras entidades.

El mismo autor plantea que la competitividad de las empresas se ve limitada por diversos factores externos, una empresa puede ser la más eficiente y exitosa en su ámbito interno, pero si las condiciones externas le imponen diversos costos la cohiben, y esto logra que acabe siendo limitada. Para ser competitivas, las empresas deben desenvolverse en un ámbito externo favorable, donde exista un: entorno físico, legal y regulatorio, que contribuya a reducir los costos y elevar la productividad.

Mientras otra definición nos la proporciona el autor Hernández (2000) donde el define a la competitividad como "la capacidad de las empresas de vender más productos y/o servicios y de mantener o aumentar su participación en el mercado, sin necesidad de sacrificar utilidades" (p.23). La competitividad no solo se logra con ofrecer un producto con altos índices de calidad, lo importante y primordial son las ventas que pueda generar el producto, por lo tanto, la competitividad también se puede definir como la capacidad de venta de las empresas maximizando ganancias y minimizando pérdida de utilidades.

En otras palabras, para que una empresa sea realmente competitiva el mercado en que se mantiene o fortalece su posición tiene que ser abierto y mantener tres elementos importantes:

- a) mantener o acrecentar la participación en el mercado,
- b) sin reducir utilidades y
- c) operar en mercados abiertos y competidos.

Entonces se llega a la conclusión que un mundo globalizado como el de hoy en día la competitividad de un país es un factor determinante para lograr un crecimiento político y financiero. Para dominar un mercado internacional de manera competitiva es necesario conocer los niveles de recursos, económicos, naturales, de bienes y servicios con los se cuentan.

En otros términos, la competitividad de un país se diferenciaría en el número de recursos con los cuales disponga para ofrecer al mercado internacional, mientras un país tenga mayores recursos, económicos, naturales de bienes y servicios mayor será su competitividad a nivel nacional, ofreciendo un mejor nivel de vida para su población.

Mientras la competitividad a nivel empresa enfatiza la importancia de la calidad de los productos que ofrezcan a su mercado, pero de igual manera la empresa se debe desenvolver en un entorno externo favorable que le permita el crecimiento. Por muy buena que sea internamente si existen confrontaciones externas que no le permitan el éxito empresarial caerán en el fracaso organizacional.

2.3 Competitividad sistémica

Si bien se tiene entendido que la competitividad es “la capacidad para competir en los mercados por bienes o servicios” un nuevo estudio derivado de la misma es la competitividad sistémica la cual se encarga de analizar 4 diferentes niveles de agregación. Los cuales se encargan de estudiar a sectores específicos; para conocer un poco más a continuación se definiera la competitividad sistémica y se explicaran los diferentes niveles de agregación.

La competitividad por sí misma es limitante ya que solo se encarga de mantenerse en el mercado; mientras la competitividad sistemática se enfoca a diferentes entornos en los cuales se pueden ver envueltos las empresas, que va desde un entorno internacional o uno local, analizando la competitividad de cada uno de ellos para hacer frente a las exigencias de los nuevos mercados y de esta manera permita el crecimiento exponencial de las empresas.

Uno de los primeros estudio de competitividad sistémica fue realizado por Esser, Hillebrand, Messner y Meyer-Stamer, (1996) donde define la competitividad sistémica como “un marco de referencia tanto para países industrializados como en desarrollo”(p.3). Lo cual mencionan que la competitividad sistémica es aplicable para cualquier país y entorno, no existen limitantes que permitan el no desarrollo de la competitividad sistémica, esta se puede generar en una región de

escasos recursos como de igual forma en un país del primer mundo, puesto la competitividad sistémica trata de hacer a cada empresa mejor en el entorno que se desenvuelvan.

El modelo de competitividad sistémica se basa en enfatizar 4 niveles analíticos que son: (meta, macro, meso y micro) los cuales permitirán un desarrollo en los diferentes niveles de agregación; (empresa, industria, sector y país).

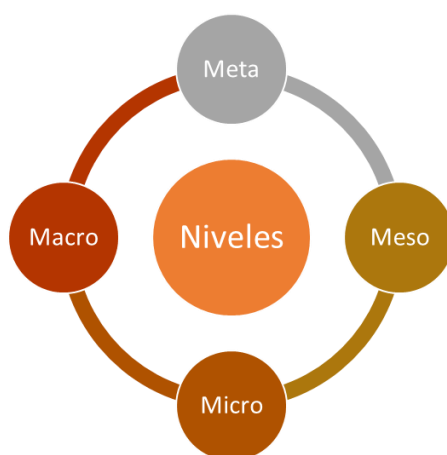


Figura 1. Niveles analíticos. Fuente: Elaboración propia derivada Esser, Hillebrand, Messner y Meyer-Stamer, (1996)

Para entender mejor estos niveles analíticos el autor Ferrer (2005 p.6) cita a la CEPAL (2001) el cual define a estos 4 niveles de la siguiente manera:

Nivel Meta: “expresa la gobernabilidad y competitividad industrial”. Constituido por los patrones de organización política y económica orientados al desarrollo y por la estructura competitiva de la economía en su conjunto. Incluye las condiciones institucionales básicas y el consenso básico de desarrollo industrial e integración competitiva en mercados mundiales (CEPAL, 2001). Este nivel contiene:



Figura 2. Nivel Meta. Fuente: Elaboración propia derivada de CEPAL (2001).

Nivel Macro: “incluye la vinculación de la estabilización económica y liberalización, con la capacidad de transformación”. Compuesto por las condiciones macroeconómicas estables, particularmente una política cambiaria realista y una política comercial que estimule la industria (CEPAL, 2001). Este nivel contiene:

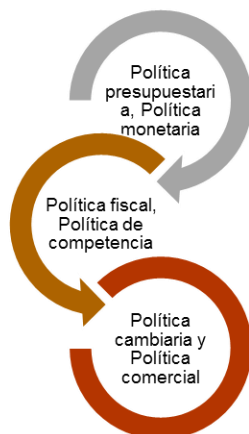


Figura 3. Nivel macro. Fuente: Elaboración propia derivada de CEPAL (2001)

Nivel Meso: “Otorga apoyo a los esfuerzos de las empresas. Formado por las políticas específicas para la creación de ventajas competitivas, por el entorno y por las instituciones” (CEPAL, 2001). Este nivel contiene:

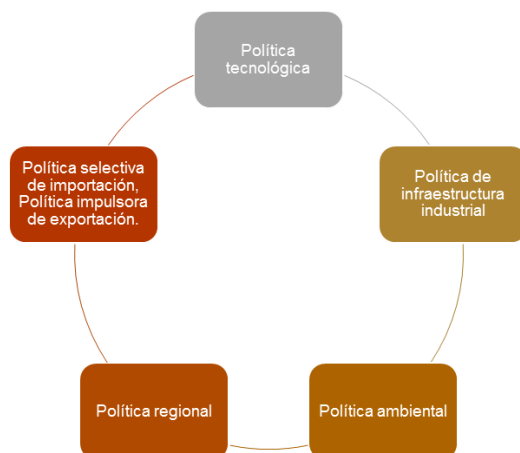


Figura 4. Nivel meso. Fuente: Elaboración propia derivada de CEPAL (2001)

Nivel Micro: “se refiere a los requerimientos tecnológicos e institucionales. Constituido por la capacidad empresarial para desarrollar” (CEPAL, 2001).



Figura 5. Nivel micro. Fuente: Elaboración propia derivada CEPAL (2001)

Un sector de actividad económica en general no es competitivo por sí misma, especialmente si no cuenta con un entorno de apoyo a proveedores, o servicios orientados a la producción, o una presión competitiva basada en las alianzas. La competitividad en el nivel micro está basada en la interacción; donde el aprendizaje por interacciones estratégicas es clave en el proceso de innovación, especialmente cuando se constituyen ventajas competitivas dinámicas. Este nivel contiene, Capacidad de gestión, Estrategias empresariales, Gestión de la innovación, Mejores prácticas en el ciclo completo de producción, Integración en redes de cooperación tecnológicas, Logística empresarial, Interacción de proveedores y productores.

Murillo & Abdel (2005) plantean la existencia de tres niveles de análisis de la competitividad (p. 4), estos son:

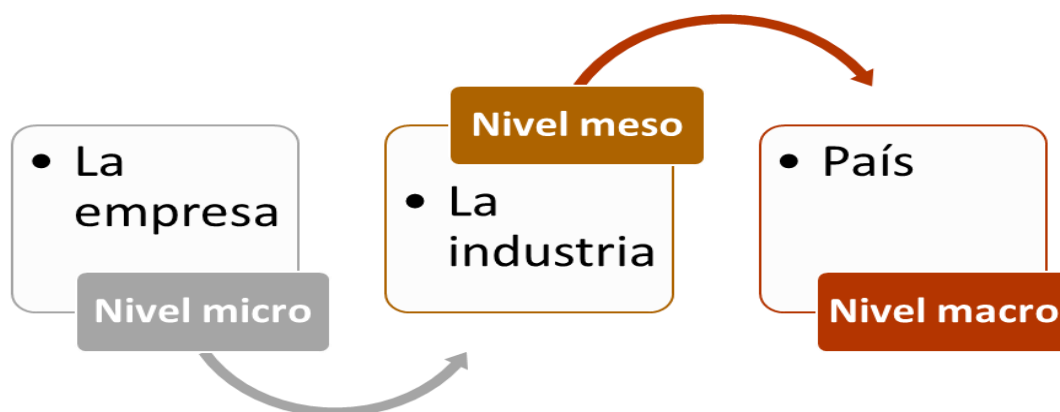


Figura 6. Tres niveles analíticos. Obtenido del autor (Murillo, Romo & Musik, Abdel, 2005)

Cada nivel requiere un análisis distinto y la aplicación de diferentes instrumentos y políticas. Las políticas dirigidas al mejoramiento de la competitividad deben tener a la empresa como su objetivo fundamental. La industria, la región y el país pueden proporcionar un entorno que favorezca el desarrollo de las ventajas competitivas, pero es la empresa que debe perfeccionar sus capacidades de transformar insumos en bienes y servicios.

3. METODOLOGÍA

En este estudio se empleó metodología de estudio descriptivo-cualitativo al explorar las características y factores de competitividad sistémica a nivel micro y macro de acuerdo a CEPAL (2001).

Cifras Según el INEGI en su apartado, directorio estadístico de unidades económicas (DENUE), en la localidad de Escárcega se encuentran registradas un total de 21 microindustrias dedicadas a la elaboración tortillas; mediante un estudio de campo se estratifico este número, y se identificaron que de estas 21 microindustrias solo 9 de ellas siguen laborando, mientras el resto han cesado sus operaciones y se encuentran cerradas.

Tabla 1.

Microempresas de elaboración de tortillas en operación de la localidad de Escárcega.

Nº. tortillería	Calle	Colonia
Expendio de Masa la Unión	calle 29	Centro
Molino y Tortillería la Providencia	calle 22	Esperanza
Tortillería el Milagro del Tepeyac	calle 39-a	Ricardo Flores Magón
Tortillería la Cruz de Mayo	calle 25	Centro
Tortillería la Guadalupeana	calle 29	Centro
Tortillería la Guadalupeana	calle 35	José María Morelos
Tortillería la Valencia	Av. Héctor Pérez Martínez	Esperanza
Tortillería Valencia 2	Av. Justo sierra Méndez	José María Morelos
Tortillería Yireh	calle 47	Esperanza

Fuente: Elaboración propia.

La muestra poblacional para esta investigación está compuesta por el número total de microempresas dedicadas a la elaboración de tortillas que se encuentran en operación registradas en el (DENUE), que según un estudio de campo está determinado por 9 entidades.

Para la recolección de datos se emplearán fuentes primarias como entrevistas y aplicación de cuestionarios basados en los componentes de la competitividad sistémica a nivel Micro y Macro (CEPAL, 2001). Así mismo, se utilizarán fuentes secundarias al investigar documentos de estudios similares y se recolectarán datos a través de instituciones como SAGARPA, INCA RURAL, INEGI entre otros

4. RESULTADOS

4.1 Nivel macro

Política presupuestaria

La mayoría de las microempresas en México participan en diferentes programas de apoyo para pymes, para así obtener apoyo de las diferentes organizaciones para emprender la creación de un negocio y generar sus propias ganancias. Según las encuestas aplicadas a las microempresas tortilleras de la localidad de Escárcega, el 100% de ellas no han participado en ningún Fondo Nacional Emprendedor o programa de apoyo (rurales, de innovación o para la competitividad industrial) para las pymes.

Política monetaria

En cuestión de política monetaria algunas de las empresas en el país optan por adquirir algún tipo de crédito para el crecimiento y desarrollo de las mismas, la mayoría de las microempresas buscan obtener los créditos para la compra de alguna maquinaria o equipo de la industria. En la información obtenida de las encuestas aplicadas a la localidad de Escárcega del 100%, el 87% de ellas han adquirido créditos para su negocio, ya que algunas de ellas no cuentan con los recursos suficientes para el crecimiento de la propia empresa o para la adquisición de algún insumo. Existiendo de esta manera una ventaja competitiva en política monetaria. (Véase figura 7).

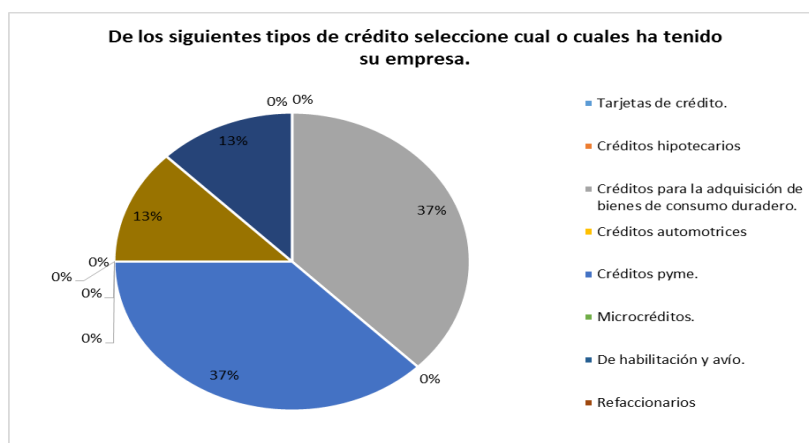


Figura 7. Créditos para microempresas.

Debido a las nuevas reformas implementadas en los últimos años, la mayoría de las pymes han tenido que aumentar los precios de sus productos, ya que los costos de su materia prima se han elevado. En las encuestas aplicadas el 62% de las tortillerías han incrementado los precios de sus productos por el incremento en materia de reforma energética (véase figura 8), ninguna de las microindustrias ha disminuido los precios de sus productos, aun así, tengan poca demanda

de los productos que elaboran, ya que se han ido adaptando a los cambios que se han presentado en los últimos años.

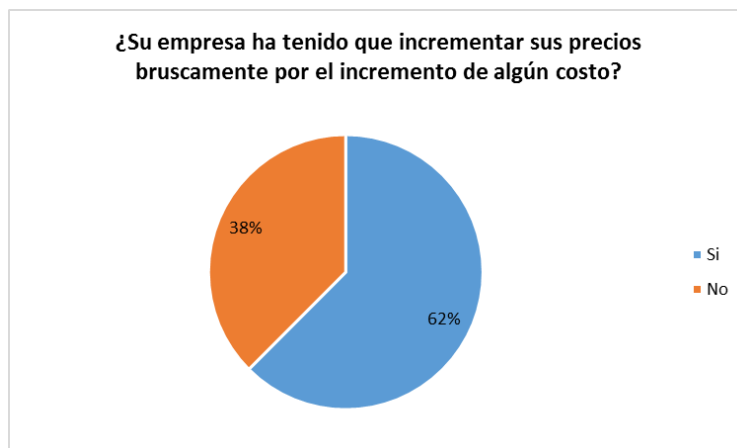


Figura 8. Incrementación en los precios.

Política de competencia

En la política de competencia las empresas obtienen algunos beneficios para el grupo o la sociedad y así evitar algunas pérdidas dentro de las mismas. En este caso se crean normas y regulaciones que eviten algún abuso de poder en el mercado por otras empresas y su objetivo es crear condiciones que permitan incentivar la competitividad de las empresas en los mercados. En las encuestas aplicadas a toda tortillería que se ubican en la localidad de Escárcega, el 50% de ellas no corresponden a ningún monopolio entre ellas, el 100% respondieron que no existe normas o regulaciones que controlen la competencia.

Para el 50% de las empresas les afecta positivamente mucho la competencia, ya que se beneficia mucho y los motivan a ser mejores y más competitivos, siempre procuran innovar sus productos y la otra hace lo mismo, también buscan sobresalir para diferenciarse de la competencia. Mientras que el otro 50% responde que no les afecta negativamente, ya que cada microindustria tortillera ya tiene sus propios consumidores y dependiendo de la zona geográfica en la que se encuentran generan más utilidades. No es posible participar en actos de colusión entre empresas nos responden el 63% de ella. Y también el 63% de las encuestas arrojan que para nada es posible participar en actos de abuso y competencia desleal entre ellas mismas, con el mismo giro, ya que deben competir sanamente y llegar a algunos acuerdos entre ellas para lograr los objetivos deseados (véase figura 9).

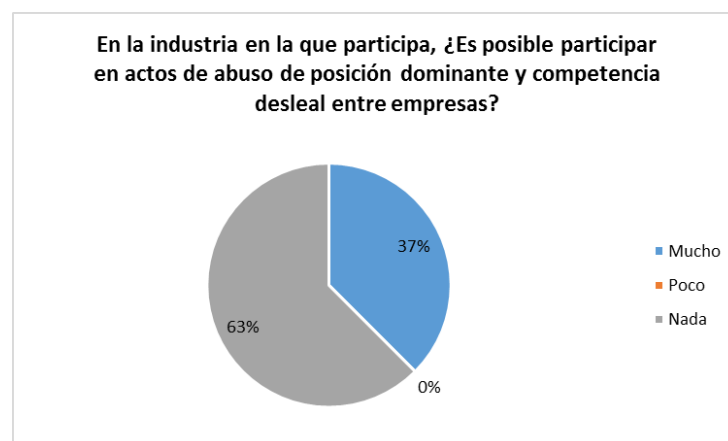


Figura 9. Abuso de posición y competencia desleal.

Política cambiaria

En cuestión de política cambiaria hay un acuerdo en el régimen cambiario en México fuera del país, el cual se determina por medio de la oferta y demanda. En la encuesta aplicada a las tortillerías en política cambiaria, el 100% de las industrias no adquieren maquinarias extranjeras.

Tampoco emplean productos de procedencia extranjera para la transformación de sus productos (véase figura 10), ninguna de ellas cuenta con divisas extranjeras, y para nada realizar inversiones en el extranjero.

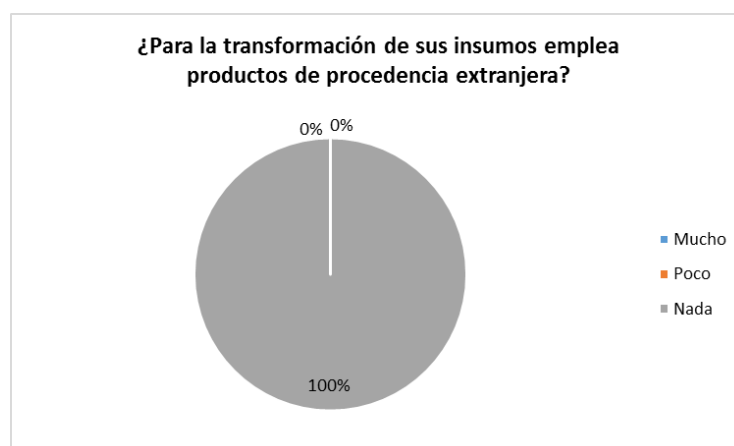


Figura 10. Productos extranjeros.

Política fiscal

En materia de política Fiscal en el país se aplica cuando la demanda es excesiva y existe una elevación de la inflación, se crea para estabilizar los precios mediante la reducción del gasto público y la subida de impuestos. Esta política manipula los instrumentos tributarios, de gasto,

cambiarlos, de fijación de precios, tarifas, de forma que genere ahorros para desarrollo económico y cree inversiones.

Para algunas microempresas el aumento de los impuestos les afecta y en la información recabada nos proporcionan la siguiente información. En materia de política fiscal, el 38% de ellas están en desacuerdo con la carga fiscal a su régimen tributario, el 37% muy en desacuerdo, ya que han aumentado algunos impuestos a los cuales les perjudica porque aumentan sus precios y los costos. El 88% de las personas nos dijeron que en los últimos 6 años que su carga fiscal no ha disminuido, el 100% de ellas nos dijeron que han aumentado los impuestos en los últimos años y no hay disminución. 100% de las personas nos respondieron que su carga tributaria a nivel Federal ha aumentado, así como también las estatales y municipales.

Política comercial

Las relaciones comerciales entre los países se deben mantener para lograr acuerdos comerciales entre los diferentes países en cuanto a importaciones y exportaciones de los productos extranjeros. No hay una sola nación que pueda considerarse autosuficiente en sí misma y que no necesite del apoyo de los demás países; aun las naciones más ricas necesitan recursos de los cuales carecen y que por medio de las negociaciones y acuerdos comerciales.

En la política comercial, el 62% de las tortilleras en la localidad de Escárcega, está de acuerdo con la creación de una zona económica, con la finalidad de apoyar a la empresa local, para así poder fortalecer el crecimiento de las industrias a nivel local. El 75% de los productos o servicios que producen estas industrias no se exportan a otros países, también sus materias primas no son importadas, ya que los proveedores son locales y regionales (véase figura 11).

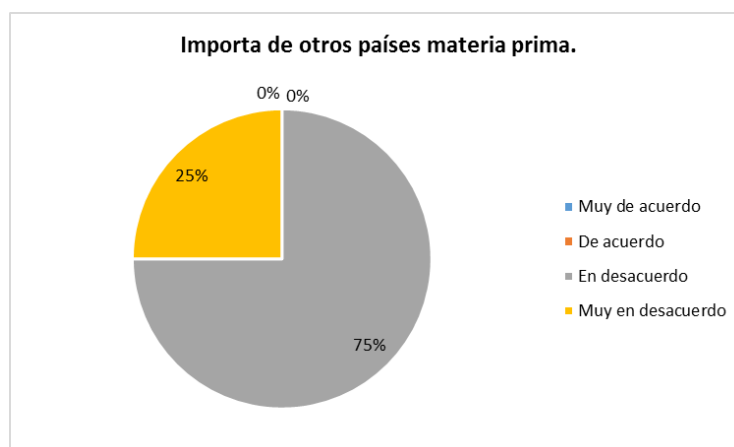


Figura 11. Importación de materia prima.

El 100% de ellas se ha beneficiado con la generación de la zona económica y no conocen las políticas arancelarias y acuerdos comerciales en caso de importar o exportar sus insumos, ya que los productos que elaboran son tortillas, estas no necesitan ser exportadas y ninguna de las empresas adquieren maquinaria y equipo extranjero, los proveedores a los que le consumen los de procedencia estatal y nacional.

4.2 Nivel Micro

Capacidad de gestión

Como resultados generales, esta categoría de capacidad de gestión entra en el segundo nivel de la competitividad sistémica aplicado a las tortillerías de la localidad de Escárcega, en el cual el 50% de las microindustrias tienen muy bien planeado las metas, objetivos y las estrategias que implementar en un determinado periodo, para así poder hacer frente a todos los obstáculos a la que se enfrente la empresa (véase figura 12).

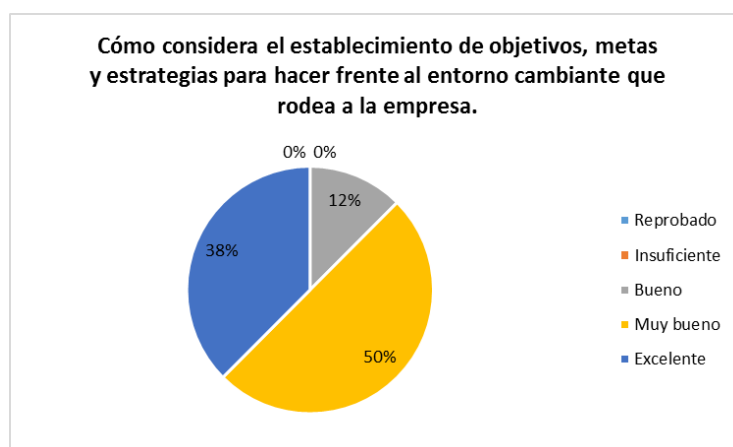


Figura 12. Objetivos, metas y estrategias de las pymes.

También un 63% de ellas tienen ideas muy buenas para replantear o remodelar la empresa para atraer nuevos clientes, y darles el mejor trato que se merecen, toman en cuenta los puntos de vista que brindan los consumidores para que así el negocio pueda salir adelante si necesidad de bajar las ventas. El 76% de los microempresarios tienen nuevas estrategias para realizar productos nuevos aparte de las tortillas y lo califican como una excelente propuesta para lograr incrementar sus ganancias; el 87% de los productos que fabrican en las tortillerías no son nuevos, ya que desde tiempos atrás se inició con la venta de ese producto y está bien posicionado en el mercado, ya que es uno de los más importantes para el consumidor.

El 88% de las empresas tienen una persona encargada que tiene el mando para asignar a cada empleado cual será el área en la que trabajaran y dependiendo sus capacidades, y todos realizan un excelente trabajo en equipo para lograr las metas y objetivos deseados (véase figura 13). El 75% de los encargados fija muy bien los altos estándares de desempeño hacia su equipo, y tienen excelente identificación de oportunidades personal y profesional dentro de los mismos.



Figura 13. Trabajo en equipo.

Un 88% de las industrias se mantienen firme y constantes en la realización de las actividades para lograr sus objetivos deseados, tienen un 75% de excelencia en cuanto a la pasión y entusiasmo por las evoluciones que ha tenido la empresa, realizan cambios nuevos en el proceso y servicio al momento de la fabricación de sus productos.

El 88% de más microempresas tienen una excelente evaluación para analizar las causas internas y externas que afectan a su negocio y si surge algún inconveniente le da seguimiento a la detección para la mejora (véase figura 13). Los dueños de las tortillerías de la localidad de Escárcega toman en cuenta el 63% las opiniones de su personal para la mejora de la problemática y las propuestas que pueden surgir, tanto que el 50% no cuentan con un plan de mercadotecnia o comercialización y lo califican como reprobado, el 38% si identifican las tendencias actuales del mercado.

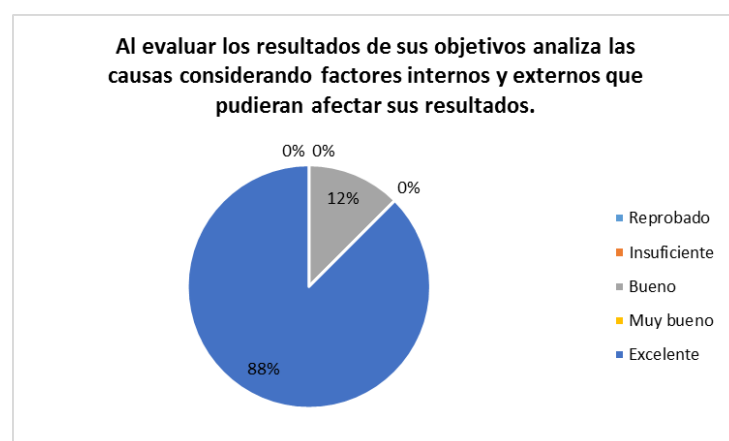


Figura 13. Análisis de causas de factores internos y externos en las empresas.

Cada determinado tiempo el 50% de las tortillerías realizan un excelente pronóstico de venta, para verificar si han aumentado las ventas o disminuido y si tienen clientes nuevos, para ello llevan un registro de los clientes a las cuales reparten los kilos de tortillas, por los pedidos que encargan.

Estrategias empresariales

Las microempresas dedicadas a la elaboración de tortillas demuestran en el apartado de estrategias empresariales resultados favorables y poco desalentadores. Entre los resultados desfavorables se encuentra que la tortilla es un producto único al cual no se le puede realizar grandes cambios en transformación esas son las palabras de la mayoría de los empresarios locales.

La información recabada demuestra que las microempresas dedicadas a la elaboración de tortillas no manejan gran variedad de productos tamaños, diseños, y sabores; puesto es un único producto que no puede realizarse tantas alteraciones. Los resultados confirman con un 50% de este tipo de industria se encuentra reprobado, solo un 38% menciona tener variedad de productos derivados de la tortilla.

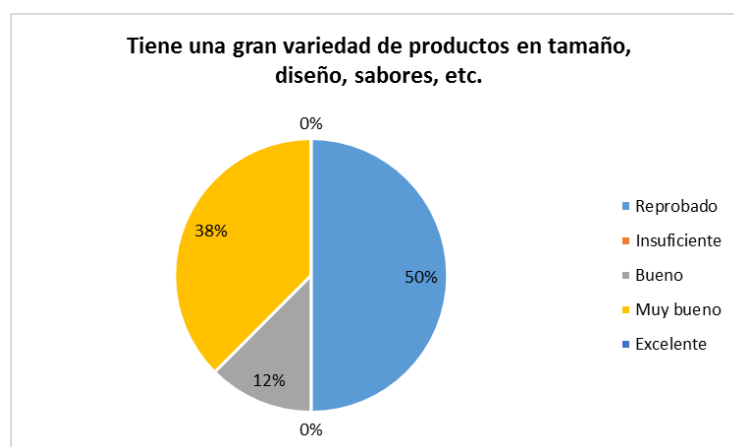


Figura 14. Tiene una gran variedad de productos en tamaño, diseño, sabores, etc.

Se señala igualmente que un 87% de las tortillerías no cuentan con productos orientados a diversos clientes, dejando una clara desventaja empresarial al otro 13% que si cuenta con diversidad de productos. Aunque cabe mencionar que un 63% de los locatarios de la industria de la tortilla piensan que su producto puede tener diversos usos, siendo un ejemplo que puede ser usada para la elaboración de totopos.

Mientras en los resultados favorables se conoce en base a la información recolectada, que las tortillerías locales, fueron creadas con el deseo de emprendimiento de tener una propia empresa según lo establecen los dueños con un 100%, cabe mencionar que dicho emprendimiento genera soluciones orientadas al bien de la localidad con el fin de establecer lazos armoniosos con los clientes y la sociedad. Otro aspecto favorable es que las entidades fabricantes de tortillas siempre proponen escenarios y panoramas inesperados con el fin de dar solución a diferentes problemáticas, esto se refleja con un 38% excelente, un 25% muy bueno y

otro 37% bueno lo que deja en claro, que el 100% de las tortillerías tienen una capacidad para resolver problemáticas imposibles para hacerse más competentes.

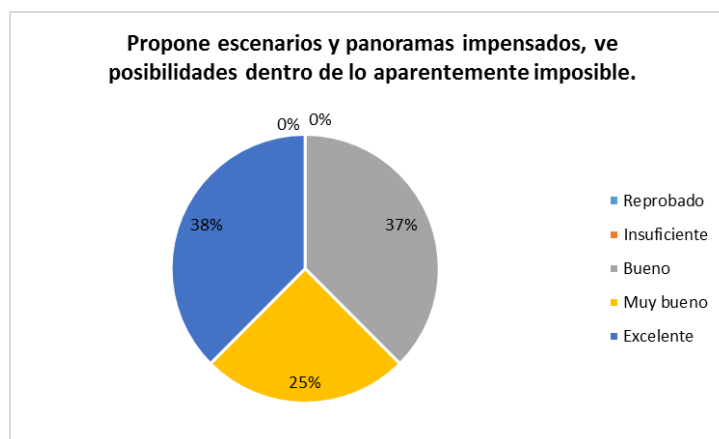


Figura 15. Panoramas inesperados.

Como de igual forma los dueños mencionaron mostrar siempre preocupación por diversos problemas y utilizan técnicas de persuasión para conseguir apoyo de sus empleados para el alcance de los objetivos que se planteen esto se refleja en un 100% de compromiso empresarial. Se hace igual mención del uso de herramientas de comunicación para generar compromiso con las ideas planteadas. Y como una última estrategia empresarial el 88% de tortillerías proporcionan servicios post-venta, siendo un valor agregado que les ayuda a ser más competitivas.

En conclusión las estrategias empresariales empleadas en la industria de fabricación de tortillas son en gran parte favorables y muy poco desalentadoras, solo en cuestión de variaciones y diversidad del producto se encuentran deficientes, pero la gran mayoría de empresarios concuerdan con que la tortilla no es un producto que se pueda diversificar como otros; en cuanto a la generación de ideas para mejoramiento del proceso o servicio se deja en claro que el personal en ocasiones se toma en cuenta pero la gran mayoría de veces ideas son establecidas y generadas por la gerencia o dueños del establecimiento. En tácticas empresariales el 100% las tortillerías siempre se encuentran a la vanguardia y proponen soluciones a problemas inesperados.

Es entonces que se dice que las empresas dedicadas a la elaboración de tortillas son competitivas en estrategias empresariales según la información recaba por ellas mismas.

Mejores prácticas del ciclo de producción

En el apartado mejores prácticas del ciclo de producción las empresas locales dedicadas a la elaboración de tortillas demuestran un provechoso resultado. El 100% de las tortillerías cuenta con ubicaciones estratégicas de excelencia. Aunque cabe mencionar que para brindar un

servicio de calidad las tortillerías revelan que deben de contar con instalaciones de calidad; un 62% de las entidades mencionaron tener instalaciones muy buenas mientras el otro 38% manejan instalaciones de calidad.

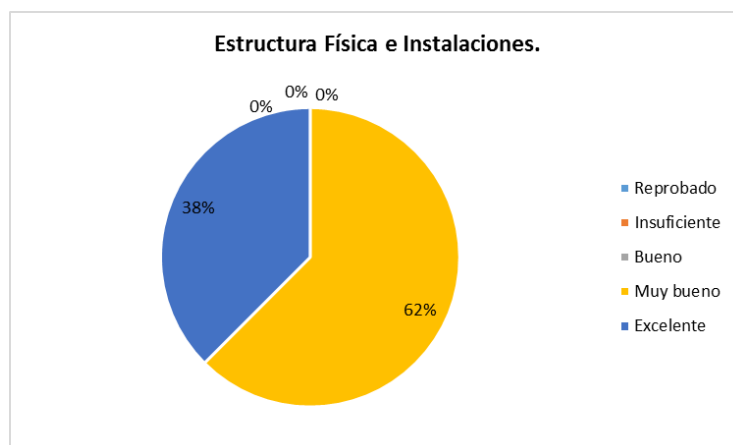


Figura 16. Estructura Física e Instalaciones.

La ubicación de la maquinaria y equipo en cada una de las instalaciones de las tortilleras en la localidad de Escárcega es relativamente buena con un 100%, lo que deja en claro que el ambiente y ubicación de los equipos es muy beneficioso para las tortillerías. De igual forma comentan las tortillerías que la higiene industrial es de suma importancia para ofertar productos de calidad; las tortillerías locales manifiestan con un 50% de excelencia, que cuentan con un desagüe y eliminación de desechos de calidad mientras el otro 50% declarar contar con un buen servicio. Y un 100% de la población encuestada revelan que tienen una excelente higiene del personal.

En tanto a su conocimiento de producto de igual forma es excelente los años de trabajo avalan sus saberes, siempre están atento a los niveles de precios que manejan la competencia, como medio estratégico para alterar los precios del producto, conoce su tipo de venta que efectúan a diario.

Las tortillerías locales tienen ventaja competitiva en mejores prácticas del ciclo de producción, dejando en claro que tanto las instalaciones como la higiene son de primera calidad para ofertar productos de excelencia a su mercado meta. Cabe mencionar que conocen muy bien su producto en cuanto a elaboración y esto les sirve para detectar errores que se puedan generar en la fabricación de los mismos; conocen los niveles de precio del mercado y las variaciones para cambiar de manera rápida y eficiente el precio de la tortilla.

Integración en redes de cooperación

En el apartado redes de cooperación cabe destacar resultados poco positivos. Los resultados demuestran que el 88% de la población de tortillerías no pertenece a ninguna cámara de la industria, solo un 12% menciona estar relacionado con alguna.

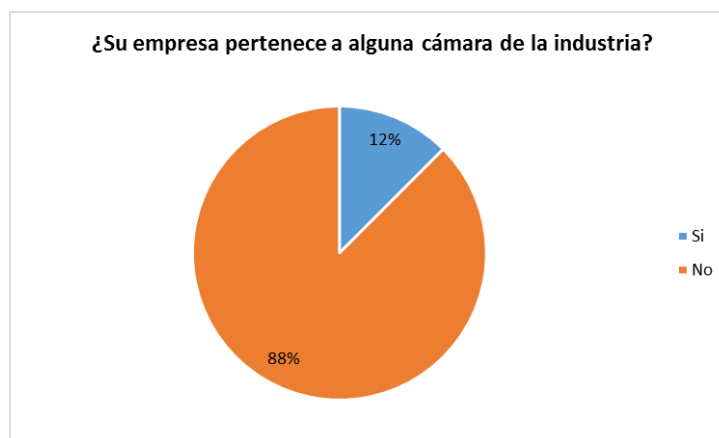


Figura 17. Cámara de la industria

Mientras en redes de colaboración la mayoría de las empresas manifestaron con un 63% nunca haberse relacionado a una red de colaboración, solo un 37% que menciona haber estado en una red de colaboración determina que se generaba el intercambio de tecnología en dicha red.

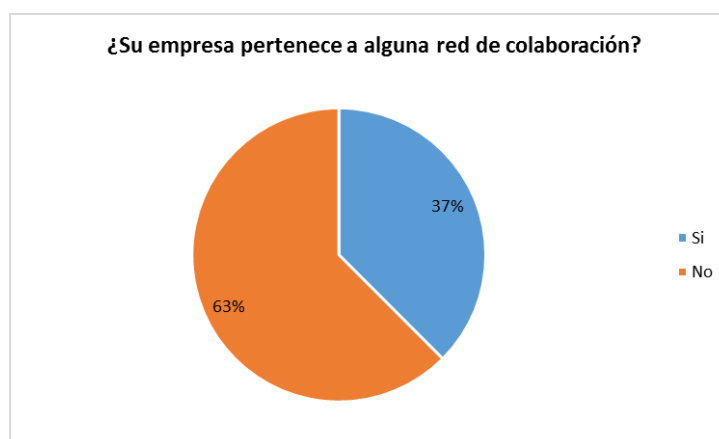


Figura 18. Red de colaboración

La mayoría de las alianzas establecidas por los dueños de las tortillerías se han dado con un 100% con los proveedores, dejando a un lado alianzas, con los competidores clientes o gobierno. El 100% de las tortillerías que ha establecido una alianza con sus proveedores ha compartido tecnología dura como equipos nuevos de maquinaria, mobiliario entre otras cosas.

En cuestión de redes de cooperación las microempresas tortilleras de la localidad de Escárcega no generan ventaja competitiva en este apartado; pues la mayoría menciona que no

dependen de nadie y tampoco se relacionan, cada tortillería es independiente y cubren sus gastos ellos mismo.

Logística empresarial

Las microempresas encuestadas en el apartado de logística empresarial muestran resultados optimistas. Al controlar de manera adecuada el tiempo, ejecución, planificación y control de todas las actividades llevadas a cabo durante el proceso de fabricación de su producto. Esto se demuestra en que un 75% de las tortillerías determina el tiempo del ciclo total de un pedido, es decir el tiempo en que tarda la tortilla en llegar a los consumidores o proveedores hasta el momento que es cobrado.

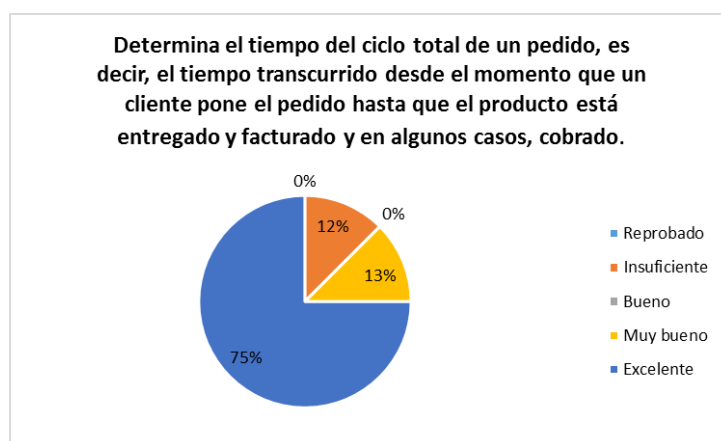


Figura 19. Determinación del tiempo del ciclo total de un pedido.

Hablando de igual manera del tiempo un 100% de las tortillerías, controla el tiempo de respuesta y entrega de proveedores, sirviendo como base para las políticas de selección de los mismos. Aunque cabe mencionar que una deficiencia en los ciclos del tiempo se encuentra en las bodegas de las tortillerías, estando unos 50% reprobados al no llevar un buen tiempo de gestión de pedido y otro 50% se encuentra de manera ineficiente; lo que deja en claro que la logística empresarial el tiempo de gestión de pedido necesita ser mejorada por parte de las empresas. Cabe destacar que de igual manera se mide de forma eficiente el tiempo de tránsito de las mercancías; pedidas a los proveedores teniendo medido el tiempo de una manera excelente con un 38% y de una forma muy buena con un 50%. Se pone en claro que el tiempo es de suma importancia para tener mercancías en almacene en tiempo y forma. En la parte de ejecución, con un 100% las empresas tortilleras determinan de manera eficiente el porcentaje de pedidos que ingresan al cliente de manera correcta. Así como de igual forma es determinado un 88%, el porcentaje de pedidos completos en cantidades exactas, solo un 12% de las tortillerías marca insuficiencia y menciona no determinar el porcentaje de pedidos completos. Por otra parte se manifiesta que el porcentaje de pedidos despachados a tiempo y al lugar indicado, es identificado con un 50% de manera eficiente, otro 38% lo realizan de manera muy buena y un 12% exponen que tienen insuficiencia en la determinación del porcentaje de pedidos. Lo que

indica su logística empresarial es eficiente y muestra beneficios en utilidad. Otra deficiencia negativa en las empresas locales encuestadas es que no se documentan los pedidos de forma digital, solo un 13% de la población corrobora haber llevado documentación de forma digital, la mayoría se encuentra usando métodos arcaicos. En el apartado de planificación y control, se obtuvo como resultado que el 100% de las tortillerías llevan un excelente control de inventarios el cual les permite conocer sus niveles de manera correcta y eficiente. Los almacenes de este tipo de microempresas son eficientes los cuales permiten identificar y localizar la mercancía guardada de manera rápida.



Figura 20. Control de inventarios

El 100% de las microempresas mencionaron contar con un almacén excelente en el cual es fácilmente identificable la mercancía almacenada. Para medir los niveles de inventario y corroborar que se mantengan existencias exactas a las necesidades. Un 88% de tortillerías efectúan evaluaciones periódicas para confirmar que los niveles de inventario sean reales a los que se llevan en las anotaciones diarias: mientras solo un 12% se muestra ineficiente en dichas evaluaciones de inventarios. Manifestando que un grado de aprovechamiento de niveles de inventarios. Cabe mencionar que las empresas tienen medido la capacidad de stock de sus almacenes para evitar comprar mercancías extras. Se destaca igualmente que los niveles de inventarios se apegan a las necesidades de las tortillerías locales de acuerdo a la información proporcionada por los dueños. Con un 50% de excelencia definen mantener niveles adecuados de inventarios un 38% muy bueno y solo un 12% mencionaron contar con buenos niveles. Dejando en claro que existe adecuada logística empresarial por parte de la gerencia y dueños en inventarios. Con un 100% de excelencia se identificó que las tortillerías locales conocen sus tipos de canales de distribución siendo un canal mixto que manejan todas en conjunto siendo su tipo de venta directa y venta con intermediarios que en este caso son abarrotes al por menor.

De forma general se expresa que existe una ventaja competitiva en logística empresarial por parte de las tortillerías locales de Escárcega. Estas se encargan de medir de forma excelente y eficiente, el tiempo de entrega de producto al cliente, el tiempo transcurrido de las mercancías, existiendo solo una deficiencia en el tiempo medido de pedido en bodega; mientras hablando de

la ejecución que estas tienen para determinar los pedidos que son entregados de forma correcta y en cantidades exactas se determinó un grado de excelencia solo siendo un 12% de la población total de las tortillerías que se encuentran ineficientes en este apartado. En cuestión de control de inventarios las empresas realizan evaluaciones periódicas esto para confirmar que los niveles de inventarios sean reales a las necesidades de la empresa; solo un 12% de toda la población no realiza evaluaciones periódicas lo cual las deja en clara desventaja empresarial. Cabe mencionar que los canales de distribución son fácilmente identificables por los dueños existiendo una clara determinación de los mismos. Entonces queda claro que existe una ventaja competitiva nivel micro en las microempresas locales dedicadas la elaboración de tortillas.

Gestión de la innovación

La innovación es un factor fundamental para crear valor empresarial y de esta manera lograr una ventaja competitiva en diferencia a la competencia. Las tortillerías locales no se quedan atrás por lo cual para determinar si estas generan ventaja competitiva en cuestión de gestión de la innovación. Se realizó una pregunta fundamental la cual consistió en conocer si las empresas cuentan con un departamento que realice investigaciones y desarrollo de nuevos productos; de la cual se obtuvo resultados desalentadores; dado que la mayoría de las empresas no tienen algún departamento de investigación de nuevos productos. Siendo los resultados los siguientes: con un 38% las empresas se encuentran en desacuerdo con departamentos de investigación, el otro 25% está muy en desacuerdo y solo el 37% menciona tener un departamento de investigación para nuevo producto.



Figura 21. Departamentos de investigación y desarrollo de nuevos productos.

Aunque cabe mencionar que, aunque no exista un departamento de innovación y desarrollo de nuevos productos, las microempresas continuamente innovan el proceso de elaboración de tortillas esto para brindar a sus clientes una mayor calidad de producto mejorarse continuamente para brindar una mayor calidad de producto a los clientes; por lo tanto, las tortillerías locales exponen con un 50% estar muy de acuerdo en la innovación del producto y el otro 50% de igual manera está de acuerdo.

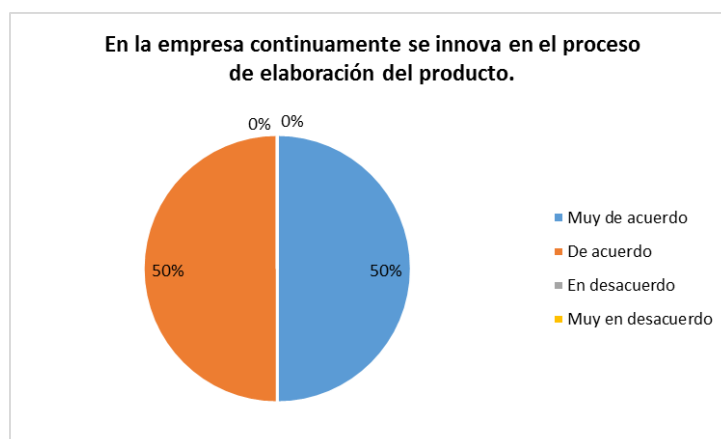


Figura 22. Innovación en el proceso de elaboración del producto.

Dejando en claro que tienen competitividad empresarial en innovación del proceso de elaboración. En el grado de incorporación de nuevos mecanismos de pago se muestra satisfactorio puesto las tortillerías dicen con un 50% que están de acuerdo con la incorporación de nuevos mecanismos de pago, el otro 37% dice estar de acuerdo y solo un 13% está en desacuerdo en la incorporación de dicho mecanismo. Lo que deja en claro que existe una buena gestión de la innovación en los cambios. Se destaca entre uno de los puntos más importantes que el porcentaje total de las empresas dedicadas a la fabricación de tortillas no ha participado en programas de transferencia de tecnología. Mostrando resultados pocos favorables en gestión de la innovación de tecnología, estando un 75% en desacuerdo con haber participado en algún programa y el otro 25% está muy en desacuerdo.

Hablando de la gestión de la innovación todas las tortillerías se encuentran en deficiencia; dado que no cuentan con un departamento en específico para el desarrollo de nuevos productos solo un 37% menciona contar con uno, pero están trabajando en el mismo, aunque cabe mencionar que la innovación del producto siempre está presente y para ello las tortillerías toman todas aquellas ideas que sirvan para beneficiarse. Tomar en cuenta ideas nuevas son uno de los aspectos más beneficiosos para lograr una mayor competitividad empresarial. Se destaca igualmente que el 100% de estas microempresas nunca han participado en programas de transferencia electrónica, Mostrando resultados pocos favorables en gestión de la innovación de tecnología. La ventaja competitiva por gestión de la innovación es nula en cuestión de las microempresas locales dedicadas a la fabricación de tortillas.

Interacción con productores y proveedores

La interacción con productores y proveedores es de suma importancia para lograr una ventaja competitiva. Las tortillerías locales se muestran de igual forma deficientes en este apartado. Puesto en la pregunta si la empresa emplea algún software para la gestión de proveedores; Más del 50% de las tortillerías locales expresaron no emplear ningún tipo de software para gestión de

sus proveedores mostrando resultados negativos en la interacción con productores y proveedores. Un 38% está en desacuerdo en emplear algún software, otro 25% muy en desacuerdo, y solo un 37% mencionar emplear este tipo de tecnología tic para gestionar proveedores.

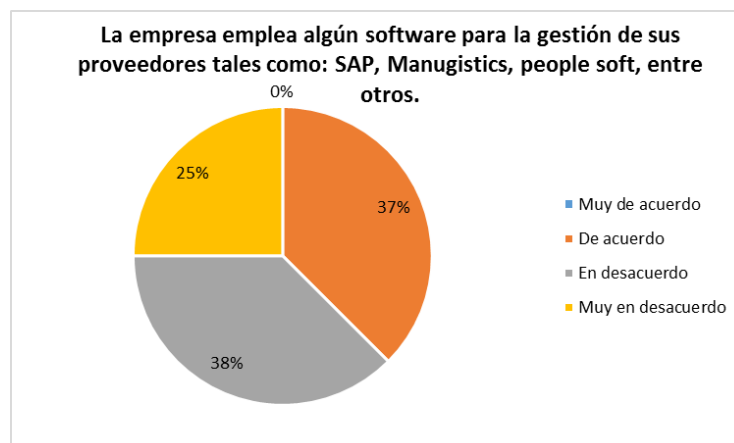


Figura 23. Software para la gestión de sus proveedores.

Aunque cabe destacar que se tienen bien definidas las políticas de selección de proveedores, puesto la materia prima comprada siempre debe de ser de calidad. Si bien se ha expuesto que las tortillerías locales se encuentran deficientes en la interacción con sus productores y proveedores, esto se debe a que el 100% no adquieren insumos de productores locales ni tampoco los subcontrata para la generación de los mismos, cabe mencionar que de igual forman las empresas tortilleras no producen sus propios insumos; sino que son comprados por proveedores de otros estados; en los cuales con un 100% de aceptación se establecen convenios y relaciones claras en un clima de ganar y ganar

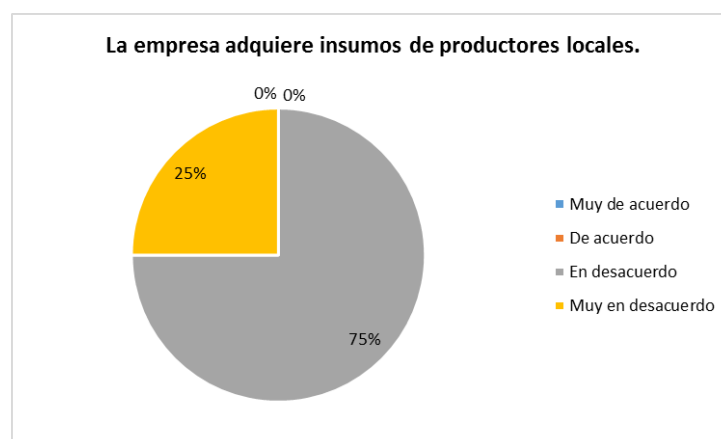


Figura 24. Insumos de productores locales.

En resultado general se comprende que no existe ventaja competitiva en el apartado de interacción con los productores mientras con los proveedores si existe cierta conexión, dado que todas las empresas fabricantes de tortillas compran sus insumos en otros estados; y no contratan productores locales para la generación de los mismo; y cabe mencionar que tampoco cuenta

con un software para la gestión de sus proveedores, aunque se destaca que se manejan políticas de selección de proveedores excelentes.

También se determinó el nivel de problemáticas que enfrenta dicho establecimiento, para analizarlas a detalle a continuación de presentan una lista de problemas en el área de producción y el orden de importancia que tienen para la empresa. Véase la información en la siguiente tabla:

Tabla 2.

Problemáticas empresariales.

Problemas	Orden de importancia	Posibles soluciones:
Falta de tecnología (Computadoras)	1	Comprar equipos de cómputo, y software
Poca gestión empresarial	2	Contratar a un asesor para mejorar la gestión empresarial
Falta de apoyos económicos gubernamentales	3	Asistir a dependencias gubernamentales para verificar los apoyos a las microempresas
Falta de maquinaria y equipo	4	Adquirir nueva tecnología realizando algún tipo de alianza industrial
Poca importancia en los costos de producción.	5	Contratar a un asesor para determinar problemáticas existentes
3. Mano de obra calificada	6	Capacitar al personal para que vuelva más competente

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta.

Como se puede analizar existen problemáticas empresariales en el área de producción siendo el 1 más importante y el 5 menos importante se presenta una complicación en tecnología; por la falta de equipos tecnológicos lo cual perjudica a una buena gestión empresarial como de igual forma hace mención la falta de apoyos económicos gubernamentales.

Aunque cabe mencionar que en maquinaria y equipo no presentan grandes problemas, dado que se cuenta con el equipo necesario y en buen estado para la producción de su producto: Se destaca que no se les toma importancia a los costos de producción porque no es una de sus principales problemáticas que agobien a la entidad, haciendo mención que la misma tiene ventaja competitiva en costos de los recursos, fundamentando que no es una problemática a nivel empresa que necesite toda su atención. En la mano de obra no se presentan problemas mayores, porque se cuentan con los recursos humanos necesarios para la fabricación del producto.

5. CONCLUSIONES

La competitividad es la base por la cual las empresas generan valor y la diferencia de su competencia, como se ha venido analizando en el presente proyecto; existen diversos tipos de competitividad; pero para este estudio solo se han analizado la competitividad sistémica en sus dos niveles micro y macro.

En rasgos generales se concluye que las microempresas de la localidad de Escárcega carecen de ventaja sistémica en su nivel macro; al presentar resultados desfavorables en los aspectos analizados en la etapa de resultados. Mientras en el nivel micro se obtuvieron resultados favorables y alentadores de emprendimiento y buena gestión empresarial. Cabe mencionar que las microempresas locales generan una ventaja sistémica del 54%, en total de cada uno de los aspectos analizados; aunque es un rango muy bajo los dueños pueden trabajar para elevar este porcentaje y ser aún más competitivos. A continuación, se detallan las conclusiones por niveles sistémicos de las microempresas tortilleras de la localidad de Escárcega.

Los resultados generales por aspectos analizados demuestran que no existe ventaja competitiva a nivel macro en las tortillerías, lo que demuestra que las microempresas locales deben de invertir conocimiento y mejorar su gestión empresarial en dicho nivel, para generar una ventaja sistémica que les ayude a sobrevivir en los mercados cambiantes.

Este nivel presenta grandes deficiencias en ventaja competitiva, como se ha estado haciendo mención, dado que la mayoría de las microempresas de la localidad al ser analizadas por los aspectos que corresponden a este nivel revelan resultados desalentadores.

Los resultados generales por aspectos analizados del nivel micro, revelan que existe ventaja competitiva con un 71%, lo que demuestra que las microempresas dedicadas a la fabricación de tortillas, tienen mayores conocimientos y emplean una buena gestión empresarial en este nivel. Aunque cabe mencionar que es un porcentaje alentador, no se duda en recomendar mejorar el porcentaje de este nivel para ser aún más competitivos. Dejando en claro que existe una ventaja sistémica a nivel micro.

En conclusión, los factores más aplicados son los del nivel micro, mientras que el nivel macro tiene mayores ineficiencias. Por lo tanto, se recomienda a las empresas a mejorar los niveles micro y macro para perdurar en los mercados cambiantes.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- CEPAL. (2001). *Elementos De Competitividad Sistémica De Las Pequeñas Y Medianas Empresas (Pyme) Del Istmo Centroamericano*. México. Retrieved from <http://hdrnet.org/195/1/1499.pdf>
- EL UNIVERSAL. (2017). La economía de 9 estados cae en el segundo trimestre de 2017. Retrieved October 22, 2018, from <https://www.animalpolitico.com/2017/11/economia-9-estados-cae-segundo-trimestre-2017-tabasco-campeche-los-mas-afectados/>
- ENAPROCE. (2015). Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. Retrieved October 22, 2018, from http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/encuestas/establecimientos/otras/enaproc/default_t.aspx
- Fajardo, M. J., Ma., L. A., & García Román, A. Q. (2014). Revista iberoamericana de producción académica y gestión educativa. *Revista Iberoamericana de Producción Académica y Gestión Educativa*, 2(4), 11. Retrieved from <http://www.pag.org.mx/index.php/PAG/article/view/317/360>
- Ferrer, J. (2005). Competitividad Sistémica. Niveles analíticos para el fortalecimiento de sectores de actividad económica. *Revista de Ciencias Sociales (RCS)*, XI(1), 149–166. Retrieved from <http://www.redalyc.org/pdf/280/28011110.pdf>
- Fong, C., Alarcón, M., & Ocampo, L. (2015). Competitividad estatal y participación económica y social de la PyME en México. *XXIX AEDEM*, 4(2), 38. Retrieved from https://www.researchgate.net/publication/282347787_Competitividad_estatal_y_participacion_economica_y_social_de_la_PyME_en_Mexico
- Foro Económico Mundial. (2017). Índice de Competitividad Global del Foro Económico Mundial | México Competitivo | Gobierno | gob.mx. Retrieved October 3, 2018, from <https://www.gob.mx/se/mexicocompetitivo/articulos/indice-de-competitividad-global-del-foro-economico-mundial-129426?state=published>
- Gómez Xul, G. de los Á., Quijano Gutiérrez, S. M., & Arteaga Castillo, J. E. (2018). Planeación Estratégica En Las Mipymes De Escárcega Como Herramienta Competitiva. *Ru IIEc Unam*, 21. Retrieved from <http://ru.iiec.unam.mx/3862/1/187-Gómez-Quijano-Arteaga.pdf>
- Hernández Gracia Maximiliano. (2008). Los determinantes de la Competitividad nacional. Análisis y reflexiones. *Divulgación*, 12, 13. Retrieved from http://www.utm.mx/edi_anteriores/temas036/ENSAYO2-36.pdf
- Hernández Laos, E. (2000). *La competitividad industrial en México*. (S. A. de C. V. Plaza y Valdés, Ed.) (Primera edición). México D.F.: Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa. Retrieved from <https://books.google.com.mx/books?id=WdsJnaK1VSEC&pg=PA23&dq=competitividad+definicion&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwim8NPamYPdAhUJC6wKHRcjCnAQ6AEIJzAA#v=onepage&q=competitividad definicion&f=true>
- Índice de Competitividad Mundial. (2017). Índice de Competitividad Mundial del Instituto para el Desarrollo Gerencial (IMD) | México Competitivo | Gobierno | gob.mx. Retrieved October 3, 2018, from <https://www.gob.mx/se/mexicocompetitivo/articulos/indice-de-competitividad-mundial-del-instituto-para-el-desarrollo-gerencial-imd?state=published>
- Klaus Esser, Wolfgang Hillebrand, Dirk Messner, & Jörg Meyer-Stamer. (1996). Competitividad sistémica: nuevo desafío para las empresas y la política. *Revista de la CEPAL*, 59, 3. Retrieved from <https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/12025/059039052.pdf?sequence=1>
- Maggi, C., & Messner Dirk. (2002). *Modelos de desarrollo nacionales y desafíos de la globalización: Los casos de Chile, Cuba y México*. Alemania. Retrieved from https://www.researchgate.net/publication/228590052_Modelos_de_desarrollo_nacionales_y_desafios_de_la_globalizacion_Los_casos_de_Chile_Cuba_y_Mexico
- Murillo, Romo, D., & Musik, Abdel, G. (2005). Sobre el concepto de competitividad. *Revista de Comercio*, 55(3), 16. Retrieved from <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/76/1/RCE.pdf>
- Porter Michael. (1990). La ventaja competitiva de las naciones. In Vergara Editor S.A. (Ed.), *La ventaja competitiva de las naciones* (p. 21). New York: Free Press. Retrieved from http://www.uic.org.ar/IntranetCompetitividad/1º_jornada/2.lectura_complementaria/1_ser

competitivo - michael e. porter cap. 6.pdf

Rodríguez-Hernández, Rafael, Cadena-Iñiguez, Pedro, Morales-Guerra, Mariano, Jácome-Maldonado, Sergio, Góngora-González, Sergio, Bravo-Mosqueda, Ernesto, & Contreras-Hinojosa, J. Rafael. (2013). Competitividad de las unidades de producción rural en Santo Domingo Tejomulco y San Jacinto Tlacotepec, Sierra Sur, Oaxaca, México. *Agricultura, sociedad y desarrollo*, 10(1), 111-126. Recuperado en 26 de noviembre de 2019, de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-54722013000100006&lng=es&tlng=es.

Rubio Freidberg, L., & Baz, V. (2005). *El poder de la competitividad*. (Jmaime Balmes, Ed.) (Primera Edición). México: Centro de Investigación para el Desarrollo. Retrieved from https://books.google.com.mx/books?id=2eAcDQAAQBAJ&printsec=frontcover&source=gb_s_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false

Saavedra Luisa María, & Tapia Blanca. (2011). Mejores prácticas y factores de competitividad en las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas. *Redalyc*, 12(32), 27. Retrieved from <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=195623319002>