

Capítulo 42. Factores sistémicos de las MyPEs en municipios semi-urbanos y su relación con la ventaja competitiva.

Luis Carlos Ortuño Barba
Fortino Merlo Magaña
Renato Emilio Ortiz Saucedo
Jessica Cruz Manzo

TecNM / IT Tehuacán

DOI: [10.46990/iQuatro.2025.04.19.42](https://doi.org/10.46990/iQuatro.2025.04.19.42)

Resumen

Con el objetivo de caracterizar la funcionalidad de las micro y pequeñas empresas (MyPes) y de determinar los factores que les otorgan ventajas frente a la competencia, en una investigación no experimental con enfoque cuantitativo y alcance correlacional, se analizan los datos obtenidos de la aplicación de un instrumento de recolección de datos válido y confiable a 360 propietarios o directores de empresas ubicadas en municipios semi-urbanos cercanos al Valle de Tehuacán, en el Estado mexicano de Puebla. Mediante la aplicación del análisis factorial y de componentes principales se identifican los factores relacionados con la ventaja competitiva en un enfoque sistémico.

Palabras clave

Enfoque sistémico, índice factorial, MyPEs, Ventaja competitiva

Introducción

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs) son esenciales para el desarrollo económico y social a nivel global. Representan el 99% de las empresas en el mundo, contribuyendo entre el 50% y el 60% del valor agregado en las economías y actuando como una fuente primordial de empleo (OCDE, 2024). Estas empresas no solo impulsan la recuperación económica mediante la innovación y el fortalecimiento de la productividad, sino que también desempeñan un papel estratégico en la transformación económica y social, promoviendo el desarrollo de comunidades locales y mejorando las estructuras económicas (GEM, 2023).

En América Latina y el Caribe (ALC), las MiPyMEs representan el 99.5% de las empresas, de las cuales el 88.4% son microempresas. A pesar de su relevancia, su productividad es limitada, generando únicamente el 25% del Producto Interno Bruto (PIB) regional (Dini y Stumpo, 2020). La informalidad, que afecta a cerca del 50% de estas empresas, junto con dificultades como el acceso limitado a recursos humanos calificados, infraestructura adecuada y tecnologías, constituye un obstáculo estructural para su desarrollo (ILO, 2022). Estos problemas resaltan la necesidad de implementar políticas que fortalezcan la capacidad competitiva de estas empresas y su integración en mercados formales.

En México, las MiPyMEs constituyen el 99.8% de las unidades económicas, siendo el 95% microempresas, el 4% pequeñas y el 0.8% medianas. Aunque concentran el 68.4% del empleo total, su contribución al PIB, que alcanza el 52%, y su generación de ingresos permanecen limitadas en comparación con las grandes empresas (INEGI, 2021), sin embargo, menos del 10% de las MiPyMEs participan en exportaciones y solo el 2% invierten en innovación, lo que refleja una baja competitividad y escasa integración en mercados globales (OECD, 2022). En el estado de Puebla, las microempresas representan el 95.5% de las unidades económicas y las pequeñas un 3.8%, reafirmando la importancia de las MyPEs en el ecosistema empresarial regional (Secretaría de Planeación y Finanzas del Estado de Puebla, 2019).

Internamente, las MyPEs enfrentan carencias en competencias de gestión, acceso a personal calificado y disponibilidad de información sobre mercados y servicios de apoyo (Zambrano, 2018). Externamente, enfrentan problemas como el acceso limitado a financiamiento y la competencia desleal de negocios informales (ILO, 2022). Además, la formación de los directores de estas empresas es insuficiente; más del 75% carece de educación profesional, lo que limita su capacidad para desarrollar estrategias sistemáticas de ventaja competitiva, aunque algunos aplican habilidades empíricas con resultados mixtos (Ortuño, 2024).

El conocimiento sobre estrategias operativas y funcionales en MiPyMEs, particularmente en municipios semi-urbanos, sigue siendo limitado, generando un vacío en el enten-

diminuto de las mejores prácticas para fortalecer sus capacidades competitivas. Este contexto refuerza la necesidad de investigaciones que identifiquen las estrategias clave para mejorar su productividad y competitividad, contribuyendo al desarrollo sostenible del sector.

Revisión de la Literatura

Enfoque de sistemas.

De acuerdo con Ishaq, et al. (2023), la gestión de las organizaciones varía en enfoque, estilo y contenido, dependiendo de cada institución. Cada organización selecciona un estilo de gestión que considera adecuado para cumplir con sus objetivos específicos. En algunos casos, se observa la implementación de estilos de gestión que no son fácilmente discernibles ni definibles, situación que suele ser más común en organizaciones propiedad de individuos o familias constituidas como MyPEs.

Mientras algunas organizaciones logran avanzar en el ámbito empresarial con éxito y crecimiento, otras enfrentan serias dificultades para sobrevivir, estas diferencias pueden atribuirse a varios factores, entre los que destacan la toma de decisiones erróneas en los negocios, la incapacidad de realizar pronósticos adecuados, la adopción de estilos de gestión inapropiados, inversiones mal dirigidas y la implementación de medidas débiles de control interno y de costos, lo anterior contribuye significativamente al estancamiento y la falta de viabilidad de algunas organizaciones.

Von Bertalanffy (1956, citado por Ishaq, 2023) conceptualizó el sistema como un conjunto de elementos complejos e interrelacionados. Este enfoque promovió el pensamiento sistémico en diversas disciplinas con el propósito de identificar principios universales aplicables a todos los sistemas. La noción de “sistema” introdujo un paradigma científico innovador que contrasta con el paradigma analítico y mecanicista que dominaba la ciencia clásica en la década de 1950. Una característica central de la teoría general de sistemas es su énfasis en las interacciones, destaca que el comportamiento de un elemento autónomo varía significativamente cuando interactúa con otros.

De acuerdo con Bravo et al. (2022), un aspecto fundamental de la teoría es la distinción entre sistemas abiertos, cerrados y aislados. Los sistemas abiertos se caracterizan por el intercambio de energía, materia, personas e información con su entorno externo. En contraste, los sistemas cerrados no permiten el intercambio de información ni de materia, aunque sí el de energía, en los sistemas aislados, no se produce ningún tipo de intercambio con el entorno.

Katz y Kahn (1978) introdujeron el concepto de sistema abierto en el análisis organizacional, según este enfoque, una organización puede entenderse como un sistema que opera

mediante un proceso de entrada y salida de energía, en el cual la energía generada por las salidas retroalimenta y reactiva al sistema. En contraste, el Modelo de Sistema Viable (VSM, por sus siglas en inglés) plantea que un sistema es una entidad capaz de adaptarse para garantizar su supervivencia en un entorno cambiante (Beer, 1972).

Entradas del sistema: Insumos.

Para efectos del presente estudio se consideran Insumos del sistema de las MyPEs tres atributos obtenidos mediante el Análisis de Componentes Principales (ACP) y Análisis Factorial (AF), los tres factores son: Análisis del mercado, Proveedores y Recursos humanos.

El análisis del mercado en el que operan resulta esencial para los micro y pequeños empresarios, ya que les permite anticiparse a las necesidades de los consumidores. Entre las variables que deben evaluarse previo a implementar estrategias de posicionamiento o al lanzamiento de un producto o servicio, destacan el estudio de la población y su segmentación por edades, las particularidades regionales, los estilos familiares, los niveles de ingreso, el grado de competencia, y la presencia de productos sustitutos (Navarro, 2017).

La selección eficiente de proveedores es un elemento clave para optimizar los procesos de producción, distribución, almacenamiento y comercialización. Contar con proveedores confiables y alineados con las políticas organizacionales contribuye a reducir costos y mejorar los tiempos operativos. Diversos autores han identificado criterios fundamentales para la selección de proveedores, entre los que destacan la experiencia, las cantidades mínimas de entrega, la relación calidad-precio y la rapidez en los tiempos de entrega (Álvarez et al., 2020).

La formación y el desarrollo continuo del recurso humano son aspectos fundamentales para que las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) puedan sostenerse en el mercado. Es crucial que el personal encargado de áreas clave, como finanzas, administración y operaciones, entre otras, reciba capacitación constante y esté motivado. En la actualidad, la gestión estratégica de los recursos humanos se considera esencial para mejorar el rendimiento organizacional y garantizar la permanencia en el mercado. El recurso humano constituye el activo más valioso de una empresa, ya que es determinante para competir eficazmente, aumentar la rentabilidad, optimizar el desempeño y mantener una ventaja competitiva a largo plazo (González et al., 2022).

Procesos del sistema.

Los factores más relevantes del proceso en las MyPEs estudiadas son el enfoque estratégico, la administración estratégica y la gestión financiera. El enfoque estratégico ha sido un pilar fun-

damental en la generación de ventaja competitiva, la integración del pensamiento estratégico en el proceso de toma de decisiones se considera esencial para alcanzar dicha ventaja ya que permite a los gestores desarrollar una visión clara para la organización, resolver problemas de manera creativa y adaptarse a los cambios del entorno externo. Además, el pensamiento estratégico facilita a los empleados la recopilación y comprensión de información proveniente del entorno externo (Dixit et al., 2021).

En el contexto de las MyPEs, las competencias del director resultan fundamentales para garantizar el éxito y la sostenibilidad a largo plazo de la organización. A diferencia de las medianas y grandes empresas, donde el papel del propietario suele estar más diluido a nivel corporativo, en las MyPEs el propietario, quien a su vez es el administrador, asume el rol principal como estratega y tomador de decisiones, es responsable de formular la visión, misión y estrategias de la empresa, así como de su implementación, así que la actitud y el enfoque del director hacia los temas estratégicos son determinantes para la ejecución efectiva de dichas estrategias. Además, los objetivos personales, rasgos de personalidad y orientación estratégica del propietario tienen un impacto significativo en la configuración de la estrategia empresarial. En MyPEs ubicadas en países emergentes se ha identificado que la gestión de relaciones con clientes, las declaraciones de visión y misión, así como la gestión de la calidad total son herramientas generalmente utilizadas a las que deben agregarse el benchmarking y la planeación estratégica (Julius et al., 2016).

A partir del enfoque estratégico, la actividad financiera de cualquier tipo y tamaño de empresa involucra a tres grupos de actividades: las políticas de manejo de tesorería, las inversiones en bienes, así como la contratación de deuda de cualquier naturaleza deben ser consideradas como elementos de las estrategias funcionales de las MyPEs, la gestión financiera no solo contribuye a mejorar la competitividad, sino que también logra que las diversas áreas de la empresa se sincronicen. La experiencia observada en Latinoamérica describe realidades mixtas que incluyen falta de planeación financiera, sobreendeudamiento y falta de acceso a fuentes de financiamiento (Ortuño et al., 2021).

Salidas del sistema: Resultados

Son cuatro los factores que se identifican como resultados del sistema en las MyPEs estudiadas, de las cuales el enfoque de la investigación es la ventaja competitiva observada por los directores de las empresas. La ventaja competitiva se manifiesta cuando una organización implementa una estrategia de creación de valor que no es replicada simultáneamente por sus competidores. Este concepto puede expresarse en múltiples dimensiones, como la diferenciación de productos, la identificación de oportunidades en el mercado, la colaboración con socios estratégicos,

el enfoque en clientes de alto valor, la capacidad de respuesta al entorno, la gestión de clientes como activos, la transparencia en la información y el liderazgo en la cadena de suministro.

La medición de la ventaja competitiva es un proceso complejo y fragmentado. Algunas aproximaciones consideran dimensiones como la diferenciación de productos, la percepción del mercado y la capacidad de respuesta ante cambios en el entorno. Otros enfoques la evalúan desde la perspectiva de ventajas basadas en costos, en productos o en servicios. Asimismo, se han identificado métricas adicionales, tales como el precio o costo, la calidad, la confiabilidad en las entregas, la innovación en productos y el tiempo de comercialización. La heterogeneidad en los métodos y dimensiones empleados para medir la ventaja competitiva genera desafíos significativos para la consolidación del conocimiento en este ámbito, complicando el desarrollo de un enfoque unificado (Kiyabo et al., 2020).

Metodología

El alcance de la investigación es correlacional ya que se centra en analizar la relación o asociación entre dos o más variables, sin establecer causalidad directa entre ellas. Este enfoque permite identificar la intensidad y dirección de dichas relaciones al proporcionar una comprensión sobre cómo cambian las variables en conjunto, utilizando pruebas estadísticas.

El diseño es no experimental y transeccional en virtud de que se basa en la observación y no en la manipulación de las variables y se realizó una sola toma de datos a 362 MyPEs de las cuales 360 son válidas, se justifica el tipo de la investigación al considerar que la aplicación de un instrumento de recolección es la mejor opción para registrar la información de las actividades de este tipo de empresas, dispersas en la región estudiada.

Al considerar la revisión de literatura llevada a cabo en relación con el problema que se plantea en la pregunta ¿cuál es la relación existente entre los insumos, procesos y resultados del sistema de operación de las MyPEs ubicadas en tres municipios semi-urbanos ubicados en la región 13 del Estado de Puebla?, la hipótesis es:

H0. No existe correlación entre los insumos, procesos y resultados del sistema de operación de las MyPEs ubicadas en tres municipios semi-urbanos ubicados en la región 13 del Estado de Puebla.

Ha. Existe correlación entre los insumos, procesos y resultados del sistema de operación de las MyPEs ubicadas en tres municipios semi-urbanos ubicados en la región 13 del Estado de Puebla.

La investigación se realiza a MyPEs ubicadas en tres municipios considerados semi-urbanos de la región 13 del Estado de Puebla: San Gabriel Chilac, Zinacatepec y Zapotitlán de

Salinas (Zapotitlán).

Los municipios semiurbanos, o en transición de lo rural a lo urbano, combinan características de ambos entornos. Su población se ocupa en sectores primario, secundario y terciario, destacando actividades agrícolas, industriales y de servicios. Estas localidades suelen tener entre 2,500 y 15,000 habitantes, con tendencias hacia la urbanización, pero enfrentan infraestructura insuficiente para cubrir demandas de servicios básicos como agua, alumbrado y vialidad. Además, presentan ingresos per cápita medios, patrones de producción para autoconsumo e intercambio, dinámicas migratorias significativas y una incipiente actividad industrial. Sin embargo, la oferta de servicios educativos, de salud y recreativos es limitada, afectando la calidad de vida de sus habitantes (Pérez, 2014).

El instrumento de recolección de datos se compone de cinco secciones. La primera está destinada a recopilar información general sobre las micro y pequeñas empresas estudiadas, mientras que la segunda reúne datos del director o propietario, incluyendo el tiempo dedicado a las actividades empresariales. Las secciones tres, cuatro y cinco reflejan el enfoque sistémico, ya que abordan aspectos relacionados con insumos, procesos y resultados. Para la valoración de las respuestas, se emplea una escala Likert, en la cual se asignan dos puntos a “muy de acuerdo”, un punto a “de acuerdo”, cero puntos a “no aplica” o “ni de acuerdo ni en desacuerdo”, menos un punto a “en desacuerdo” y menos dos puntos a “muy en desacuerdo”. Esta escala está diseñada para reducir el impacto de respuestas neutrales en los resultados del análisis. Las variables contenidas se definen en la Revisión de literatura y se operacionalizan de acuerdo a lo que se muestra en la Tabla 42.1.

Para evaluar la consistencia interna y la fiabilidad de los ítems, se utilizó el coeficiente Alfa de Cronbach, obteniéndose un valor de 0.834. Este resultado indica que el cuestionario presenta una buena consistencia interna y, en consecuencia, un alto nivel de fiabilidad.

Para el procesamiento de los datos se aplicó el Análisis de Componentes Principales (ACP), una técnica estadística utilizada para reducir la dimensionalidad de datos complejos. Además, se empleó el Análisis Factorial (AF) con el propósito de identificar factores subyacentes o latentes que expliquen las relaciones entre las variables observadas. Inicialmente, el ACP se utiliza para disminuir el número de variables mediante la creación de componentes principales que capturen la mayor parte de la varianza. Posteriormente, el AF se aplica a estos componentes con el objetivo de identificar factores latentes, facilitando la interpretación de la estructura subyacente de los datos y generando factores representativos y de interpretación simplificada.

Tabla 42.1

Operacionalización de las variables del estudio

Variable	Dimensión	Subdimensión
Insumos	Análisis de mercado	Calidad de productos
		Precio de productos
		Necesidades clientes
		Atención clientes
		FO competencia
	Proveedores	Surtido
		Trato
		Precio
		Calidad
		Marca
	Recursos Humanos	Capacidad
		Lealtad
		Trato
		Bienestar
		Productividad
Procesos	Finanzas	Compras
		Pagos
		Ventas
		Cobros
		Gastos
		Fijación de precios
	Enfoque estratégico	Entrega de producto
		Inventario óptimo
		Reducción de plazos
		Calidad
		Costos
	Administración estratégica	Misión y visión
		Objetivos
		Estrategia comercial
		Planeación
Resultados	Ventaja competitiva	Nuevos clientes
		Trato
		Precio
		Calidad
		Surtido
		Marca

Resultados

En este estudio, se obtuvieron los componentes principales mediante un proceso de maximización. Para asegurar la interpretabilidad de los componentes y basándose en la proporción de varianza explicada, se seleccionaron tres factores que explican el 72.74% de la varianza en los insumos del sistema. En cuanto a los procesos del sistema, se identificaron seis factores que explican el 69.76% de la varianza, mientras que cuatro factores explican el 67.26% de la varianza relacionada con los resultados del sistema.

La selección de los componentes se realizó aplicando el criterio de Kaiser, que establece que solo deben retenerse aquellos componentes con un valor propio mayor o igual a uno. Estos resultados, junto con la proporción de varianza explicada por cada componente, se presentan en la Tabla 42.2.

Tabla 42.2

Análisis de Componentes Principales

Componente		Eigenvalor	% Varianza
Insumosa			72.743
AM	Análisis de mercado	4.214	28.093
PR	Proveedores	3.492	23.281
RH	Recursos humanos	3.205	21.370
Procesosb			69.760
IM	Innovación y marca	5.561	18.538
FI	Finanzas	4.589	15.297
EE	Enfoque estratégico	3.814	12.713
AE	Administración estratégica	3.635	12.118
GV	Gestión de ventas	1.981	6.602
UB	Ubicuidad	1.348	4.492
Resultadosc			67.262
RS	Responsabilidad social empresarial	3.843	18.300
VE	Valoración del entorno	3.796	18.077
VC	Ventaja competitiva	3.390	16.142
SE	Satisfacción empresarial	3.096	14.742

Notas. Método de extracción: Análisis de Componentes Principales. Método de rotación: Varimax con normalización Kaiser. aLa rotación ha convergido en 5 rotaciones. bLa rotación ha convergido en 12 rotaciones.

Una vez identificados estos indicadores compuestos, se utiliza el Análisis Factorial para estimar las cargas individuales para cada uno de los trece componentes resultantes. Las cargas máximas se identifican mediante el método de rotación Varimax y se ordenan de acuerdo con su importancia relativa.

Caracterización funcional de las MyPEs.

Con el resultado conjunto de los métodos de ACP y AF se construyen índices para cada una de los elementos del sistema. El puntaje relativo por empresa para cada uno de los componentes relacionados con los insumos, procesos y resultados se obtiene aplicando la suma producto entre las cargas factoriales y el valor específico de cada variable reportado por cada empresa en el cuestionario. Con este método se obtiene el puntaje para cada empresa y el promedio entre ellas para obtener el valor del factor en los sectores comercial, de servicios y manufactura que se muestran en la Tabla 3, destaca la amplia brecha existente entre el “puntaje” máximo posible a obtener de acuerdo con la carga factorial ponderada de cada uno de los sectores en los que se desarrollan las MyPEs, particularmente es notable la baja puntuación obtenida en promedio por las empresas que se dedican a la manufactura, lo que parece indicar falta de adhesión a las prácticas funcionales y operativas más recomendadas, bajo las cuales se construyó el instrumento de recolección de datos, de igual manera se logra identificar el promedio por municipio en el que operan las MyPEs estudiadas.

Tabla 42.3

Índice de desempeño del sistema MyPE promedio por sector de negocio

Concepto	Subíndice Insumos	Subíndice Procesos	Subíndice Resultados	Índice del Sistema
Máximo posible	23.474	41.834	33.083	98.391
Promedio Sector Comercio	13.225	16.453	16.645	44.323
Brecha %	-43.66%	-60.67%	-55.73%	-54.95%
Promedio Sector Servicios	12.055	16.455	14.188	42.699
Brecha %	-48.64%	-60.66%	-57.11%	-56.60%
Promedio Sector Manufactura	10.786	14.722	13.388	38.895
Brecha %	-54.05%	-64.81%	-59.53%	-60.47%

Nota. La brecha representa la diferencia porcentual entre el valor promedio obtenido y el valor máximo de la ponderación de las respuestas a los ítems relacionados.

En relación con factores específicos relacionados con los elementos del sistema, en la Tabla 42.4 se observan deficiencias importantes todos los factores y principalmente en las prácticas relacionadas con la administración estratégica y el análisis de mercado cuya valoración promedio en general presentan brechas de 69.43% y 57.05% respectivamente en relación con la valoración que se obtendría de una realización ideal de las prácticas.

Tabla 42.4

Valoración de factores específicos del sistema

Sector	Elementos del sistema						
	Insumos			Procesos			Resultados
	AM	PR	RH	FI	EE	AE	VC
Máximo posible	8.242	7.790	7.442	9.078	8.292	6.950	7.310
Comercio	3.822	5.060	4.342	4.953	4.925	2.459	4.084
Servicios	3.680	4.107	4.268	4.732	4.850	2.423	4.021
Manufactura	3.120	4.394	3.272	4.901	4.741	1.492	3.493
Promedio ^a	3.540	4.520	3.961	4.862	4.839	2.124	3.866
Brecha % ^b	-57.05%	-41.97%	-46.78%	-46.44%	-41.64%	-69.43%	-47.11%

Notas. a El promedio considera a los tres sectores. b La brecha representa la diferencia porcentual entre el valor promedio obtenido y el valor máximo de la ponderación de las respuestas a los ítems relacionados. AM.- Análisis de Mercado; PR.- Proveedores; RH.- Recursos Humanos; FI.- Finanzas; EE.- Enfoque Estratégico; AE.- Administración Estratégica; VC.- Ventaja Competitiva.

Correlación de insumos, procesos y resultados.

Dado que los datos de las variables no siguen una distribución normal de acuerdo con los resultados de la prueba Shapiro-Wilk, se utiliza el coeficiente Rho de Spearman para evaluar la asociación o consistencia entre las variables del estudio, aclarando que este análisis no establece causalidad. Su propósito es determinar si los valores de una característica varían de manera consistente con los de otra, o si no existe ningún patrón que las relacione. Además de identificar la asociación entre variables, este coeficiente indica la dirección de la relación (positiva o negativa) y la intensidad del vínculo, que puede clasificarse como muy débil (hasta 0.19), débil (entre 0.20 y 0.39), moderada (de 0.40 a 0.59), fuerte (de 0.60 a 0.79) o muy fuerte (de 0.80 a 1).

El factor Análisis de Mercado (AM), considerado como insumo del sistema, presenta correlación positiva fuerte (.616) con el factor Administración Estratégica (AE) que es considerado como parte del proceso del sistema, el análisis de mercado es un elemento fundamental en la determinación de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de las organizaciones lo que fundamenta la relación.

Por otro lado, el factor de proceso Enfoque Estratégico (EE) se correlaciona fuertemente de manera positiva (.650) con la Ventaja Competitiva (factor VC) considerada como uno de los resultados del sistema lo que reafirma que a incorporación del pensamiento estratégico en el proceso de toma de decisiones es fundamental para lograr una ventaja competitiva, ya que facilita a los directores de las MyPEs la formulación de una visión clara para la organización, la resolución creativa de problemas y la capacidad de adaptarse a los cambios del entorno externo.

En la Figura 42.1 se presentan las correlaciones identificadas entre los factores incorporados, se fortalece la esencia de la correlación y no de la causalidad en el sentido de que, al considerarse un sistema abierto, la retroalimentación desde los resultados a los insumos y procesos del sistema puede generar causalidad inversa no identificada en esta investigación.

Figura 42.2

Correlación de elementos específicos del sistema funcional de las MyPEs



Discusión

Al considerar que el conocimiento acerca de las estrategias operativas y funcionales en las Mi-PyMEs de municipios semiurbanos es aún limitado y que es evidente que existe una brecha en la comprensión de las prácticas más efectivas para fortalecer su competitividad, se realizó un ejercicio estadístico para identificar factores que muestren relación con la ventaja competitiva.

En el estudio realizado, se obtuvo la caracterización de las prácticas funcionales que llevan a cabo las empresas de la muestra, lo que permite determinar distintas áreas de oportunidad al realizar la valoración factorial por empresa y por elemento sistémico. Los resultados de dicha valoración presentan la realidad en la que se desenvuelven las MyPEs establecidas

en los municipios semi-urbanos seleccionados. Es evidente que el proceso de incorporar las mejores prácticas funcionales en la MyPE en general es una necesidad latente debido a los valores promedio alcanzados.

De igual manera se identificaron distintas relaciones entre factores que representan insumos, procesos y resultados del enfoque sistémico aplicado, dichos factores fueron obtenidos estadísticamente y valorados considerando su carga factorial lo que permite interpretar a las empresas como sistemas abiertos en los que la retroalimentación de sus procesos internos impactan tanto como el entorno en el que se desenvuelven.

Conclusiones

Las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) conforman uno de los sectores empresariales más influyentes a nivel global, destacando particularmente en México. Estas organizaciones contribuyen al desarrollo de las comunidades donde operan, impulsan la generación de empleo y promueven el crecimiento económico. En el contexto mexicano, cerca del 29% de los municipios se encuentran en transición de áreas rurales a urbanas, cifra que asciende a más del 31% en el estado de Puebla. La investigación presentada en este manuscrito se centró en el análisis de 362 micro y pequeñas empresas localizadas en tres municipios semiurbanos situados en el sureste de Puebla.

En ese contexto, el presente estudio identifica, por medio del Análisis de Componentes Principales y del Análisis Factorial, los principales atributos conformados en factores relacionados con entradas, proceso y salidas del sistema denominado MyPE. Los datos de análisis fueron obtenidos de las respuestas a la aplicación de un instrumento de recolección válido y confiable de una muestra de 362 empresas ubicadas en los municipios de Chiac, Zinacatepec y Zapotitlán, en el Estado de Puebla. Los municipios se consideran semi-urbanos por lo que se puede inferir que el comportamiento de las MyPE's en otros municipios semejantes del país puede ser similar, lo que le da un valor extendido a los resultados de este ejercicio.

Resulta relevante identificar actividades funcionales concentradas en factores que pueden potenciar la ventaja competitiva de las MyPEs, actividades que pueden llevarse a cabo independientemente de la formación académica de aquellos que toman las decisiones principales de estas organizaciones.

Los resultados obtenidos son limitados en cuanto a que no representan causalidad de una variable o conjunto de variables hacia la entaja competitiva, sin embargo, esta limitante se atenúa por el hecho de aplicar un enfoque sistémico el cual reconoce que la retroalimentación es un elemento esencial en la mejora de las organizaciones.

Es necesario fortalecer la línea de investigación relacionada con la generación de ventaja competitiva en las MyPEs incluyendo estudios de causalidad así como el reconocimiento de variables distintas asociadas a mejores prácticas empresariales, como las derivadas del entorno de gobierno corporativo aplicadas e empresas familiares.

Referencias

- Álvarez, V., & Ramos, Y. (2021). Selección de proveedores, factor de éxito en la gestión de compras del producto restauración: Artículo de investigación. Revista Científica Arbitrada de Investigación en Comunicación, Marketing y Empresa REICOMUNICAR, 4 (7), 15. <https://revistas.uleam.edu.ec/documentosbahia/Articulo4.pdf>
- Bravo, M., Zapata, C., & Gómez, E. (2022). Validity of the general systems theory for applications in management. Revista En-contexto, 11(18). <https://doi.org/10.53995/23463279.1441>
- CAF. (2016). América Latina: en busca de pymes más competitivas. <https://www.caf.com/es/actualidad/noticias/2016/06/america-latina-en-busca-de-pymes-mas-competitivas/>.
- Dini, M., & Stumpo, G. (2020). Mipymes en América Latina: un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento.
- GEM. (2023). Global Entrepreneurship Monitor 2022/2023 Global Report. Adapting to a “New Normal”.
- González, R., & Carrillo, S. (2022). La gestión del recurso humano en la innovación y el desempeño de las Mipymes de Baja California. Un análisis basado en ecuaciones estructurales. Paradigma económico, Año 14 Núm. 1, 233–267.
- ILO. (2022). Informe Regional Productividad. Transición digital, cambio tecnológico y políticas de desarrollo productivo en ALC: desafíos y oportunidades.
- INEGI. (2019). INEGI Presenta resultados de la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) 2018.
- INEGI. (2021). El INEGI presenta los resultados del estudio sobre la demografía de los negocios 2021.
- Ishaq, A., & Abdullahi, A. (2023). Relevance of System Theory to Open and Close Systems in Organisational Management. Bayero Business Review, 7(1).
- Julius, A., Agbolade, K., & Johnson, O. (2016). R M B R Strategic Management and Small and Medium Enterprises (SMEs) Development: A Review of Literature. International Review of Management and Business Research, 5, 1. www.irmbrjournal.com
- Katz, D., & Kahn, R. (1978). The Social Psychology of Organizations. John Wiley & Sons.
- Kiyabo, K., & Isaga, N. (2020). Entrepreneurial orientation, competitive advantage, and SMEs' performance: application of firm growth and personal wealth measures. Journal of Innovation and Entrepreneurship, 9(1). <https://doi.org/10.1186/s13731-020-00123-7>

- Navarro, A. (2017). Análisis de mercado. UNEMI.
- OCDE. (2024, enero 20). SMEs and entrepreneurship. <https://www.oecd.org/en/topics/smes-and-entrepreneurship.html#context>.
- OECD. (2021). OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2021. OECD. <https://doi.org/10.1787/97a5bbfe-en>
- OECD. (2022). Financing SMEs and Entrepreneurs 2022: An OECD Scoreboard. <https://doi.org/https://doi.org/10.1787/e9073a0f-en>
- OECD/CAF/ISELA. (2024). Índice de Políticas para PyMEs: América Latina y el Caribe 2024: Hacia una recuperación inclusiva, resiliente y sostenible. <https://doi.org/10.1787/807e9eaf-es>
- Ortuño, L. (2024). Relación de las prácticas administrativas con la percepción de ventas y antigüedad de las MYPE. En iQu4tro Editores (Ed.), RELAYN. Administración y Negocios en Latinoamérica: Vol. I (pp. 511–526).
- Ortuño, L., Sánchez, T. de J., Heredia, A., & Ortiz, R. (2021). Planeación y finanzas en micro y pequeñas empresas. Caso Chilac, Zapotitlán y Zinacatepec, Puebla, México. *Revista Relayn - Micro y Pequeñas empresas en Latinoamérica*, 5(3), 78–100. <https://doi.org/10.46990/relayn.2021.5.3.151>
- Pérez, F. (2014). Tipología del municipio para su desarrollo integral. Instituto Nacional de Administración Pública, A.C.
- Secretaría de Planeación y Finanzas del Estado de Puebla. (2019). Plan Estatal de Desarrollo 2019-2024.
- Zambrano, L. (2018, junio 28). La MiPymes, el sector solidario que guerrea. *Diario Expreso*.