



## FACTORES QUE PROMUEVEN EL CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE PYMES DEL MUNICIPIO DE NAVOJOA, SONORA: ANÁLISIS ESTADÍSTICO DE FIABILIDAD

Villegas-Yáñez, Petra Aydeé<sup>1</sup>. Guerra-Moya, Sergio Armando<sup>2</sup>; Durazo-Bringas, María Guadalupe<sup>3</sup> & Padilla-Torres, Hugo Neftalí<sup>4</sup>

*Universidad Estatal de Sonora, Campus Navojoa<sup>1</sup> Correo electrónico: aydvillegas@hotmail.com, Tel. 6424286101, mexicana.*

*Universidad Autónoma de Nuevo León<sup>2</sup> Facultad de Contaduría Pública y Administración Correo electrónico: Sagsm52@hotmail.com Tel: 8113404430*

*Universidad Estatal de Sonora, Campus Hermosillo<sup>3</sup> Correo electrónico: lupitadzo@hotmail.com Tel 6621 480522 Universidad Estatal de Sonora<sup>4</sup>, Correo electrónico: hugo.padilla@ues.mx, Tel 6421412272*

*Fecha de envío: 11/Abril/2016*

*Fecha de aceptación: 16/Mayo/2016*

### Resumen

La presente investigación pretende determinar si la capacidad productiva, el conocimiento del mercado, la diferencia significativa del producto y la logística contribuyen al crecimiento de las exportaciones en las PyMEs del municipio de Navojoa, Sonora. Se cuantificara el crecimiento de las mismas, se identificarán y analizarán los factores de éxito. Para ello se elaboró un instrumento que posteriormente se aplicó como prueba piloto a 11 personas; en dicha herramienta se decidió incluir respuestas en escala Likert de 6 puntos, teniendo como fin la validación y la consistencia interna, así como la confiabilidad a través del coeficiente Alfa de Cronbach, para las variables dependiente: Incremento en las Exportaciones (Y) y las variables independientes: Capacidad de Producción (X<sub>1</sub>), Conocimiento del Mercado (X<sub>2</sub>), Diferenciación Significativa del Producto (X<sub>3</sub>) y Logística (X<sub>4</sub>).

Palabras clave: Crecimiento, Exportaciones, Factores, PyMEs, Confiabilidad.

### Abstract

This research focuses into determine if the productive capacity, knowledge market, the differentiated product and logistics, contribute to the exports increase in the SMEs localized in Navojoa, Sonora, Mexico. The study proposed the identification and analysis of the success factors. For this purpose, it was developed and applied an instrument as pilot test to 11 people into the Likert scale, having as a goal an internal consistency, as well as reliability trough the Cronbach's Alpha coefficient, for the dependent variables: Exports Increase (Y) and the

independent variables: Productive Capacity ( $X_1$ ), Knowledge Market ( $X_2$ ), Differentiated Products ( $X_3$ ) and Logistics ( $X_4$ ).

Key words: Growth, Exports, Factors, SMEs, Reliability

### **Introducción**

Debido a que el entorno actual se caracteriza por una economía globalizada, dinámica y cada vez más competitiva, las empresas requieren de la implementación de procesos y técnicas que les permitan desarrollar una gestión eficiente en el logro de sus objetivos. Por lo anterior se hace necesario un conocimiento profundo de las mismas y de cuáles son los factores y variables que se conviertan en elementos clave de su éxito competitivo. Por tal efecto en las últimas décadas la identificación de los factores que determinan el éxito de las empresas y la determinación del comportamiento que debe adoptar para mejorar su rendimiento, ocupan una parte importante del pensamiento económico y constituye desde siempre la preocupación central de los que participan en la gestión y dirección de las organizaciones.

El nuevo escenario mayormente competitivo, dinámico y agresivo, está llevando a las empresas a verse cada vez más mermados sus resultados. Ello por la globalización de la actividad económica, misma que genera junto a la aparición de nuevas oportunidades de negocios, un incremento de la presión competitiva en el mundo. Por ello la presente investigación se enfoca a revisar los factores que determinan el éxito de las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs).

## **Marco Teórico**

La dinámica de la economía nacional en los últimos 50 años, ha sufrido cambios drásticos, tanto el modelo de aceleración económica como el de disminución de importaciones, cuya intención fue acelerar el crecimiento interno, la no dependencia del exterior y la detonación del sector industrial.

Uno de los eventos más relevantes de índole comercial en México fue la incorporación de este país en 1986 al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio con sus siglas en inglés GATT y al Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios con sus siglas en inglés GATS. Moreno y Ros (2004), explican que México cambió radicalmente su política económica ante la firma de estos acuerdos, dejando en claro que este país entraría a un dinamismo de competitividad internacional.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) se firmó el 1° de enero de 1994, siendo este un acuerdo comercial que se creó para formar una zona de libre comercio entre Estados Unidos, México y Canadá. Algunos de sus objetivos son la eliminación de barreras comerciales y el libre tránsito de bienes y servicios en América del Norte. Cardona M. & Gutiérrez A. (2010) exponen que la economía de las regiones está influenciada por su historia, por su especialización productiva, por las convenciones predominantes, por su relación con otras regiones y países.

Todo proceso de industrialización posee una dimensión global, ya que toca transversalmente la posición de todos los países integrados en el comercio mundial, donde él mismo es influido por el poder expansivo de las industrias de los países competidores y el entorno en el que se generan

transformaciones productivas al interior del territorio nacional. (Cardona M. & Gutiérrez A. 2010).

Por lo anterior, las economías del mundo han identificado un sector que en los últimos años está aportando de manera creciente más puntos al PIB de los países, independientemente del nivel de desarrollo que estos tengan, dirigiendo su atención hacia el desarrollo y la protección de las PyMEs. En el caso norteamericano, la misión de la Small Business Administration (SBA) es garantizar que las compañías chicas puedan cumplir con su papel movilizador de capital y trabajo. (Velásquez F. 2004)

A continuación se mencionan algunas de las características que de manera general presentan las PyMEs en el mundo, de acuerdo a Velásquez F. (2004). Como fortalezas tienen habilidad para responder y adaptarse rápidamente a las cambiantes condiciones del mercado, despliegan mejoras con rapidez, están muy cerca de sus clientes, etc. Dentro de sus debilidades son altamente vulnerables a desaparecer súbitamente de los mercados, les resulta muy difícil conseguir fondos de inversión y carecen de tiempo para identificar oportunidades de negocios en el exterior.

En este contexto el término "Pymes" es conocido en todo el mundo como: "Pequeñas y Medianas Empresas". Por lo anterior, las empresas que pueden formar parte de este grupo o clasificación de las Pymes varían de acuerdo al lugar y la organización. Nacional Financiera (2013), considera cuatro criterios para agruparlas en micro, pequeña y mediana empresas, los cuales son: el sector, rango de número de trabajadores, rango de monto de ventas anuales y el tope máximo combinado. La Tabla 1 muestra la clasificación:

**Tabla 1. Clasificación de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas**

Tamaño	Sector	Rango de número de trabajadores (7)+(8)	Rango de monto de ventas anuales (mdp) (9)	Tope máximo combinado Tope Máximo Combinado = (Trabajadores) X 10% + (Ventas Anuales) X 90%
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta \$4	4.6
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100	93
	Industria y servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.1 hasta \$250	235
	Servicios	Desde 51 hasta 100		
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.1 hasta \$250	250

Fuente: Nacional Financiera, (2013). *Clasificación de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa*. Disponible en: <http://www.nafin.com.mx/portalfn/content/productos-y-servicios/programas-empresariales/clasificacion-pymes.html>

Según De María (2002), desde la década de 1950 surge en México, dentro del contexto de la política industrial, apoyada en la sustitución de importaciones, una preocupación fundamental por la pequeña y mediana empresa, se llevaron a la práctica programas de apoyo a la pequeña y mediana industria y se establecieron numerosos instrumentos de fomento y protección. Partiendo del principio que la pequeña empresa era clave para el desarrollo del país por su gran capacidad de generar empleo, sobre todo a nivel regional y local, por su uso intensivo de materias primas nacionales y locales y por su papel empresarial.

OCDE (2013). Las PYMEs representan 99.8% de las empresas y 72.3% de las fuentes de empleo en México. Se trata de proporciones considerablemente más altas que las observadas en la mayoría de los demás países de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos

(OCDE). Estas empresas son vitales para la economía mexicana, las metas de emprendimiento en México son positivas y la tasa de creación de nuevas empresas es una de las más altas en el área de la OCDE, lo cual hace crecer el número de PYMEs.

Las condiciones de competitividad para las PYMEs y el emprendimiento han mejorado radicalmente en los últimos años, debido a las condiciones macroeconómicas estables y a los acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales que han impulsado las exportaciones y los flujos de inversión extranjera directa. Las reformas regulatorias también han simplificado la apertura y la operación de empresas. Entre 2003 y 2010, el número de días requeridos para abrir una empresa disminuyó de 58 a seis (OCDE, 2013).

Únicamente el 10% de las empresas que cumplen 10 años en el mercado, logran un crecimiento, madurar y tener éxito. El 75% de las nuevas empresas deben de cerrar sus operaciones a tan sólo dos años de vida; el 50% de los negocios quiebran con tan sólo un año de actividad y el 90% de las empresas mueren antes de cumplir los cinco años. (Hernández y Alba, s.f.)

Según García y Paredes (2001), los apoyos o programas que el gobierno mexicano implementó del período de 1995 a 2000 para las micro, pequeñas y medianas empresas se generalizaron en dos categorías importantes: a) Apoyo a cadenas productivas y b) Apoyos a la capacidad competitiva. Estos programas, adicional a que promovieron en el gobierno un mayor control de las actividades de índole comercial, propició en la economía un crecimiento sino exponencial, gradual del Producto Interno Bruto (PIB).

Este crecimiento exponencial también se relaciona con el comercio exterior, ya que este dinamismo económico ha permitido que las exportaciones de 1993 a 2016p, además de haber crecido en volumen reflejen refleja un superávit en los años 1995, 1996 y 1997; y pese a que en

los años restantes se observe un panorama deficitario se sigue presentando una tendencia favorable para los productos mexicanos que se dirigen a mercados internacionales tal y como se precia en la Tabla 2.

**Tabla 2. Balanza comercial de México con el mundo Valores en miles de dólares**

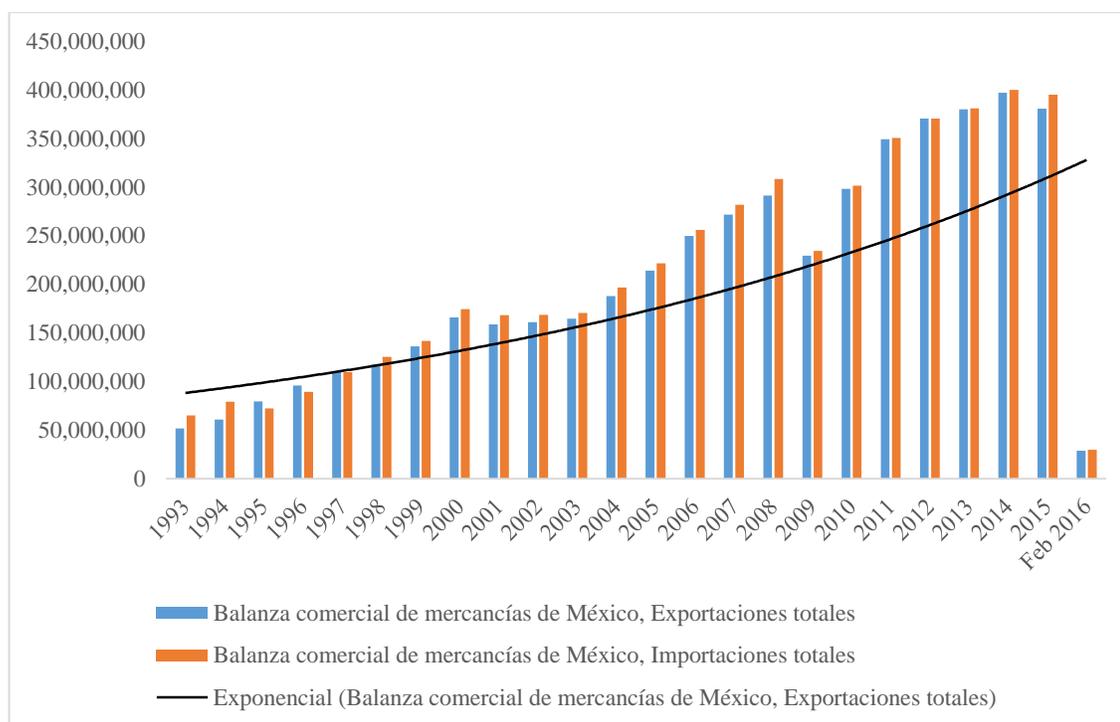
<b>Año</b>	<b>Exportaciones (no petroleras)</b>	<b>Importaciones (no petroleras)</b>	<b>Balanza Comercial</b>
1993	\$51,885,969	\$65,366,542	-\$13,480,573
1994	\$60,882,199	\$79,345,901	-\$18,463,702
1995	\$79,541,554	\$72,453,067	\$7,088,487
1996	\$95,999,740	\$89,468,766	\$6,530,974
1997	\$110,431,498	\$109,808,200	\$ 623,30
1998	\$117,539,294	\$125,373,058	-\$7,833,764
1999	\$136,361,816	\$141,974,764	-\$5,612,948
2000	\$166,120,737	\$174,457,823	-\$8,337,086
2001	\$158,779,733	\$168,396,434	-\$9,616,701
2002	\$161,045,980	\$168,678,889	-\$7,632,909
2003	\$164,766,436	\$170,545,844	-\$5,779,408
2004	\$187,998,555	\$196,809,652	-\$8,811,097
2005	\$214,232,956	\$221,819,526	-\$7,586,570
2006	\$249,925,144	\$256,058,352	-\$6,133,208

2007	\$271,875,312	\$281,949,049	-\$10,073,737
2008	\$291,342,595	\$308,603,251	-\$17,260,656
2009	\$229,703,550	\$234,384,972	-\$4,681,422
2010	\$298,473,146	\$301,481,819	-\$3,008,673
2011	\$349,433,386	\$350,842,876	-\$1,409,490
2012	\$370,769,890	\$370,751,559	\$ 18,33
2013	\$380,015,051	\$381,210,168	-\$1,195,117
2014	\$397,128,659	\$399,977,208	-\$2,848,549
2015	\$380,772,018	\$395,232,369	-\$14,460,351
2016p	\$29,024,667	\$29,749,348	\$ -724,68

Fuente: elaboración propia en función de datos obtenidos de Banco de México (2016). Balanza comercial de mercancías de México (sin apertura de maquiladoras): metadatos de 1993 a febrero de 2016. Disponible en <http://www.banxico.org.mx/SielInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadroAnalitico&idCuadro=CA176&sector=1&locale=es>

Pese a que el comercio exterior ha ido incrementándose a lo largo de más de 20 años, se siguen presentando índices deficitarios en la Balanza Comercial mexicana debido al comportamiento excesivo de las importaciones de productos no petroleros; sin embargo, en cuanto a la tendencia deficitaria, este país sigue aumentando sus índices de comercialización de productos a mercados internacionales, tal y como lo muestra la figura 1, con su línea de tendencia creciente en las exportaciones:

**Figura 1. Tendencia de las exportaciones: Balanza Comercial de México 1993-2016p (mdd)**



Fuente: elaboración propia en función de datos obtenidos de Banco de México (2016). Balanza comercial de mercancías de México (sin apertura de maquiladoras): metadatos de 1993 a febrero de 2016. Disponible en <http://www.banxico.org.mx/SielInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadroAnalitico&idCuadro=CA176&sector=1&locale=es>

En términos macroeconómicos, la evolución del PIB no ha sido constante. Según el INEGI (2015) de acuerdo a los Indicadores económicos de coyuntura. Producto interno bruto trimestral, base 2008. Series originales. Teniendo en 1994 un crecimiento económico del 5.25% del PIB, en 1995 México tuvo la peor caída de este indicador pasando a índices negativos con un decremento de -6.77%, es decir, lo que se conoce como el “error de diciembre”, originado por la fuga de capitales y su efecto en la devaluación del peso. Con la entrada en vigor del TLCAN en 1995, el país experimentó un ajuste en los niveles de crecimiento económico hasta 1999, sin embargo, para el año 2000, la nación tuvo un crecimiento económico notorio del 3.91% del PIB,

generado por los cambios de alternancia política en el país. A partir de esa fecha se reflejó en la economía de México una fluctuación relativamente estable en el comportamiento macroeconómico, presentándose uno de los mejores porcentajes de crecimiento del PIB en el sexenio del expresidente Vicente Fox Quesada terminando este por encima del 4%. Empero, la estabilidad o salud económica de la que se habla en este particular periodo, terminó en los años 2008 y 2009 por las condiciones de los mercados internacionales, en especial por la recesión económica de Estados Unidos de América, derivada de elevadas tasas de interés y de la crisis inmobiliaria, teniendo en estos dos años un decremento del -1.12% y -1.04% respectivamente.

En este mismo contexto de cambios en la política nacional y en la economía de las naciones, a partir de 2010 a 2014, México ha retomado el sendero del crecimiento económico que desde luego ha sido muy variable pero constante; este país ha crecido en promedio 2.63%. Para 2016 y 2017, el Banco Mundial (2015) muestra que en el panorama general de este país en cuanto a crecimiento económico se refiere, se presentará una aportación positiva del PIB entre el 2.3% y el 3%, basándose esta en la expansión de la actividad económica apoyada en el crecimiento de la inversión y del consumo privado, con un aumento de las exportaciones manufactureras que seguirá al significativo ajuste del tipo de cambio real y a un crecimiento robusto en Estados Unidos, que eventualmente proporcionará apoyo adicional.

La Tabla 3 muestra el aumento anual de la participación de las PyMES de Sonora en el PIB; se puede apreciar de 1993 a 1999 el PIB no superó los 30 puntos porcentuales, sin embargo a partir de 2003 a 2013 la participación de estas fue superior a los 100 puntos porcentuales, teniendo una aportación histórica de 274.14 mdp solo en 2013. Además se aprecia el crecimiento de las Pymes en el PIB nacional en sus respectivos años, fundamentalmente la evolución de este en los últimos

20 años ha presentado una tendencia creciente, resaltando la mayor aportación con un porcentaje en el año 2003 con 324.67% y en el 2009 el menor con -5.27%.

**Tabla 3. Aportación de las Pymes sonorenses al PIB nacional de 1993 a 2013  
(Millones de pesos)**

Período	Producto Interno Bruto Estatal (PIBE)	% de variación anual del PIBE
1993	\$ 30.80	--
1994	\$ 32.42	5.26%
1995	\$ 31.77	-2.00%
1996	\$ 32.85	3.40%
1997	\$ 34.98	6.48%
1998	\$ 37.13	6.15%
1999	\$ 38.67	4.15%
2000	\$ 41.47	7.24%
2001	\$ 41.81	0.82%
2002	\$ 39.92	-4.52%
2003	\$ 169.53	324.67%
2004	\$ 179.33	5.78%
2005	\$ 186.34	3.91%
2006	\$ 202.87	8.87%
2007	\$ 208.90	2.97%
2008	\$ 209.56	0.32%
2009	\$ 198.55	-5.25%
2010	\$ 210.36	5.95%
2011	\$ 244.58	16.27%
2012	\$ 259.36	6.04%
2013	\$ 274.14	5.70%

Fuente: elaboración propia en función de datos obtenidos de Instituto Nacional de Estadística y Geografía, (2013). Indicadores económicos de coyuntura > Producto interno bruto trimestral, base 2008 > Series originales. Banco de información económica. Disponible en <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>.

El 93% de las empresas en Sonora son PYMES, y estas emplean al 15% del personal ocupado en la industria. Una amplia mayoría de estas empresas son de tamaño micro, especialmente en el caso de las industrias metálicas, en el 2005 de 293 empresas del sector industrial, el área de metal-mecánica tuvo un porcentaje de actividad de un 41.6, muy por encima de cualquier otra actividad del ramo. El sector agropecuario ha tenido fuertes variaciones pero su tendencia sigue siendo a la baja. En el año del 2006, se generó un aumento en la producción manufacturera en los estados de Puebla, Sonora y Coahuila. Sonora, en específico, incrementó en un 26% su producción debido a la fuerte reactivación en el sector automotriz, dado que en esta entidad está enclavado el complejo de Ford. (Díaz M., Acevedo J. & Ramírez C. 2008)

Díaz M., Quijano G. & Rivera F. (2011) explican que en Sonora, la situación de las MIPyMEs no dista mucho del escenario nacional; debido a que enfrentan diferentes barreras para competir en mercados globales como: sistemas pobres de administración, falta de sistemas de control de calidad, capacidad de producción restringida, acceso limitado a tecnologías de punta, falta de recurso humano calificado, limitaciones en capital de trabajo y capital financiero.

En este contexto, es necesario en la actualidad entender el proceso de internacionalización de las Pymes para garantizar la viabilidad de la misma en un contexto de globalización, por el impacto que tienen estas empresas en su aportación a la economía regional, nacional e internacional.

De acuerdo a lo establecido por Welch y Loustarinen (1988, cit. en Maekawa s.f.), por internacionalización se entiende todo aquel conjunto de operaciones que facilitan el establecimiento de vínculos más o menos estables entre la empresa y los mercados internacionales, durante un proceso de creciente implicación y proyección internacional. En la actualidad existen diversas teorías de internacionalización debido a la carencia de una teoría que pueda ser capaz de explicar la heterogeneidad de situaciones observadas en la internacionalización de las empresas.

Así mismo de acuerdo con Cunningham y Homse (1982, citado según Ajdari, 2007), la internacionalización es un proceso continuo de elecciones entre políticas que en ocasiones difieren de ser marginales con el estatus quo. Esto es quizás la mejor manera de conceptualizar el término en la teoría de la curva de aprendizaje, es decir, se introduce en este proceso cuando empresas ingresan al proceso de exportación en una fase mucho más amplia, ganando experiencia (aprendizaje), lo que las orilla a modificar sus estrategias para incrementar su participación y así poder moverse en este proceso (p. 3).

En los últimos años, estos enfoques tradicionales han sido completados por teorías más recientes que intentan explicar los procesos de internacionalización no secuenciales o en fases próximas a la creación, como *International Entrepreneurship*. La internacionalización de estas empresas que participan en los mercados internacionales en poco tiempo desde su fundación, denominadas por distintos autores como “international new ventures”, “born-global” o “global starts-ups”, ha sido objeto de estudio de numerosas investigaciones (Rodríguez, 2011).

Según Wiedersheim (1975, cit. en Castro, Molina y Ramírez s.f.) en el modelo de la universidad de Uppsala en Suecia sobre la internacionalización de las empresas, investigaciones

desarrolladas por Johanson, Vahlne y Wiedersheim- Paul en los años 1975 y 1977, gran parte de las teorías conocidas como gradualistas fueron investigadas por estos autores los que destacaron cuatro posibles etapas en el desarrollo de la actividad internacional de las empresas suecas, Sandvik, Facit, Atlas Copco y Volvo, objeto de su investigación. Las cuáles son las siguientes: 1) No se lleva a cabo exportaciones de manera regular, 2) Se exporta a través de un agente o representante independiente, 3) Se establece una filial de ventas en el extranjero y 4) Se produce o fabrica en el extranjero.

A continuación se definen las variables dependientes e independientes consideradas para este estudio. Variables dependientes (VD): Crecimiento de exportaciones. Variables independientes (VI): 1) Capacidad Productiva, 2) Diferenciación significativa del producto, 3) Conocimiento del mercado y 4) Logística.

### **Crecimiento de las exportaciones (VD)**

Según Fujii y Cervantes (2013) desde la perspectiva de la demanda, la vía convencional a través de la cual la economía ha abordado el tema de la relación entre exportaciones y crecimiento, ha sido mediante el efecto de las exportaciones en los componentes de la demanda global, tanto en forma directa, porque las exportaciones son un componente de la demanda global, como indirecta, por el efecto multiplicador que las exportaciones tienen en otros componentes de la demanda global. Este enfoque está presente en los conceptos de multiplicador del comercio exterior (Harrod, 1933). Y también lo está en el concepto del súper-multiplicador del comercio exterior (Hicks, 1950), que al efecto que las exportaciones ejercen en el producto —a través del multiplicador del comercio exterior de Harrod— suma el hecho de que el incremento de las

exportaciones permite que se expandan otros componentes de la demanda, hasta el punto en que el aumento de las importaciones sea igual al acrecentamiento inicial de las exportaciones.

En cuanto al incremento en las exportaciones, de acuerdo con el Reporte Mundial de Comercio 2014 de The World Trade Organization (2014), existen cuatro tendencias recientes que apoyan el incremento en las exportaciones. La primer y más importante tendencia global es el nacimiento y desarrollo de las economías emergentes, que coincidentemente, tanto el mejoramiento de la calidad de vida en regiones en desarrollo desde el año 2000, han estado mano a mano con el incremento del comercio entre estas economías, las cuales han adoptado políticas de libre comercio e integración económica, accediendo no solo a capital, tecnología y recursos, sino que les ha permitido expandir sus exportaciones más allá de sus fronteras marítimas (p. 42).

### **Capacidad Productiva (VI)**

En el sentido más amplio del término la función productiva de la empresa, Ruiz (2005) lo relaciona con el empleo de factores humanos y materiales para la producción de bienes y servicios. Así mismo la capacidad productiva se define como “la cantidad de producción que un sistema puede conseguir durante un periodo específico.” Cantidad de recursos que entran y que están disponibles con relación a los requisitos de producción durante un período de tiempo determinado” (Chase et al., 2005, p. 432).

Adicionalmente, de acuerdo a The United Nations (2012), a nivel global, los gobiernos realizan un esfuerzo enorme para la atracción de IE, cuya aportación es el incremento de la capacidad productiva para las empresas locales en países en vías de desarrollo (p. 22). Esto es acoplado con el rápido acceso que la capacidad productiva genera e impacta más a las PyMEs, es por eso que

Barnet, Batten, Chiu, Franklin y Sebastián-Barriel (2014), en su informe del Banco de Inglaterra, afirman que la capacidad productiva tiene un impacto positivo o negativo a la economía de las empresas en función dos hipótesis; la primera y la más importante de estas es que sugiere que la capacidad productiva o los “factores totales de la productividad” (FTP por sus siglas en inglés), es cíclica y está altamente relacionada con el comportamiento de la demanda que en ocasiones también es débil; en este sentido, la productividad es baja debido a que las empresas no pueden disponer de su capital o prescindir de su mano de obra, por el contrario, se obligan a mantener una cantidad mínima de mano de obra para que el negocio funcione o tal vez se piense que la demanda tan baja sea solo temporal (p. 116).

### **Diferencia significativa del producto (VI)**

El Producto/servicio se encuentra continuamente en competencia con diversos productos; la decisión de adquirir uno u otro depende de diversas consideraciones sobre el producto y su marketing. En una gran parte de las situaciones la decisión última de compra se toma por factores que diferencian un producto de otro en aspectos fundamentalmente de marketing: Se llaman productos distintivos aquellos que poseen atributos o atractivos diferenciales (Quintana, 2009).

Para Holcombe (2009), en perspectivas teóricas del periodo neoclásico, la diferenciación de los productos proveen a los consumidores de una variedad de productos distintos vinculados a un sector productivo en particular, incluso lejos de la homogeneización caracterizada por la competencia en el mercado. Por tanto, los beneficios de la diferenciación significativa del producto que se consumen radica en la gran variedad de estos y su disponibilidad para los consumidores, partiendo de la idea central de que la realidad para las empresas es que estas no

diferencian sus mercaderías solo por hacerlas “diferentes”, o para darles variedad a los consumidores, sino para hacerlos mejores, así los clientes potenciales más bien comprarán sus productos antes que el de su competencia (p. 17).

### **El conocimiento del mercado (VI)**

Para Perez y Perez (2006) Conocer el Mercado significa algo más que reconocerlo, haber buceado en lo profundo de sus esencias y ser capaces de sintetizar y de analizar: su estructura, sus características y sus condicionantes, en el sentido de mejorar las decisiones de Marketing que le afectan. Y sobre todo, controlar los esquemas de su funcionamiento y las bases sobre las que se asienta el comportamiento de sus instituciones. En otras palabras el conocimiento de mercado es tan importante puesto que a las empresas les permite establecer un mecanismo de asistencia organizacional en la toma de decisiones, lo que les facilita la agregación, organización y coordinación de flujos de conocimiento para la segmentación de sus mercados (Felix, 2014, p. 1).

### **Logística (VI)**

Según Bastos (2007) la logística es el proceso por el que la empresa gestiona de forma adecuada el movimiento, la distribución eficiente y el almacenamiento de la mercancía, además del control de inventarios, a la vez que maneja con acierto los flujos de información asociados. Además menciona que en épocas anteriores, ésta buscaba únicamente conseguir que el producto estuviese en el sitio adecuado y en el tiempo indicado, con el menor costo posible. Sin embargo estas acciones se han vuelto cada vez más complejas, por lo que los objetivos asociados a ella incorporan nuevos criterios de efectividad y optimización de la atención al cliente. (p. 3)

En este sentido para The Council of Supply Chain Management Professionals (citado en United States Agency for International Development, 2011), la logística es la parte de la cadena de suministro que planifica, implementa y controla el funcionamiento eficiente, eficaz hacia delante e invirtiendo el flujo del almacenamiento de bienes, ofreciendo servicios e información relacionada entre el punto de origen y el punto de destino final con el fin de satisfacer las necesidades de los clientes (p. 1).

A pesar de los apoyos para promover el crecimiento de las PyMEs, considerando lo que representan en su aportación al PIB de la nación y del estado de Sonora, los estudios que se han realizado para analizar y determinar los factores de éxito que les ayuden a ser más competitivas en el ámbito internacional; todavía es poca participación de las mismas en las exportaciones.

En este contexto y debido a la creciente competencia a la que se enfrentan las empresas de la región derivado del mercado global en el que participan; se requiere que sean más competitivas a nivel mundial y que adquieran estrategias que le permitan incursionar con mayor éxito; por ello es necesario plantear la siguiente pregunta de estudio: *¿Cuáles son los factores que contribuyen al crecimiento de exportaciones en PyMEs de la región sur del estado de Sonora?*

**Objetivo General.**

Determinar si la capacidad productiva, el conocimiento del mercado, la diferencia significativa del producto y la logística contribuyen al crecimiento de las exportaciones en las PyMEs del municipio de Navojoa, Sonora.

### **Método**

La presente investigación es no experimental Transversal de tipo descriptivo, Sierra (1995) indica que este tipo de investigación alude a que es no experimental debido a que se realiza sin la manipulación deliberada de las variables en estudio. Es no experimental transaccional porque se ocupa de obtener datos en un solo momento, en un tiempo único, la toma de observaciones y aplicación de instrumentos a los participantes. Y es no experimental Transversal de carácter descriptivo ya que el propósito es describir variables, analizar su incidencia e interrelación en un momento determinado.

Para realizar esta investigación se utilizaron la técnica de investigación documental y bibliográfica en revistas, bases de datos y publicaciones, tesis doctorales en medios electrónicos. Para la utilización de la técnica de campo se utilizó la aplicación de encuestas basado en el diseño de un instrumento previo que incluye las cinco variables, se validó dicho instrumento con el paquete estadístico SPSS v.21. Una vez elaborando el cuestionario se decidió evaluar las preguntas en una medición a escala de Likert, por los que el rango de medición fue de 1 a 6, donde 1 significa completamente en desacuerdo, 2 en desacuerdo, 3 poco de acuerdo, 4 de acuerdo, 5 muy de acuerdo y 6 completamente de acuerdo.

Las encuestas se aplicaron en la prueba piloto realizada en el mes de marzo de 2016 a un total de 11 pequeñas y medianas empresas con experiencia en exportación; mediante docentes de la carrera de Licenciado en Comercio Internacional en la Universidad Estatal de Sonora, en la ciudad de Navojoa, Sonora, dónde ellos a su vez buscaron empresarios con experiencia en exportación. Una vez recabadas las encuestas aplicadas se procedió a utilizar el paquete estadístico SPSSv .21.

Con la información obtenida en el Directorio de Exportadores en Sonora México información respaldada por la Secretaría de Economía (SE) y el Consejo para la Promoción Económica Sonora México (COPRESON) donde se obtuvo una población total de 44 PyMEs en la ciudad de Navojoa.

Para iniciar el proceso de la selección de una muestra, primero se debe definir la unidad de análisis, lo cual implicar identificar sobre quienes vamos a enfocar nuestro estudio para recolectar la información necesaria para solucionar el problema que hemos detectado, en nuestro caso serán las empresas PyMES del municipio de Navojoa, Sonora. Para un enfoque cuantitativo como el de este estudio, la muestra tiene que ser representativa de la población.

A continuación se presenta la muestra de empresas que se utilizó en esta investigación.

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q} \quad (1)$$

Donde:

Población = 44 PyMEs Exportadoras

Error = 10%

Intervalo de confianza = 95%

Nivel de Heterogeneidad = 50% (p = q = 0.5)

$Z_{\alpha}$  = 90%; prueba bilateral de -1.96 o +1.96

Muestra = **31 PyMEs Exportado**

## Resultados

Una vez aplicadas la prueba piloto a un total de 11 personas se procesaron los datos en el programa estadístico SPSS v.21, los resultados obtenidos en las corridas de cada variable fueron: Las cinco variables con altas Alpha de Cronbach se describen en la Tabla 4. Incremento de Exportaciones (Y)=.974 con No. de elementos 5, Capacidad Productiva (X<sub>1</sub>)= .912 con No. de elementos 10, Conocimiento del Mercado (X<sub>2</sub>)= .825 con No. de elementos 10, Diferenciación Significativa del Producto (X<sub>3</sub>)=.742 con No. de elementos 6 y Logística (X<sub>4</sub>) =.864 con No. de elementos 14.

**Tabla 4. Alphas de Cronbach de las variables**

Variables	Alfa de Cronbach	No. de elementos
<b>Variables Independiente (VI)</b>		
Capacidad de Producción (X1)	0.912	10
Conocimiento del Mercado (X2)	0.825	10
Diferenciación significativa del Producto (X3)	0.742	6
Logística (X4)	0.864	14
<b>Variable Dependiente (VD)</b>		
Incremento de Exportaciones (Y)	0.974	5

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en el SPSS v.21.

### **Conclusiones**

El estudio del grupo piloto de 11 encuestas sirvió para probar la confiabilidad del instrumento en donde se refleja el grado en que su aplicación repetida al mismo sujeto u objeto, produce iguales resultados y validez, para realizar ajustes necesarios y obtener la versión mejorada con la que se realizará el estudio estadístico final (Hernández et al. 1997).

Una de las medidas estadísticas que evalúan el grado de confiabilidad de un instrumento es el Alfa de Cronbach, la cual reporta un índice que oscila entre 0 y 1, con un intervalo de aceptación ideal entre .7 y 1.0. En el desarrollo de la prueba de confiabilidad del instrumento, primero se obtuvo el Alfa de Cronbach para cada uno de los constructos involucrados, los cuales se formaron de los distintos ítems sugeridos para elaborar cada constructo. Una vez introducidas al modelo SPSS la variable dependiente Incremento de Exportaciones (Y) y las variables independientes: Capacidad de Producción X1, Diferenciación Significativa del Producto X2, Conocimiento del Mercado X3, y Logística X4, se determina la consistencia interna y la confiabilidad del instrumento que se aplicó, derivado de los resultados del Alfa de Cronbach, ya que todos los valores que se obtuvieron son superiores a .7, sin necesidad de eliminarse ningún ítems, lo que indica que pasan la prueba de fiabilidad.

### **Referencia Bibliográfica**

Barnet, A., Batten, S., Chiu, A., Franklin, J., & Sebastián-Barriel, M. (2014). The UK productivity puzzle. *Quarterly Bulletin*. 54(2). Disponible en <http://www.bankofengland.co.uk/publications/Documents/quarterlybulletin/2014/qb14q2.pdf>

Banco Mundial (2015). México: panorama general. Disponible en <http://www.bancomundial.org/es/country/mexico/overview>

Bastos, A. (2007). *Distribución Logística y Comercial: La Logística en las Empresas*. ISBN: 978-84-9839-200-5. Editorial Ideas propias. Barcelona, España. Disponible en [http://www.sisman.utm.edu.ec/libros/FACULTAD%20DE%20CIENCIAS%20ADMINISTRATIVAS%20Y%20ECON%20MICAS/CARRERA%20DE%20ADMINISTRACION%20DE%20EMPRESAS/08/LOGISTICA%20EMPRESARIAL/ANA%20BASTOS\\_%20LOGISTICA%20EN%20LA%20EMPRESA.pdf](http://www.sisman.utm.edu.ec/libros/FACULTAD%20DE%20CIENCIAS%20ADMINISTRATIVAS%20Y%20ECON%20MICAS/CARRERA%20DE%20ADMINISTRACION%20DE%20EMPRESAS/08/LOGISTICA%20EMPRESARIAL/ANA%20BASTOS_%20LOGISTICA%20EN%20LA%20EMPRESA.pdf)

Castro, P., Molina H. y Ramírez J. (s.f.). *La política exportadora de las empresas familiares manufactureras Andaluzas*. Córdoba, España. Disponible en [http://www.cegea.upv.es/congresos\\_y\\_jornadas/2007\\_Empresa\\_y\\_Sociedad/cd/170c.pdf](http://www.cegea.upv.es/congresos_y_jornadas/2007_Empresa_y_Sociedad/cd/170c.pdf)

Cardona M. & Gutiérrez A. (2010). Elementos en el fortalecimiento de los mundos de producción de las pymes en Colombia desde la organización y las políticas. *Pensamiento y gestión*, N° 28. ISSN 1657-6276. Medellín, Colombia. Recuperado en 22 de noviembre de 2015, de [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1657-62762010000100006&lng=es&tlng=](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1657-62762010000100006&lng=es&tlng=).

Chase et al (2005). *Administración de la producción y operaciones*. México. Ed. Mc Graw Hill. Disponible en <http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/588/5/CAPITULO%20IV.pdf>

Cunningham, M.T. & Homse, E. (1982). An interactive approach to marketing strategy. En Ajdari, B. (2007). Impact of e-commerce on internationalization of Iranian SMEs. [Disertación de Tesis de maestría]. Universidad Tecnológica de Lulea. Departamento de Administración de Negocios y Ciencias Sociales. ISSN: 1653-0187. Disponible en [http://pure.ltu.se/portal/en/studentthesis/impact-of-ecommerce-on-internationalization-of-iranian-smes\(026944ab-0ddd-4501-9113-cdca31e2a570\).html](http://pure.ltu.se/portal/en/studentthesis/impact-of-ecommerce-on-internationalization-of-iranian-smes(026944ab-0ddd-4501-9113-cdca31e2a570).html)

De María, M. (2002). *Pequeñas y Medianas empresas industriales y política tecnológica: el caso mexicano de las tres últimas décadas*. Santiago de Chile. Serie División de Desarrollo Productivo Empresarial. Unidad de Desarrollo Industrial y Tecnológico. CEPAL/LC/L.123. Disponible en <http://www.cepal.org/revista/noticias/articuloCEPAL/>

Díaz M., Acevedo J. & Ramírez C. (2008). Capacidades tecnológicas e integración industrial de las PYMES del sector metal-mecánico con las empresas líderes en Sonora. Recuperado de: [http://www.concyteg.gob.mx/formulario/MT/MT2008/MT6/SESION2/MT6\\_DIAZ\\_ACEVEDO\\_RAMIREZ.pdf](http://www.concyteg.gob.mx/formulario/MT/MT2008/MT6/SESION2/MT6_DIAZ_ACEVEDO_RAMIREZ.pdf)

Díaz M., Quijano G. & Rivera F. (2011) “Análisis descriptivo de las capacidades gerenciales y su impacto en la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas en Hermosillo, Sonora”. Asociación

Mexicana de Estudios de Trabajo. Disponible en:

[http://www.izt.uam.mx/sotraem/Documentos/AMET2011/REC/TEXTO/11-13/11\\_07.pdf](http://www.izt.uam.mx/sotraem/Documentos/AMET2011/REC/TEXTO/11-13/11_07.pdf)

Felix, T. (2014). Knowledge Market. Disponible en <http://www.dynamic-sme.org/es1/sites/default/files/Knowledge%20Market.pdf>

Fujii, G. & Cervantes, M. (2013). México: Valor agregado en las exportaciones manufactureras. CEPAL/LC/L.109. Disponible en <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/4/49524/RVE109FujiiCervantes.pdf>

García, G. y Paredes, V. (2001). Programas de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas en México, 1995-2000. Serie 115 Desarrollo Productivo. CEPAL. ISBN: 92-1-321938-5. ISSN: 1020-5179 Santiago de Chile, Chile. Disponible en <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/9/9279/L1639p.pdf>

Hernández, N. y Alba J. (s.f.). Conoce la evolución de las PyMEs en México a través de sus estadísticas más relevantes y comparaciones. Las PyMEs de México y su perspectiva internacional. En Portada. México. Disponible en <http://www.bdigital.unal.edu.co/2394/1/43615193.2009.pdf>

Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (1997). Metodología de la investigación. México: Mc. Graw Hill. ISBN: 968-422-931-3

Holcombe, R. G. (2009). Product differentiation and economic progress. The Quarterly Journal of Austrian Economics. 12(1). Pp. 17-35. ISSN: 1936-4806. Disponible en <https://mises.org/library/product-differentiation-and-economic-progress>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía, (2013). Producto Interno Bruto en México durante el segundo trimestre de 2013. Boletín de Prensa Núm. 348/13.

Aguascalientes, México. Disponible en

<http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/Boletines/Boletin/Comunicados/PIB%20a%20precios%20constantes/2013/agosto/comunica.pdf>

Maekawa, C. (s.f.). Internacionalización de la micro y pequeñas empresas (Mypes) textiles. Estudio empírico de las Mypes textiles en Lima Metropolitana. Madrid. Perú. Universidad Politécnica de Catalunya.

Disponible en

<http://www3.upc.edu.pe/bolsongei/bol/29/437/CESAR%20MAEKAWA.pdf>

Moreno, J. y Ros, J. (2004). Mexico's market reforms in historical perspective. Cambridge, Estados Unidos: The David Rockefeller Center for Latin American Studies. Harvard University. Paper No. 04/05. Disponible en

<http://www.eclac.org/publicaciones/xml/9/22339/G2258iMorenoRos.pdf>

Nacional Financiera (2013). Clasificación de las micro, pequeñas y medianas empresas. México, D.F. Disponible en:

<http://www.nafin.com.mx/portalfn/content/productos-y-servicios/programas-empresariales/clasificacion-pymes.html>

OCDE (2013), Temas y políticas clave sobre PYMEs y emprendimiento en México, OECD Publishing.

<http://dx.doi.org/10.1787/9789264204591-es> ISBN 978-92-64-20459-1

(PDF)

Quintana, M. (2009). Los Productos. Disponible en [http://campusvirtual.ehu.es/open\\_course\\_ware/castellano/social\\_juri/marketing/tema-6/tema-6-los-productos-servicios.pdf](http://campusvirtual.ehu.es/open_course_ware/castellano/social_juri/marketing/tema-6/tema-6-los-productos-servicios.pdf)

Rodríguez, A. (2011). La Internacionalización de los Servicios Intensivos en Conocimiento: Cooperación, Innovación e implicaciones del Offshoring de I+D. (Disertación de Tesis Doctoral publicada). Madrid. Universidad Carlos III de Madrid. Disponible en [http://e-archivo.uc3m.es/bitstream/handle/10016/11956/alicia\\_rodriguez\\_tesis.pdf?sequence=](http://e-archivo.uc3m.es/bitstream/handle/10016/11956/alicia_rodriguez_tesis.pdf?sequence=1)

1

Secretaría de Economía, (2013). Fondo de apoyo para la micro, pequeña y mediana empresa. Ciudad de México, México. Disponible en [http://www.fondopyme.gob.mx/index\\_b.asp](http://www.fondopyme.gob.mx/index_b.asp)

The Council of Supply Chain Management Professionals (2011). CSCMP Supply Chain Management Definitions and Glossary. En United States Agency for International Development (2011). The Logistics Handbook: a practical guide for the Supply Chain Management of Health Commodities. Disponible en [http://deliver.jsi.com/dlvr\\_content/resources/allpubs/guidelines/LogiHand.pdf](http://deliver.jsi.com/dlvr_content/resources/allpubs/guidelines/LogiHand.pdf)

United Nations (2012). Promoting productive capacity, employment and decent work to eradicate poverty in the context of inclusive, sustainable and equitable economic growth at all levels for achieving the Millennium Development Goals. Reporte de la Secretaría General de la ONU. Disponible en [http://www.un.org/en/ecosoc/docs/adv2012/oesc\\_12\\_amr\\_sg\\_rep.final.26\\_apr\\_2012.pdf](http://www.un.org/en/ecosoc/docs/adv2012/oesc_12_amr_sg_rep.final.26_apr_2012.pdf)

Velásquez, F. (2004). La estrategia, la estructura y las formas de asociación: Fuentes de ventaja competitiva para las Pymes Colombianas. Universidad ICESI. *Estud.gerenc.* [online]. 2004, vol.20, n.93, pp. 73-97. ISSN 0123-5923. Calí, Colombia. Recuperado de: <http://www.scielo.org.co/pdf/eg/v20n93/v20n93a03.pdf>

World Trade Organization (2014). World Trade Report 2014: trade and development, recents trends and the role of the WTO. ISBN: 978-92-870-3912-5. Disponible en [https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/world\\_trade\\_report14\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/world_trade_report14_e.pdf)