



Revista Venezolana de Gerencia
ISSN: 1315-9984
rvgluz@fces.luz.edu.ve
Universidad del Zulia
Venezuela

Crecimiento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa: un análisis de los factores determinantes

Sansores Guerrero, Edgar Alfonso; Navarrete Marneou, Juana Edith
Crecimiento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa: un análisis de los factores determinantes
Revista Venezolana de Gerencia, vol. 23, núm. 81, 2018
Universidad del Zulia, Venezuela
Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=29055767010>

Crecimiento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa: un análisis de los factores determinantes

Growth of the Micro, Small and Medium Company: an analysis of the determining factors

Edgar Alfonso Sansores Guerrero *
Universidad de Quintana Roo, México
edsan@uqroo.edu.mx

Redalyc: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=29055767010>

Juana Edith Navarrete Marneou **
Universidad de Quintana Roo, México
emarneou@uqroo.edu.mx

Recepción: 20 Octubre 2017

Aprobación: 22 Enero 2018

RESUMEN:

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo principal identificar los factores que determinan el crecimiento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa establecida en el Estado de Quintana Roo, México. Se utilizó el tipo de investigación correlacional, mediante la aplicación de un análisis factorial y un modelo de regresión múltiple. Para obtener datos se analizan 194 empresas establecidas en las tres zonas económicas del Estado (Norte, Centro y Sur). Los resultados obtenidos indican que los factores que inciden en el crecimiento de este tipo de empresas son: el entorno, las características de la empresa y las características del empresario. Siendo el primero el más significativo (estadísticamente). Se concluye que las disposiciones regulatorias y los incentivos económicos implementados por el gobierno mexicano representan el principal determinante en el crecimiento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa establecida en el Estado de Quintana Roo.

PALABRAS CLAVE: crecimiento, factores determinantes, pequeñas empresas.

ABSTRACT:

The main objective of this research work is to identify the factors that determine the growth of Micro, Small and Medium Enterprises established in the State of Quintana Roo, Mexico. The type of correlational research was used, through the application of a factorial analysis and a multiple regression model. To obtain data, 194 companies established in the three economic zones of the State (North, Center and South) are analyzed. The results obtained indicate that the factors that affect the growth of this type of company are: the environment, the characteristics of the company and the characteristics of the entrepreneur. The first being the most significant (statistically). It is concluded that the regulatory provisions and economic incentives implemented by the Mexican government represent the main determinant in the growth of the MSME established in the State of Quintana Roo.

KEYWORDS: growth, determining factors, small companies.

1. INTRODUCCIÓN

En las últimas tres décadas, la micro, pequeña y mediana empresa (MPyME) se ha constituido en la célula básica del tejido industrial y en el principal motor para el desarrollo económico en América Latina,

NOTAS DE AUTOR

* Profesor-Investigador, Universidad de Quintana Roo, División de Ciencias Sociales y Económico-Administrativas. Doctor en Estudios Organizacionales, Miembro del Sistema Nacional de Investigadores, Cuerpo Académico de Estudios Administrativos y Organizacionales. E-mail: edsan@uqroo.edu.mx

** Profesora-Investigadora. Universidad de Quintana Roo, División de Ciencias Sociales y Económico-Administrativas. Doctora en Dirección y Finanzas, Miembro del Sistema Nacional de Investigadores, Cuerpo Académico de Estudios Administrativos y Organizacionales. E-mail: emarneou@uqroo.edu.mx

convirtiéndose en la principal fuente para la generación de empleos. En su estudio de 2011, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe concluyó que, este tipo de empresas, representan el 99% del total de los establecimientos comerciales y emplean, aproximadamente, el 67% del total de trabajadores.

En México, la micro, pequeña y mediana empresa (MPyME) representa un sector clave en la redistribución de la riqueza y en la inclusión laboral de aquellos grupos poblacionales no admitidos en las grandes empresas (adultos mayores, discapacitados, jóvenes recién egresados de instituciones de educación superior, mujeres, entre otros). Asimismo, la MPyME se ha presentado como una válvula de escape a las tensiones sociales provocadas por la pérdida y falta de empleo (2.5 millones de desempleados en 2014 según el Instituto Nacional de Estadística y Geografía –INEGI-).

La trascendencia que tiene este tipo de empresas en la economía del Estado de Quintana Roo es considerable, con una generación de 263 mil 870 puestos de trabajo, lo que significa el 75.88% del empleo total en el estado. De acuerdo a los datos proporcionados por el INEGI (2014), Quintana Roo, cuenta con 90,976 empresas registradas (89.82% son micro, 9.36% pequeña, el 0.5% mediana y el 0.31% grande), las cuales generaron una producción bruta total de 225 mil 707 millones de pesos mexicanos y remuneraciones totales por 25 mil 622 millones de pesos mexicanos.

A pesar de sus bondades, la MPyME enfrenta una serie de factores que inhiben su crecimiento y, en ocasiones, condicionan su permanencia en el mercado. Por lo que, dicha problemática se ha convertido en la principal preocupación de los empresarios (De la Rosa, 2000; Sánchez et al, 2017; Guzmán et al, 2017), quienes enfrentan en su quehacer cotidiano: racionamiento crediticio (Barth, 1999), excesiva carga tributaria (Yusuf, 1995), competencia desleal de empresas informales (Storey, 1994) y exceso de trámites gubernamentales (Davidsson, 2010).

En ese sentido, el crecimiento de las empresas, tanto los factores que lo determinan como las motivaciones de los empresarios para llevar a cabo este proceso, ha sido un tema abordado desde la Teoría de la Organización (Penrose, 1959; Chandler, 1962; Lawrence y Lorsch, 1967; Aldrich y Pfeffer, 1976), la Economía (Alchain y Demsetz, 1972; Jensen y Meckling, 1976; Coase, 1937) y el Análisis Organizacional (St- Pierre et al, 2005; Ondel'Ansek, 2014; Barth, 1999; Julien, 2002; Filion, 2004; Rigaud et al, 2010; Marchesnay, 1991).

En dichos campos disciplinares se destacan tanto factores internos (tecnología, tamaño, edad, organización, modelo de gestión, estrategia, sistemas de información financiera, falta de capacitación) como externos (excesiva carga tributaria, competencia, regulación gubernamental, racionamiento crediticio, recesión económica). Considerando lo anterior y dada la trascendencia de la MPyME en la economía en el Estado de Quintana Roo, resulta pertinente identificar los factores que determinan el crecimiento de la MPyME establecida en el Estado de Quintana Roo, México, con la finalidad de generar conocimientos que permitan comprender sus especificidades y atender su problemática a través de una política industrial adecuada.

Cabe resaltar que el crecimiento de una empresa ha sido medido a través del incremento en ventas (Delmar y Wiklund, 2008:440); aumento en el número de trabajadores (Davidsson, Kirchhoff, Abdunnasser y Gustavsson, 2002:334); expansión geográfica de la firma (Ericson, 2007:55); y su posicionamiento (Julien, 2005:150). Por tanto, en este estudio el crecimiento se medirá a partir de la tasa de incremento anual de las utilidades durante el período de estudio.

Para cumplir con el objetivo de esta investigación se dividió el estudio en dos períodos: a) en el primero, se aplicó un cuestionario a 194 empresas (pertenecientes al sector de la MPyME) establecidas en el Estado de Quintana Roo, durante el período comprendido de mayo a diciembre de 2012, b) en el segundo, de enero a diciembre de 2016, se realizó el seguimiento (aplicación de cuestionario) a las empresas encuestadas en el primer período, esto con la intención de verificar su crecimiento.

La metodología utilizada fue el análisis de componentes principales. Posteriormente, para identificar el nivel de significancia de cada factor y su impacto en el crecimiento se realizó un análisis de regresión múltiple bajo el método de mínimos cuadrados ordinarios.

La población objeto de estudio estuvo conformada por 110 empresas establecidas en la zona norte (Cancún, Playa del Carmen y Cozumel), 30 empresas ubicadas en la zona centro (Felipe Carrillo Puerto) y 54 situadas en la zona sur (Chetumal), las cuales se catalogan como MPyME. De acuerdo al Diario Oficial de la Federación (30 de junio de 2009) la clasificación de la MPyME toma en cuenta el número de empleos que genera y establece como determinante el nivel de ventas anuales. En ese sentido se consideran microempresas aquellas con un máximo de 10 empleados, mientras que las pequeñas empresas serán aquellas con un número de trabajadores de 11 a 50 y las empresas conformadas por 51 a 100 empleados serán medianas.

2. UNA APROXIMACIÓN TEÓRICA AL CRECIMIENTO DE LAS EMPRESAS

El estudio del crecimiento de las empresas ha sido un tema recurrente en la literatura sobre la gestión de las organizaciones. Partiendo de las primeras investigaciones realizadas (Penrose, 1959; Chandler, 1952; Burns y Stalker, 1961; Lawrence y Lorsch, 1967; Woodward, 1965), hasta nuestros días (Barth, 1999; Julien, 2002; Fillion, 2004; Rigaud et al, 2010; St-Pierre et al, 2005; Davidsson et al, 2010; Julien, 2002; Fillion, 2004; Ondel' Ansek, 2014) se han generado una serie de teorías y/o enfoques que han configurado el estado actual del arte de esta temática.

Desde la Teoría de la Organización, la perspectiva contingente fue la primera en formular argumentos para explicar el crecimiento de las empresas. Este enfoque centra su análisis en el medio ambiente y su influencia en la configuración de las organizaciones. En ese sentido, establece que el crecimiento de una empresa depende de la naturaleza del entorno con el que interactúa y del nivel tecnológico de la organización. Por tanto, no existe una forma única y óptima de organización dentro de un entorno variado (Woodward, 1965:209)

Así, el entorno se convierte en fuente de incertidumbre y contingencia que condiciona el comportamiento de las empresas y configura el contexto social. Como consecuencia, los recursos externos se establecen como un factor explicativo de las diferencias en el desempeño de las empresas, es decir, existe una dependencia de las organizaciones de los recursos externos (Aldrich y Pfeffer, 1976:85)

Por su parte, la Ciencia Económica, a través de la Teoría de la Agencia, la Teoría de los Costos de Transacción, la Teoría de los Recursos y Capacidades ha aportado evidencias para comprender el proceso de crecimiento de las empresas. El primer enfoque, identifica a las empresas como un nexo de contratos entre los factores de producción (Jensen y Meckling, 1976:310). Por tanto, en una empresa se presentan conflictos de intereses entre sus participantes, los cuales deben solucionarse mediante la negociación para garantizar su continuidad o crecimiento (Alon et al, 2010:35).

El segundo enfoque, sustento del Institucionalismo Económico, explica la naturaleza de los negocios, sus límites, extensión, evolución y organización externa. En términos económicos una empresa crece cuando el costo de organizar los intercambios dentro de ella sea menor al costo de utilizar el mecanismo de mercado para comercializar algunos productos (Coase, 1937:390). En otras palabras, las decisiones de crecimiento en las empresas dependen de los costos derivados de la planeación, adaptación, supervisión, producción, acceso a la información y del comportamiento de los agentes económicos.

La Teoría de los Recursos y Capacidades plantea como hipótesis central que cada empresa es heterogénea en función de su dotación de recursos, sobre los cuales puede generar y mantener una ventaja competitiva. Para ello, los factores internos de la empresa se conjugan de una manera única e inimitable. De acuerdo con Grant (1996:117) las empresas inician un proceso de crecimiento cuando utilizan recursos ociosos y se encuentra en su máxima capacidad organizativa. Dicho crecimiento puede reflejarse en la cartera de sus productos, el acceso a nuevos mercados y su desempeño económico.

Los Estudios Organizacionales han examinado el crecimiento de las empresas desde dos grandes vertientes: La Teoría de la Ecología de las Poblaciones Organizacionales (Chrisman et al, 1999; Dahlgvist et al, 2000; Fotopoulous y Louri, 2000; Fritsch et al, 2006; Hannan y Freeman, 1977; Littunen et al, 1998; Lussier y Pfeifer, 2001; Lussier, 1996; Van Praag, 2003) y la Teoría de las Motivaciones de los Empresarios (Barth, 1999; Julien, 2002; Filion, 2004; Rigaud et al, 2010; St-Pierre, et al, 2005; Davidsson et al, 2010; Julien, 2002; Filion, 2004; Ondel' Ansek, 2014; Janssen, 2011).

Desde la Teoría de la Ecología de las Poblaciones Organizacionales, el crecimiento de las empresas ha sido abordado como una analogía de las Ciencias Naturales, en específico la Biología, donde explica los procesos de creación, desarrollo, adaptación, evolución y muerte de las empresas en el ambiente de los negocios, en analogía a los seres vivos y su hábitat natural (Chrisman et al, 1999; Dahlgvist et al, 2000; Fotopoulous y Louri, 2000; Fritsch et al, 2006; Hannan y Freeman, 1977; Littunen et al, 1998; Lussier y Pfeifer, 2001; Lussier, 1996; Van Praag, 2003).

Para Hannan y Freeman (1988:36), el entorno selecciona en forma natural a las empresas que poseen una gran capacidad de adaptación a sus condiciones y características. El crecimiento de las empresas se encuentra condicionado a factores externos, por lo que el proceso estratégico y el modelo de gestión resultan irrelevantes.

Las poblaciones organizacionales se encuentran representadas por los sectores industriales donde el entorno selecciona los arreglos estructurales más adecuados en función a un determinado nicho de recursos, alrededor del cual se van formando las poblaciones de organizaciones (Aldrich y Pfeffer, 1996; Freeman y Hannan, 1983).

La Ecología de las Poblaciones Organizacionales sostiene que el crecimiento de las empresas depende del lugar, la edad y la densidad poblacional. Las empresas especializadas presentan ciclos de vida más largos que las generales, esto debido a que aprovecha al máximo sus recursos y se adaptan rápidamente a las condiciones del entorno y a las tendencias del mercado. En ese sentido, las empresas con mayor edad, mayor grado de especialización, mayor capacidad de adaptación y mayor tamaño presentan probabilidades más altas de crecimiento (Stinchcombe, 1965:68).

Por lo que respecta a la Teoría de las Motivaciones de los Empresarios, Ericson (2007:29) agrupa, en tres componentes, los factores que determinan el crecimiento de las empresas: 1) las características asociadas a la personalidad y formación del propietario, 2) las características de la empresa, y 3) los determinantes asociados al entorno de negocios. El primero considera la escolaridad, la edad, el género y la capacidad de gestión del propietario como variables que inciden en el crecimiento de la empresa (Cooper y Gason, 1992; Julien, 2002; Davidsson et al, 2002).

En ese sentido, existe evidencia que la edad del dirigente tiene una relación inversa con el crecimiento de la empresa (Barth, 1999; Delmar y Wiklund, 2008), es decir, a mayor edad del empresario, las empresas tienden a conservar un estatus quo y desarrollan una aversión al riesgo y al crecimiento. Asimismo, el liderazgo, la intuición, la experiencia y la capacidad gerencial de los individuos determinan el crecimiento de las empresas (St-Pierre et al, 2005; Janssen, 2011; Delmar y Wiklund, 2008).

En cuanto al liderazgo, se pueden identificar dos tipos: el general que se encuentra enfocado a la sostenibilidad de la empresa mediante innovación y el visionario que enfatiza en el crecimiento acelerado. El líder general se caracteriza por su formación técnica, su visión introvertida, sus decisiones orientadas a la solución de problemas y sus fuertes relaciones con proveedores, clientes y colegas. El visionario se orienta al crecimiento (Marchesnay, 1991:15).

De la misma manera, la capacidad de gestión del propietario y sus aspiraciones personales desempeñan un rol importante para el crecimiento de la empresa (Davidsson et al, 2010; Zhou y DeWit, 2009). Así pues, el deseo de independencia, la mejora en el estatus social, la contribución a la economía nacional son algunas de las razones que incentivan a un individuo a crecer y aprovechar los nichos de mercado (Filion, 2004: 39).

En contraparte, la pérdida del empleo, el crecimiento de la familia y las políticas sociales disfuncionales obligan al individuo a la creación de negocios con la única intención de cubrir sus necesidades. Asimismo, la

capacidad de empresario subyace, principalmente, en su experiencia (aprenden haciendo y principalmente a través del contacto con otros empresarios) y en su formación académica (Davidsson et al, 2010:337).

Por lo que respecta a las características de la empresa, el tamaño y la constitución jurídica-fiscal representan las principales variables de influencia. Las pequeñas empresas, debido a su flexibilidad y proximidad con los clientes, crecen más rápido que las grandes (Davidsson et al, 2010; Fillion, 2004; Delmar et al, 2003). En consecuencia, una sociedad mercantil tiende a desarrollarse más rápido que una empresa registrada bajo el régimen de persona física, ya que las sociedades mercantiles tienen mayor acceso a créditos del sector financiero, mayores canales de distribución, cuentan con mayor capital y las disposiciones fiscales les otorgan beneficios.

Por otra parte, las características del entorno de negocios generan las condiciones para el crecimiento de la empresa (Chan y Foster, 1999:60). En ecosistemas industriales donde el gobierno implementa programas para el desarrollo de las capacidades productivas de los agentes económicos, las empresas tenderán a crecer e irrumpirán en nuevos nichos de mercado. Así, la promoción de nuevas formas de asociatividad productiva (Clúster, empresas tractoras, empresas integradoras, empresas gacela, entre otras) mejora el nivel competitivo de las empresas, impulsando su crecimiento (Perrault et al, 2010).

En contraparte, altas tasas impositivas, un ineficiente sistema regulatorio y la falta de una política industrial proactiva obstaculizan el crecimiento de las empresas, en especial a la MPyME. Esto debido, a que este tipo de empresas, basan su fuerza de su crecimiento en la oportunidad de negocio y la voluntad de ofrecer productos diferenciados a un segmento de clientes (Julien, 2005: 27). En consecuencia, la MPyME depende de las condiciones y el nivel de competencia que presenta la industria en la que participa.

Considerando lo anterior expuesto, en la presente investigación se utiliza como marco analítico la Teoría de las Motivaciones de los Empresarios, justificándose en las características de la MPyME (Heterogénea y cambiante con estructura organizacional flexible). Diversos estudios entre los que destacan han empleado esta perspectiva, debido a que académicamente ha sido bien aceptada por su consistencia interna y validez.

3. FACTORES DETERMINANTES EN EL CRECIMIENTO DE LA MPyME EN QUINTANA ROO, MÉXICO

De acuerdo a cifras proporcionadas por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía, para el 2014, en Quintana Roo existían 90,976 empresas registradas, las cuales generaron una producción bruta total de 225,707 millones de pesos y remuneraciones totales por 25,622 millones de pesos. De este número de empresas el 89.82% son micro, el 9.36% pequeñas, 5% medianas y el resto grandes. Además el 45.1% de las empresas se dedica al comercio, 6.7% a la manufactura y el 46.1% a la prestación de servicios (gráfico 1).

En ese sentido, el 89.82% de las empresas establecidas en Quintana Roo son micro, el 9.36% pequeña, el 0.5% mediana y el 0.31% grande mediana. Estas cifras muestran la composición del tejido empresarial en el estado, el cual está sustentado en las microempresas, seguidas de las pequeñas y medianas. Por ello, resulta inobjetable la contribución en el desarrollo económico del estado de este tipo de empresas; constituyéndose en la célula del tejido industrial en Quintana Roo. El sector que más empresas agrupa es el de servicios, seguido del sector comercio y por último la manufactura. En cuanto a la producción bruta total el sector servicios aporta el 60.9%, el comercio con 24% por ciento y la manufactura el 5.6% (gráfico 2).

El gráfico 2 indica que la producción bruta generada por las empresas en Quintana Roo es de 225,707 millones de pesos, siendo el sector servicios el de mayor producción bruta con 68,765 millones de pesos, seguido del sector comercio con 27,102 millones de pesos, y el sector manufactura con 6,359 millones de pesos.

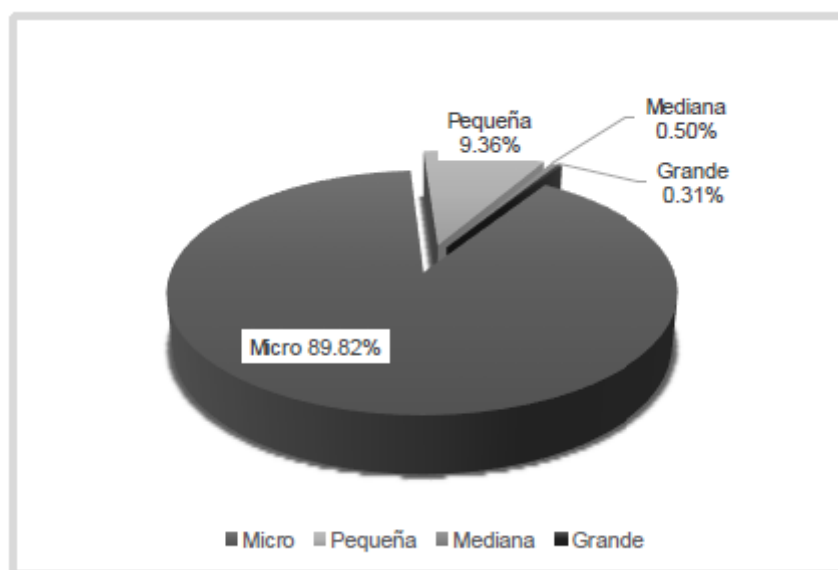


GRÁFICO 1
Distribución de empresas en Quintana Roo por tamaño
 elaboración propia con datos del INEGI (2014)

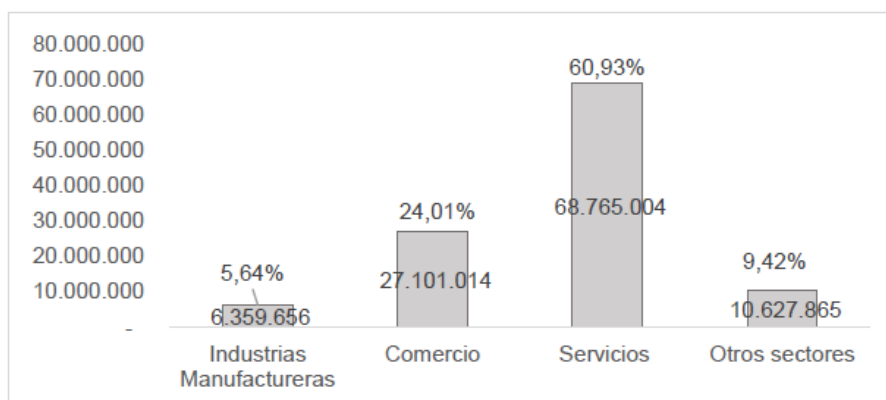


GRÁFICO 2
Producción Bruta Total Generada por el Total de Empresas en Quintana Roo
 elaboración propia con datos del INEGI (2014)

Estos datos demuestran la importancia del sector servicios en el desarrollo económico de Quintana Roo; constituyéndose en la base del crecimiento industrial. En cuanto a las remuneraciones, la MPYME generó el 73.99 por ciento del total, mientras que el 26.01% restante fue generado por las grandes empresas en Quintana Roo (gráfico 3).

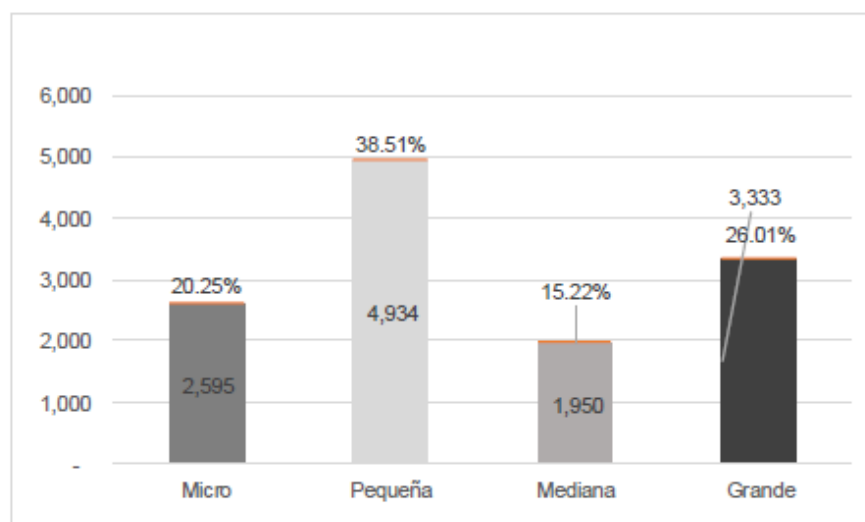


GRÁFICO 3

Remuneraciones totales generadas por el Total de Empresas en Quintana Roo

elaboración propia con datos del INEGI (2014)

Las pequeñas empresas establecidas generan mayores retribuciones a los empleados por 4,934 millones de pesos, seguido por las grandes empresas con 3,333 millones de pesos y la microempresa, con 2,595 millones de pesos. La gran empresa se ha constituido en la principal fuente generadora de recursos para la economía local, debido al número de empleos generados y su capacidad para propiciar economías de escala y alcance. En cuanto a la generación de empleos, el sector servicios contribuye con un 62.3% del total, la manufactura el 4% y el comercio con el 26.6 %. Esta última cifra resulta baja debido a que el comercio concentra el 45.5% de las empresas en el estado (gráfico 4).

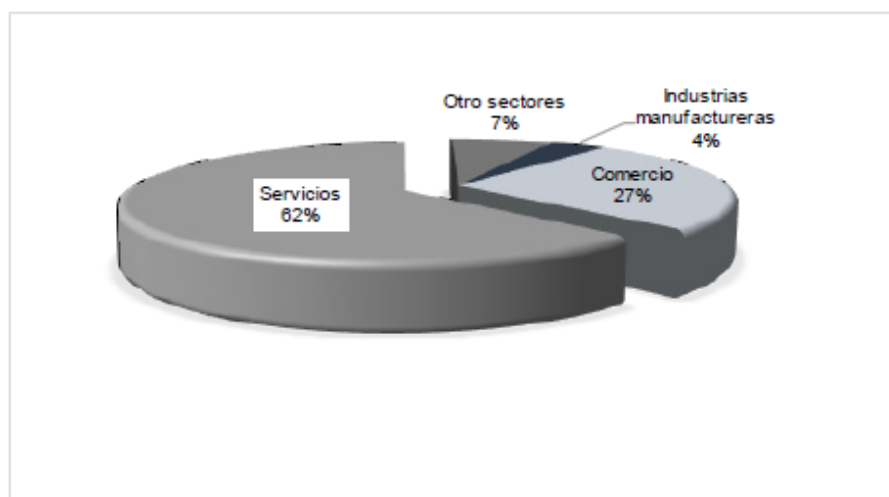


GRÁFICO 4

Porcentaje de la MPyME por sector en Quintana Roo

elaboración propia con datos del INEGI (2014)

El sector servicios durante la última década ha presentado una tendencia ascendente respecto al número de personas empleadas en donde el principal generador es la gran empresa como los hoteles y restaurantes. En términos absolutos las grandes empresas generaron 83,856 empleos, seguidas de las microempresas con 113,376 empleos, las pequeñas con 108,425 y las medianas con 42,069. Asimismo, el sector servicios emplea

al 62.3 por ciento del total, mientras que el comercio solo el 26.6 por ciento, ésta última cifra obedece a que las grandes empresas se concentran en el sector servicios y las demás al sector comercio.

Con la finalidad de identificar los factores que inciden en crecimiento de las empresas establecidas en Quintana Roo, México se realizó un análisis de componentes principales. Para asegurar la aplicabilidad del análisis factorial, se realizó la prueba de esfericidad de Barlett, la que resultó altamente significativa ($P = 0.000$) y con un valor de Kaiser de .725 y tres componentes definidos a priori, lo que evidencia el nivel explicativo de dicha técnica estadística. Como resultado de la aplicación del análisis factorial se obtuvieron tres componentes principales (Tabla 1).

TABLA 1
Factores que inciden en el crecimiento de las empresas en Quintana Roo

Componentes	Factores	Valor
Entorno	Políticas gubernamentales.	0.627
	Competencia.	0.713
Características del propietario	Edad.	0.571
	Experiencia	0.564
Características de la empresa	Régimen fiscal.	0.872
	Tipo de propiedad (empresa familiar o no familiar).	0.750

elaboración propia

Como se observa en la Tabla 1, los componentes resultantes son: el entorno, las características del propietario, las características de la empresa. En el entorno se encuentran los factores externos que afectan el desempeño de la MPyME tales como las políticas gubernamentales y la rivalidad entre los participantes del mercado (competencia). Para el caso de la MPyME en Quintana Roo, México, las políticas implementadas por los tres niveles de gobierno (Federal, estatal y municipal) en materia económica inhiben su crecimiento.

En ese sentido, el incremento en la tasa del Impuesto sobre la Renta, el cambio en la clasificación del régimen fiscal, el aumento en el pago de derechos y los excesivos trámites administrativos han inhibido el crecimiento de este tipo de empresas. En consecuencia, el medio ambiente ha reconfigurado la estrategia de dichas empresas, de manera que se han detenido los proyectos de expansión y se han desarrollado tácticas tradicionales encaminadas, exclusivamente, a conservar a los actuales clientes.

Ante esta situación, algunas empresas prefieren la informalidad como una estrategia de sobrevivencia, lo que ocasiona un entorno hostil caracterizado por una competencia desleal. Como consecuencia, la MPyME ha sufrido un crecimiento desacelerado en sus ventas que le ha impedido crecer. Derivado de las condiciones desfavorables del contexto, la voluntad de los empresarios para establecer estrategias de diferenciación y expansión ha sido anulada. Las políticas restrictivas y el clima empresarial adverso influyen en la motivación del empresario para que su negocio evolucione (Julien, 2005:28).

Cabe señalar que este componente coincide con los resultados obtenidos por St-Pierre et al, (2005) ya que el entorno moldea la estrategia de crecimiento de las empresas; la cual varía dependiendo del grado de vulnerabilidad de las mismas. En ese sentido, se puede afirmar que las circunstancias que rodean a las empresas estudiadas son similares a las reportadas en las investigaciones de St-Pierre et al, (2005).

Otro componente que influye, es la característica del empresario, en específico su edad y experiencia. La MPyME administrada por personas menores a 30 años presenta un crecimiento mayor que aquellas lideradas por individuos mayores a esa edad. Aunque, en menor medida, los empresarios con mayor experiencia en la gestión vieron crecer sus empresas, en específico, aquellos que contaban con más de 10 años de experiencia en la gestión y 20 en la actividad industrial. En estos casos, la edad del propietario no presenta una relación inversa al crecimiento de la empresa.

Estos resultados coinciden con los obtenidos por Davidsson et al, (2005) en su estudio realizado en Suecia, donde identificaron que la motivación por crecer y expandir su empresa se presentaba en los jóvenes. Las empresas lideradas por personas con amplia experiencia en la actividad crecían a pesar de la edad de sus propietarios.

El último componente identificado, es la característica de la empresa que integra los factores: Régimen fiscal y Tipo de Propiedad (familiar o no familiar). Ante la complejidad del sistema tributario mexicano y la estructura organizacional simple de la MPyME, un crecimiento implica mayores costos y obligaciones para las empresas. Por tanto, los empresarios eligen un régimen fiscal simple, sacrificando el crecimiento de su empresa. Por su parte, el tipo de propiedad condiciona las aspiraciones del empresario por crecer, ya que la MPyME familiar tiene como principal objetivo la sobrevivencia y la cohesión de sus miembros, mientras que la MPyME no familiar se enfoca en su crecimiento.

Si bien, estos factores inciden en el crecimiento de la MPyME en Quintana Roo, México, es necesario determinar el impacto de cada uno en el crecimiento de las empresas (tasa de crecimiento anual de las utilidades durante el período de estudio). Para ello, se realiza un análisis econométrico a través un modelo de regresión múltiple basado mínimos cuadrados ordinarios que permite determinar el impacto de cada uno de los componentes en el crecimiento de las empresas.

Este modelo se presenta por medio de la ecuación:

$$y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 x_2 + \beta_3 x_3 + \varepsilon_i \quad (1)$$

En donde:

y = Tasa de crecimiento anual de las utilidades de la empresa (porcentual)

$\beta_1 x_1$ = Componente 1 (Entorno)

$\beta_2 x_2$ = Componente 2 (Características del Propietario)

$\beta_3 x_3$ = Componente 3 (Características de la Empresa)

ε_i = Representa un componente aleatorio (los residuos) que recoge todo lo que las variables independientes no son capaces de explicar.

La Tabla 2 muestra que al realizar la regresión se obtiene el siguiente resultado: $y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 x_2 + \beta_3 x_3 + \varepsilon_i$

TABLA 2
Resultados

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Sig. Cambio en F	Durbin-Watson
1	.580 ^a	.336	.271	.0000	1.894

elaboración propia.

Se muestra que todas las variables independientes incluidas en el análisis explican un 58 % de la varianza de la variable dependiente, es decir, en el 58% de los casos de crecimiento por parte de las empresas estudiadas son producto del efecto de alguno de los cuatro componentes determinados. Por otra parte el estadístico F contrasta la hipótesis nula de que el valor poblacional de R es cero y, por tanto, permite decidir si existe relación lineal significativa entre la variable dependiente y el conjunto de variables independientes tomadas juntas. El valor del nivel crítico Sig. = 0.000 indica que sí existe relación lineal significativa.

Por lo que respecta a los coeficientes de cada una de las variables y al nivel de significancia de cada una de ellas, se observa que el componente que representa el entorno (Política Gubernamental y Competencia) es el factor que mayor incide en el incremento porcentual de las utilidades de la MPyME analizada (Tabla 3).

Esto evidencia que las disposiciones gubernamentales, en materia regulatoria e incentivos fiscales, condicionan el crecimiento de la MPyME establecida en el Estado de Quintana Roo, destacando su influencia en la decisión del empresario para incorporarse a nuevos mercados y desarrollar proyectos de expansión. De la misma forma, la competencia que se presenta en el sector afecta el crecimiento de las empresas.

TABLA 3
Coeficientes

		Coeficiente Beta	t	Sig.
	Variable			
	(Constant)	1.914	11.354	.000***
1	Entorno	.230	3.205	.002
	Características del propietario	.240	2.051	.044
	Características de la empresa	-.010	-.136	.892

elaboración propia.

En el mismo sentido, Janssen, Julien y Therrien (2005) han señalado la importancia de implementar sistemas de mejora regulatoria e incentivos fiscales que permitan a la MPyME desarrollar sus capacidades productivas y adoptar perfiles estratégicos.

6. CONCLUSIONES

Existe un gran número de investigaciones que se han realizado sobre los factores que inciden en el crecimiento de las empresas, mostrando resultados contrastantes. Estos varían de acuerdo al contexto, al tiempo y a la perspectiva disciplinar empleada para el análisis. A pesar de las diferencias, dichos estudios, en su mayoría desarrollados en la pequeña y gran empresa, coinciden en factores económicos (capital, financiamiento y política industrial) y de gestión (Sistemas de información, recursos humanos e innovación) como los principales factores determinantes en el crecimiento de las empresas.

En este orden de ideas, en la revisión de la literatura realizada se descubrió que existen escasos estudios que abordan el crecimiento de la micro, pequeña y mediana empresa con una perspectiva organizacional, ya que pocos autores han considerado su relevancia, lo que ha provocado que el predominio de la visión económica. En su mayoría, los análisis sobre la problemática que enfrenta la MPyME se han llevado a cabo en Europa, destacando Francia, Holanda y Suecia.

En ese sentido, este trabajo se desarrolló desde la Teoría de las Motivaciones de los Empresarios incorporando como variables las características asociadas a la personalidad y formación del propietario; las características de la empresa, y el entorno de negocios para explicar su crecimiento. Cabe resaltar que en Quintana Roo no existen estudios que identifiquen los factores determinantes en el crecimiento de la MPyME.

De manera que se puede inferir en este trabajo:

Primero que las disposiciones regulatorias y los incentivos económicos implementados por el gobierno mexicano condicionan el crecimiento de la MPyME establecida en el Estado de Quintana Roo, destacando

su influencia en la decisión del empresario para incorporarse a nuevos mercados y desarrollar proyectos de expansión.

Segundo, las características atribuidas a la personalidad del empresario (edad y experiencia) juegan un rol importante en el crecimiento de las empresas estudiadas, resaltando la experiencia para identificar nichos de oportunidad y asumir riesgos de mercado.

Tercero, el régimen tributario representa un factor explicativo en el crecimiento de las empresas objeto de estudio, ya que los contribuyentes beneficiados con incentivos fiscales establecieron estrategias proactivas encaminadas a incrementar sus utilidades. Asimismo, el tipo de propiedad delimita el crecimiento de la MPyME, en Quintana Roo, debido a que la lógica de acción de las empresas familiares se sustenta en la interacción de tres sistemas (familia, propiedad y saberes) cuyo objetivo se orienta al bienestar de sus integrantes, dejando de lado su función económica, mientras que las empresas no familiares se enfocaron a su crecimiento.

Si bien, los factores anteriores determinan el crecimiento de la MPyME, en Quintana Roo resalta el factor entorno sobre los demás. Dado que el estado se encuentra en una zona fronteriza (limita con Belice) y alberga el principal destino turístico de México se han implementado una serie de incentivos fiscales y programas sectoriales para estimular la inversión beneficiando el crecimiento de las empresas.

Por último, resulta pertinente establecer una crítica al presente trabajo, al señalar la necesidad de establecer un mayor lapso de tiempo para observar al crecimiento de las empresas que permita observar el crecimiento de la MPyME y compararlo con la evolución de los sectores productivos. Asimismo, establecer otras unidades de medida para medir el crecimiento (incremento porcentual en: ventas, número de empleados, clientes, entre otros).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alchian, Armen y Demsetz, Harold (1972), Production, information cost and economic organization, **American Economic Review**, 62 (5), 777-795.
- Aldrich, H. E. y Pfeffer, J. (1976), Environments of organizations, **Annual Review of Sociology**, 2, 79-105.
- Barth, Henrik (1999), **Barriers to growth in small firms**, Mémoire de licence. Francia: Université de Luleå.
- Burns Tom y Stalker George (1961), **The management of innovation**. Inglaterra: Editorial Lavistock.
- Chan, Sui-Yin, y Foster, Margaret (1999), Strategy formulation in small business: the Hong Kong experience, **International Small Business Journal**, 19 (3), 56-71.
- Chandler, Alfred (1962), **Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise**. Estados Unidos de América: Editorial The MIT Press.
- Chrisman, James; Bauerschmidt, Alan y Hofer, Charles (1999), The determinants of new venture performance: an extended model, **Entrepreneurship Theory and Practice**, 22 (1), 5-30.
- Coase, Ronald (1937), The nature of the firm, **Economica, New Series**, 4 (16), 386-405.
- Cooper, Arnol, Gimeno-Gascon, Javier, and Woo, Carolyn (1992), Entrepreneurs, process of founding, and new firm performance, in Dean Sexton y Cassandra, Joan, (editores), **The State of the Art in Entrepreneurship**, Estados Unidos de América: Kent Publishing.
- Davidsson, Peer, Achtenhagen, Leona y Naldi, Lucia (2010), Small firm growth, **Foundations and Trends in Entrepreneurship**, 6 (2), 69-166.
- Davidsson, Peer, Kirchoff, Bruce, Hatemi, Abdunnasser y Gustavsson, Helene (2002), Empirical analysis of business growth factors using Swedish data, **Journal of Small Business Management**, 40 (4), 332-349.
- Delmar, Frédéric, Davidsson, Peer y Gartner, William (2003), Arriving at the high-growth firm, **Journal of Business Venturing**, 18 (2), 89-216.

- Delmar, Frédéric, y Wiklund, Johan (2008), The effect of small business managers growth motivation on firm growth: A longitudinal study, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32 (3), 437-457.
- Dahlqvist, Jonas; Davidsson, Per y Wiklund, Johan (2000), Initial conditions as predictors of new venture performance: a replication and extension of the Cooper et al. Study. *Enterprise and Innovation Management Studies*, 1 (1), 1-17.
- De la Rosa, Ayuzabet (2000), La micro, pequeña y mediana empresa en México: sus saberes, mitos y problemática, *Iztapalapa*, (20) 48,183-220.
- Diario Oficial de la Federación (2009), Acuerdo por el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas. Consultado el 6 de enero de 2017 en http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5096849&fecha=30/06/2009
- Ericson, Mona (2007), **Business Growth: Activities, Themes and Voices**. Suecia: Edward Elgar Editores.
- Freeman, John y Hannan, Michael (1983), Niche width and the dynamics of organizational populations, *American Journal of Sociology*, 88, 1116-1145.
- Filion, Louis (2004), Operators and visionaries: differences in the entrepreneurial and managerial systems of two types of entrepreneurs, *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 1 (1), 35- 55.
- Fotopoulos, Georgios y Louri, Helen (2000). Location and survival of new entry, *Small Business Economic*, 4, (4), 311-321.
- Fritsch, Michael; Brix, Udo y Falck, Oliver (2006), The effect of industry, region, and time on new business survival – a multi-dimensional analysis, *Review of Industrial Organization*, 28 (3), 285-306.
- Grant, Robert (1996), Toward a knowledge-based Theory of the Firm, *Strategic Management Journal*, 17, 109-122.
- Guzmán-Díaz, Beatriz, Tarapuez, Edwin, Parra-Hernández Ramiro (2017), Estrategia y calidad en empresas colombianas de servicios, *Revista Venezolana de Gerencia*, 22 (80), 593-609.
- Hannan, Michael y Freeman, John (1977), The population ecology of organizations, *American Journal of Sociology*, 82 (5), 929-964.
- Hannan, Michael y Freeman, John (1988), the ecology of organizational mortality: American Labor Unions, 1836 -1985, *American Journal of Sociology*, 95 (1), 25-52.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI] (2014). Censos Económicos 2014. Consultado el 6 de enero de 2017. <http://www.inegi.gob.mx>
- Janssen, Francois (2011), *La croissance de l'entreprise. Une obligation pour les PME?* Bélgica: Editorial de Boeck, Bruxelles.
- Jensen, Michael y Meckling, William (1976), Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Cost and Capital Structure, *Journal of Financial Economics*, 3 (4) 305-360.
- Julien, Pierre-André, Saint-Jean, Étienne y Audet, José (2006), *Les facteurs de discontinuité des PME à fortcroissance*, Actes du 8ème Congrès CIFEPME, Fribourg.
- Julien, Pierre-André (2005), *Entrepreneuriat régional et économie de la connaissance*. Canadá: Presses de l'Université du Québec.
- Julien, Pierre-André (2002), *Les PME à fortcroissance: l'exemple de 17 gazellesdans 8 régions du Québec*. Canadá: Presses de l'Université du Québec.
- Lawrence, Paul y Lorsch, Jay (1967), **Organization and Environment. Managing Differentiation and Integration**. Estados Unidos de América: Editorial Harvard University Press.
- Littunen, Hannu; Storhammar, Esa y Nenonen, Tuomo (1988), The survival of firms over the critical first 3 years and the local environment, *Entrepreneurship and Regional Development*, 10, (3), 189-202.
- Lussier, Robert y Pfeifer, Sanjar (2001), A crossnational prediction model for business success, *Journal of Small Business Management*, 39 (3), 228-239.
- Lussier, Robert (1996), A start-up business success versus failure prediction model for the retail industry, *The Mid-Atlantic of Business*, 32 (2), 79.
- Marchesnay, Michael (1991), La pme: une gestion spécifique, *Economie Rurale*, 206, 11-17.

- Ondel'Ansek, Kay (2014), **Les PME a fortécroissance: examen de la documentation de recherche**, Série Croissance des PME, Canada: Editorial HEC Montreal.
- Penrose, Edith (1959), **The Theory of the Growth of the Firm**. Estados Unidos de América: Editorial John Wiley.
- Perrault, William, Cannon, Joshep y McCarthy Jerome (2010), **Basic Marketing**. Estados Unidos de América: Editorial McGraw-Hill.
- Rigaud, Benoit, Côté, Louis, Lévesque, Benoit, Facal, Joshep, y Bernier, Luc (2010), Les complémentarités institutionnelles du modèle québécois de développement. **Recherches Sociographiques**, 51 (1-2), 13-43.
- Sánchez-Tovar, Yesenia, Hernández-Hernández Nallely, Zerón-Felix Mariana (2017), Estrategias de negocio en pymes familiares del norte de México: estudio comparativo, **Revista Venezolana de Gerencia**, 22 (79), 351-367.
- Stinchcombe, Arthur (1965), **Social structure and organizations**, dans J.G. March (dir.), **Handbook of Organizations**. Estados Unidos de América: Editorial Rand McNally.
- St-Pierre, Joséé y Mathieu, Claude (2003), **Innovation in Canadian SMEs: The process, characteristics of firms and their environment**, 48th ICSB World Conference, Belfast, Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises.
- St-Pierre, Joséé, Janssen, Frank, Julien, Pierre, y Therrien, Catherine (2005), **Les facteurs de croissance des pme manufacturières sur les marchés locaux ou internationaux**. Belgica: Editorial Institut d'Administration et de Gestion Université Catholique de Louvain, Belgique.
- Storey, David (1994), **Understanding the small business sector**. Inglaterra: Editorial Routledge.
- Van Praag, Mirjam (2003), Business survival and success of young small business owner, **Small Business Economics**, 21 (1), 1-17.
- Woodward, Joan (1965), **Industrial Organizations: Theory and Practice**. Inglaterra: Editorial Oxford University Press.
- Yusuf, Attair (1995), Critical Success Factors for Small Business: Perceptions of South Pacific Entrepreneurs, **Journal of Small Business Management**, 33, 68-73.
- Zhou, Haiboy De Wit, Gerrit (2009), **Determinants and dimensions of firm growth**. Holanda: Editorial Scientific analysis of entrepreneurship and SMEs.