

Capacidad de gestión de las tiendas de abarrotes de Tecate, B. C., una variable de la competitividad sistémica



Management capacity of grocery stores in Tecate, B.C., a variable of systemic competitiveness

Dra. Teresa de Jesús Plazola Rivera
Universidad Autónoma de Baja California, México
teresa.plazola@uabc.edu.mx

Dra. Verónica Guadalupe De la O Burrola
Universidad Autónoma de Baja California, México
vdelao@uabc.edu.mx

Dr. Luciano De la Rosa Gutiérrez
Universidad Autónoma de Baja California, México
lucianorosamx@uabc.edu.mx

Fecha de recepción: 24 de setiembre de 2019

Fecha de aceptación: 02 de junio de 2020

RESUMEN

Las tiendas de abarrotes enfrentan amenazas por la competencia que libran contra las tiendas de conveniencia. Se realizó un estudio en Tecate, B. C., México, con el objetivo de determinar si cuentan con capacidad de gestión, variable del nivel micro de competitividad sistémica, y su relación con la antigüedad del negocio y el nivel académico del dueño. Es un estudio cuantitativo, transversal, descriptivo y correlacional, con un nivel de confianza del 95 % y error del 5 %. Los dueños indicaron que cuentan con capacidad de gestión, pero se observa débil relación de esta con el nivel académico del dueño y ninguna con la antigüedad del negocio.

ABSTRACT:

Grocery stores face threats from the competition they wage with convenience stores. A study was carried out in Tecate, B.C. Mexico with the objective of determining if they have management capacity, variable of the micro level of Systemic Competitiveness and its relation with the age of the business and the academic level of the owner. It is a quantitative, cross-sectional, descriptive and correlational study, with a 95% confidence level and 5% error. The owners indicated that they have management capacity showing weak relationship with the academic level of the owner and none with the seniority of the business.

RESUMÉ

Les épiceries sont menacées par la concurrence qu'elles livrent avec les dépanneurs. Une étude a été réalisée à Tecate, en Colombie-Britannique, au Mexique, dans le but de déterminer si elles avaient une capacité de gestion, une variable du niveau micro de la compétitivité systémique et de sa relation avec l'âge de l'entreprise et le niveau académique du propriétaire. Il s'agit d'une étude quantitative, transversale, descriptive et corrélacionnelle, avec un niveau de confiance de 95% et une erreur de 5%. Les propriétaires ont indiqué qu'ils disposaient d'une capacité de gestion montrant de faibles relations avec le niveau académique du propriétaire et aucun avec l'ancienneté de l'entreprise.

RESUMO

Os supermercados enfrentam ameaças da concorrência que enfrentam nas lojas de conveniência. Um estudo foi realizado em Tecate, B.C. México, com o objetivo de determinar se eles têm capacidade de gestão, variável do nível micro de Competitividade Sistémica e sua relação com a idade da empresa e o nível acadêmico do proprietário. Trata-se de um estudo quantitativo, transversal, descritivo e correlacional, com nível de confiança de 95% e erro de 5%. Os proprietários indicaram que possuem capacidade gerencial mostrando fraca relação com o nível acadêmico do proprietário e nenhum com a antiguidade do negócio.

PALABRAS CLAVE:

COMPETITIVIDAD SISTÉMICA,
CAPACIDAD DE GESTIÓN,
TIENDAS DE ABARROTES.

KEY WORDS:

SYSTEMIC
COMPETITIVENESS,
MANAGEMENT CAPACITY,
GROCERY STORES.

PALAVRAS CHAVE:

COMPETITIVIDADE
SISTÉMICA, CAPACIDADE
DE GESTÃO,
SUPERMERCADOS.

MOTS-CLÉS:

COMPÉTITIVITÉ SYSTÉMIQUE,
CAPACITÉ DE GESTION,
ÉPICERIES.



INTRODUCCIÓN

La competitividad es un concepto que se utiliza con mucha frecuencia, aunque, conforme evoluciona el mundo, se propicia que haya más factores que la afectan, ya sea por la globalización de los mercados o por las innovaciones que día tras día se generan, tanto en productos como en servicios. A pesar de la complejidad que esto representa, distintos autores aportan, con sus propuestas teóricas o sus estudios empíricos, información valiosa que permite diseñar una forma de medir la competitividad e identificar las variables que la componen, según el sujeto de estudio del cual se trate.

Este documento presenta información relacionada con la variable capacidad de gestión, la cual está ubicada en el nivel micro del modelo de la competitividad sistémica. Este nivel contiene información relacionada con el contexto del municipio donde se realizó el estudio (Tecate, Baja California, México), así como elementos conceptuales y teóricos, hasta la puntualización de los resultados de algunas investigaciones encontradas que se hicieron a micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes).

Se realizó una encuesta a 197 tiendas de abarrotes en Tecate, B. C., México, con el fin de determinar si contaban con capacidad de gestión, variable considerada en el modelo de competitividad sistémica de Esser, Hillerbrand, Measner y Meyer-Stamer (1996), en el nivel micro. También se procedió a determinar si las variables de caracterización, antigüedad del negocio y nivel académico del dueño tenían relación o incidían en cierto grado con la capacidad de gestión de los sujetos de estudio. El estudio es cuantitativo, transversal, descriptivo y correlacional. Se consideró un nivel de confianza del 95 %, con error del 5 %. Se aplicó el alfa de Cronbach.

En general, los dueños de las tiendas de abarrotes indicaron, con los distintos aspectos que conforman la capacidad de gestión, que sí cuentan con esta. Se evaluaron las correlaciones con chi cuadrada por tratarse de variables categóricas con respuestas dicotómicas (sí o no). Para la variable de antigüedad del negocio y la capacidad de gestión, no se identificó una correlación; sin embargo, para la variable de nivel académico del dueño y la capacidad de gestión, sí se encontraron resultados de correlación en algunos ítems, los cuales mostraron en general una relación débil. Para exponer los resultados, se utilizaron las tablas de cruce.

En su mayoría, se obtiene que existe capacidad de gestión, al tomar en cuenta el resultado de la correlación entre el nivel académico del dueño y la variable de estudio. Es importante entonces que se promueva la capacitación, el entrenamiento y la preparación académica de los empleados y así propiciar el desarrollo o crecimiento en el nivel de gestión.

ANÁLISIS CONTEXTUAL

Tecate es uno de los municipios de Baja California más pequeños en población, con un total de 102 406 habitantes (el menor es Playas de Rosarito, con 96 734 habitantes) (INEGI, 2015). Actualmente, Baja California reporta 120 714 establecimientos, de los cuales solo 3884 se ubican en Tecate, lo cual representa un 3 % del total estatal. De estos, solo 359 son microempresas de tiendas de abarrotes de cero a diez empleados (INEGI, 2020). Entre los más cercanos competidores, se encuentran las tiendas OXXO, de las cuales había apenas 22 en 2016, mientras que en 2017 sumaron 38 y actualmente cuentan con 43 tiendas de conveniencia (TC) respaldadas por el importante corporativo Fomento Económico Mexicano S.A.B. de C. V. (FEMSA) (INEGI, 2020). El grupo FEMSA cuenta con 17 478 tiendas, la gran mayoría ubicadas en México, y algunas en Colombia y Texas, Estados Unidos (FEMSA, 2018). Existen otras TC, como las de VIP Market, del corporativo Grupo Centra Empresarial, con sede en Nuevo León, con apenas tres tiendas en Tecate (INEGI, 2020).

COMPETITIVIDAD SISTÉMICA

La competitividad se puede definir desde diferentes aspectos, sobre todo por el ámbito de estudio (Saavedra, Milla y Tapia, 2013), y se le considera como una referencia para medir el desarrollo y crecimiento de los países, debido especialmente a la globalización (Saavedra, Tapia y Aguilar, 2014), pues este fenómeno propicia que las empresas se integren a la competencia internacional, incluso a pesar del tamaño o del giro que manejen (Molina y Sánchez, 2016), y se vuelve aún más complejo concretar una definición clara y específica. A nivel macro, la competitividad de las empresas genera en el país la capacidad para que la actividad comercial sea favorable y se origine así un crecimiento económico (Molina y Sánchez, 2016). Esto confirma que no son los países los que son competitivos

per se, sino las empresas en su conjunto (Porter, 2009). Al decir de algunos autores, la responsabilidad de que la competitividad de un país recaiga en la empresa está relacionada con el enfoque neoliberal de política económica y más si se trata de la competitividad sistémica (García de León, 2009).

La competitividad “se define por la productividad con la que un país utiliza sus recursos humanos, económicos y naturales” (Porter, 1999, p. 163). La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), el Foro Económico Mundial (FEM) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) coinciden en que la competitividad refleja el indicador de un país que cuenta con un sistema de libre comercio, donde las condiciones son iguales en el mercado, de forma que este puede producir bienes y servicios que superen la prueba de los mercados internacionales, al tiempo que mantiene e incrementa el ingreso real de su pueblo a largo plazo y cuenta con la capacidad de alcanzar en forma sostenida altos índices de crecimiento de su Producto Interno Bruto (PIB) per cápita, así como una calidad del ambiente económico e institucional para el desarrollo sustentable de las actividades productivas (Castellanos, Ramírez, Fúquene, Quintero y Fonseca, 2013).

El entorno es un factor que influye en la empresa, de tal forma que conocerlo y contemplarlo como factor ayuda en el diseño de las estrategias y así a formular la estructura y su funcionamiento. Del entorno, se deben reconocer cinco fuerzas importantes: la rivalidad entre empresas existentes, el ingreso de potenciales rivales, la amenaza de productos que pueden sustituir lo que las empresas ofrecen, el poder de negociación de los clientes y el poder de los proveedores. Esto se conoce como diamante de Porter (Porter, 2009).

Smith teorizó con respecto a que la competitividad se daría a través de la ventaja comparativa absoluta, esto a nivel país, ya que se refería a las naciones, cuyo enfoque era el logro de menores costos (Citado en Suñol, 2006). En cambio, para Ricardo (1993), la ventaja comparativa relativa es la que hay que observar y esta se enfoca en la productividad que generan las industrias.

Por otro lado y en un sentido más amplio, está la teoría de la competitividad sistémica, la cual considera que el desarrollo exitoso de una industria no se da por la combinación de factores a nivel macro y factores a nivel micro, sino que se trata de un espectro más amplio o más en detalle, en donde se deben incluir también factores derivados de la participación del Gobierno y organizaciones privadas orientadas a la promoción de la competitividad (nivel meso), así como factores relacionados con políticas socioculturales o patrones básicos de organización (CEPAL, 2001). Esser, Hillerbrand, Measner y Meyer-Stamer (1996) propusieron el modelo de la competitividad sistémica, el cual contempla cuatro niveles: micro, macro, meso y meta, y señalan que la competitividad sistémica se genera gracias a la interrelación que existe entre el Estado, las empresas, los organismos intermediarios, la cultura y las costumbres de la sociedad (Esser, Hillerbrand, Measner y Meyer-Stamer, 1996).

A nivel macro, en México existen indicadores que miden la competitividad, con los cuales se puede deducir o dar una idea del nivel que se maneja, ya sea a nivel país, estado o ciudad. Se trata, por ejemplo, del índice global de competitividad (IGC), diseñado por la Escuela de Graduados en Administración Pública y Política Pública (EGAP); y el índice de competitividad urbana (ICU), elaborado por el Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO) (Garduño, Ibarra y Dávila, 2013).

En México, las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) son de gran trascendencia, ya que constituyen una importante fuerza para el crecimiento económico (Gutiérrez, Sapién-Aguilar y Piñón-Howlet, 2013) y la gran empresa no es quien domina la estructura empresarial, sino que, en general, existe una fuerte concentración precisamente en las microempresas (Mungaray, Ramírez, Aguilar y Beltrán, 2007).

Diversos factores influyen en la competitividad y, para mejorar esta, es importante medirlos e identificar con ello las áreas de oportunidad de las empresas; incluso, independientemente del tamaño o del giro. Algunos factores que pueden considerarse son los recursos tecnológicos, la innovación, los recursos comerciales y los recursos humanos, este último un factor esencial en la competitividad (Martínez, Santero, Sánchez y Marcos, 2009), así como la calidad del producto, la cultura empresarial y las capacidades directivas (Pereyra y Pereyra, 2014).

En el nivel micro, conforme a lo propuesto en el modelo de competitividad sistémica de Esser, Hillerbrand, Measner y Meyer-Stamer (1996), se han identificado distintos factores, tales como la capacidad de gestión, la estrategia empresarial, las mejores prácticas, la integración de redes, la logística empresarial y la interacción de proveedores, productores y usuarios, entre otros. Según Gutiérrez, Sapién-Aguilar y Piñón-Howlet (2013), capacitar al personal y lograr que este se perfeccione en las actividades propias de su puesto ayudará a lograr un mejor nivel de desempeño organizacional. Los mismos autores opinan que otro factor importante que influye en el nivel de desempeño es la



tecnología, en particular las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), ya que una característica de las empresas exitosas es que han hecho uso de ellas, impulsando también a sus proveedores a utilizarlas y creando con ello una cadena de valor importante. Sin embargo, es un reto difícil en el caso de las microempresas, ya que existe renuencia a su uso, lo que refuerza precisamente, el referirse a ellas con el término “tradicional” como el caso de las tiendas de abarrotes. La resistencia al uso de las TIC por parte de las microempresas, propicia una brecha mayor con la competencia, por ejemplo, las tiendas de abarrotes y las tiendas de conveniencia.

Con respecto a la competitividad en la empresa, también se ha generado un sinnúmero de definiciones por parte de diversos autores, en un intento por abarcar lo que, a su vez, consideran el concepto ideal de competitividad. Para Porter (1999), la competitividad en la empresa “es la capacidad de desempeñarse con ventaja en los mercados mundiales, con una estrategia mundial” (Citado en Morales y Pech, 2000, p. 56). A decir de Labarca (2007), “la competitividad en el nivel micro está basada en la interacción. El aprendizaje de interacción (learning by interacting) es clave en el proceso de innovación, especialmente cuando se constituyen ventajas competitivas dinámicas” (Labarca, 2007, p. 173). La competitividad es la capacidad de una empresa para enfrentar exitosamente a sus contrapartes por medio de sus productos o servicios, acceder al mercado, sostenerla e incrementarla, según Pat, Caaml y Ávila (2009).

CAPACIDAD DE GESTIÓN

La capacidad de gestión tiene que ver con la forma de administrar las empresas, pero de una manera compleja, pues implica estrategias que generan cambios sustanciales, los cuales son necesarios si se quiere ser más competitivo (Salim y Carbajal, 2006). Es poca la información disponible con respecto a la gestión como tal; la que existe se deriva más de opiniones de profesionales y proveedores que expresan sus experiencias; sin embargo, no existen suficientes estudios formales sobre ello (Barceló y Pérez, 2003; citados en Palomo, 2005).

El capital intelectual es lo que ayuda en gran medida a la creación de valor en las organizaciones y a eso se debe la importancia de gestionar el recurso humano (Torres, 2006), pues de él se puede aprovechar la creatividad y compromiso hacia la empresa. Cuando las empresas procuran que sus empleados adquieran conocimiento y lo apliquen, notan beneficios en los costos y el problema en este aspecto será menor (Taxis, Mungaray y Ramírez, 2011). La gestión del conocimiento se refiere “al proceso constante de identificar, encontrar, clasificar, proyectar, presentar y usar de un modo más eficiente el conocimiento y la experiencia del negocio, acumulada en la organización, de forma que mejore el alcance del empleado para conseguir ventajas competitivas” (Nieves y León, 2001, p. 122).

Roussel (citado en Perozo y Nava, 2005, p. 492) señala que la gestión tecnológica es “una actividad organizacional mediante la cual se define e implanta la tecnología necesaria para lograr los objetivos y metas del negocio en razón de la gestión gerencial”. Salim y Carbajal (2006) señalan que, dentro de la empresa, se pueden medir diferentes ámbitos de la gestión tales como el capital humano, el conocimiento, la tecnología, el tema financiero y la innovación. La gestión financiera se refiere a la manera en que los recursos financieros de las empresas son administrados con el fin de mantener cierto grado de liquidez y solvencia, lo cual, a su vez, es útil para lograr el fin que persiguen los dueños, que es la ganancia (Vera, 2001).

Los resultados de un estudio financiado por FOMIX-CONACYT en 2010, cuyo objetivo era analizar los aspectos contables y financieros de 98 empresas en Tabasco, indican que el análisis de la situación económico-financiera es utilizado en mayor grado por las pequeñas empresas y en menor grado por las microempresas (Oropeza y García, 2013). Aragón y Rubio (2002) llevaron a cabo una investigación en 1425 pequeñas y medianas empresas (pymes) de Veracruz y, entre los factores que se analizaron, están las capacidades financieras, la posición tecnológica, la innovación, las capacidades de marketing, la calidad del producto o servicio, la dirección y gestión de los recursos humanos, la formación del gerente y la intensidad de las tecnologías de la información y comunicación (TIC) en la empresa. Los resultados de esta investigación sugieren que estas variables son de suma importancia para el éxito de las empresas.

Aragón, Rubio, Serna y Chablé (2010) efectuaron un estudio a un total de 629 mipymes de Tabasco y, básicamente, se revisó la influencia que tenía la estrategia empresarial en el éxito competitivo, esto a través de variables como estrategia de la empresa, posición tecnológica, innovación, calidad, dirección de recursos humanos y capacidades.

METODOLOGÍA

Se trata de un estudio cuantitativo, transversal, descriptivo y correlacional. Se busca analizar si las tiendas de abarrotes de Tecate, B. C., cuentan con capacidad de gestión, como variable dependiente; y si las variables de caracterización, antigüedad y nivel académico, como variables independientes, inciden en que cuenten o no con capacidad de gestión.

El estudio se realizó en 197 tiendas de abarrotes de una población total de 358, cifra determinada por medio del Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (INEGI, 2020), herramienta interactiva publicada por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).

Se contempló un nivel de confianza del 95 % y un error del 5 %; la recolección de datos se hizo mediante la aplicación de un cuestionario con 40 ítems que miden varios aspectos de la capacidad de gestión de la empresa, variable contemplada en el modelo de competitividad sistémica de Esser, Hillerbrand, Measner y Meyer-Stamer (1996). Los ítems se distribuyeron de la siguiente forma:

- Para la gestión del capital humano, del ítem 1 al 6;
- para la gestión del conocimiento, del ítem 7 al 26;
- para la gestión de la tecnología, del ítem 27 al 33;
- para la gestión financiera, del ítem 34 al 38;
- para la gestión de innovación, del ítem 39 al 40.

Una vez capturados los datos en el software Statistics Package for the Social Sciences (SPSS), versión 21.0 para Windows, se procedió a calcular el alfa de Cronbach y la chi cuadrada. También se utilizó el software Excel de la paquetería Office 2016.

Los resultados del alfa de Cronbach fueron los siguientes: para la variable de gestión, 0,949 en la prueba piloto y, tras hacer las correcciones, siendo consistente el resultado, tuvo un aumento a 0,987. Ambos valores altos confirman así la coherencia y consistencia de los datos. Los ítems formulados miden aspectos cualitativos, por lo que se derivan en variables nominales y ordinales, es decir, variables categóricas; por ese motivo, se efectúa el cálculo de la chi cuadrada, con respuestas dicotómicas como “sí” y “no”.

Para explicar los resultados, se hizo uso de tablas de contingencia, con el fin de evaluar la relación con dos variables, una de las cuales fue la antigüedad del negocio, con la siguiente clasificación:

- De 0 meses a 1 año
- De 1 año y 1 día a 3 años
- De 3 años y 1 día a 5 años
- De 5 años y 1 día a 10 años
- De 10 años y 1 día a 20 años
- De 20 años y 1 día a 30 años
- Más de 30 años

En cuanto a la otra variable, nivel académico del dueño, la clasificación fue la siguiente:

- Primaria
- Secundaria
- Preparatoria
- Superior
- Otros

RESULTADOS

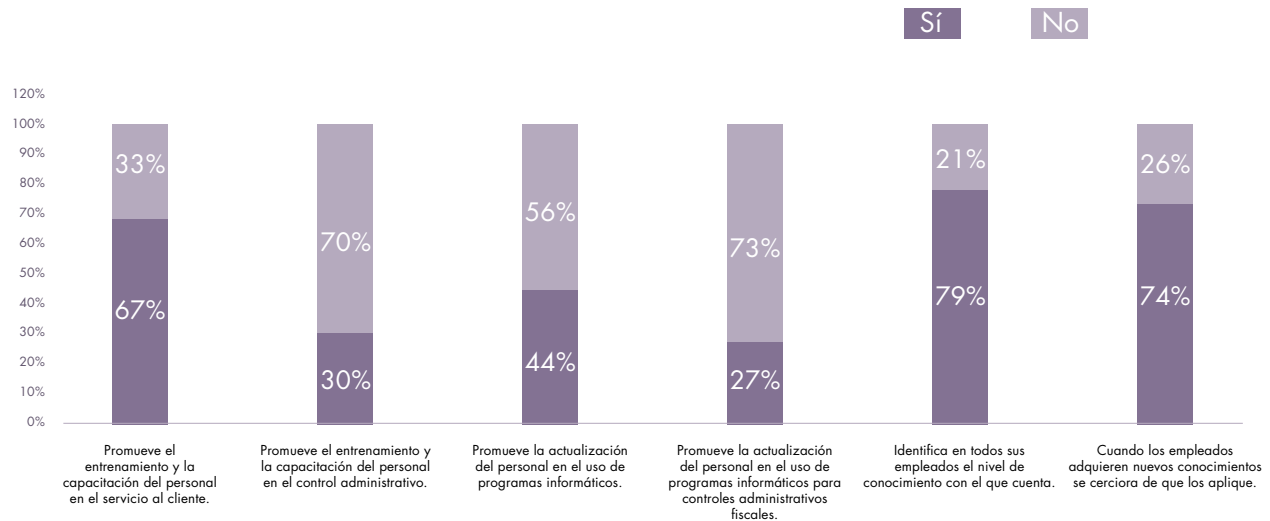
Entre las variables de caracterización (las cuales, en este caso, se utilizaron para establecer correlaciones), está la de antigüedad del negocio, de la cual se obtuvo que el 26 % de las empresas sujetos de estudio tienen entre 10 y 20 años de antigüedad; un 22 % tienen entre 5 y 10 años; y un 14 % tienen de 3 a 5 años o de 1 a 3 años.

En relación con el nivel académico del dueño, se obtuvo que el 43 % de los dueños cuentan con educación secundaria, 23 % tienen estudios de preparatoria y 18 % apenas cuentan con primaria.

En relación con la capacidad de gestión del capital humano, la gran mayoría opinaron en sentido positivo: un 94 % de la muestra señaló que sus empleados son leales a la empresa, un 88 % indicó que sus empleados pueden desarrollar otras actividades diferentes a las del puesto que ocupan y otro porcentaje igual opinó que la experiencia de sus empleados en el puesto les permite adquirir más conocimiento.

En cuanto a la gestión del conocimiento, la figura 1 muestra que un 79 % identifica en todos sus empleados el nivel de conocimiento con el que cuenta y un 74 % señaló que, cuando los empleados adquieren nuevo conocimiento, la empresa se cerciora de que lo apliquen. Contrario a lo anterior, un 73 % señaló que no promueve la actualización en su personal en el uso de programas informáticos para los controles administrativos y un 70 % no promueve el entrenamiento y la capacitación de su personal en el control administrativo-fiscal.

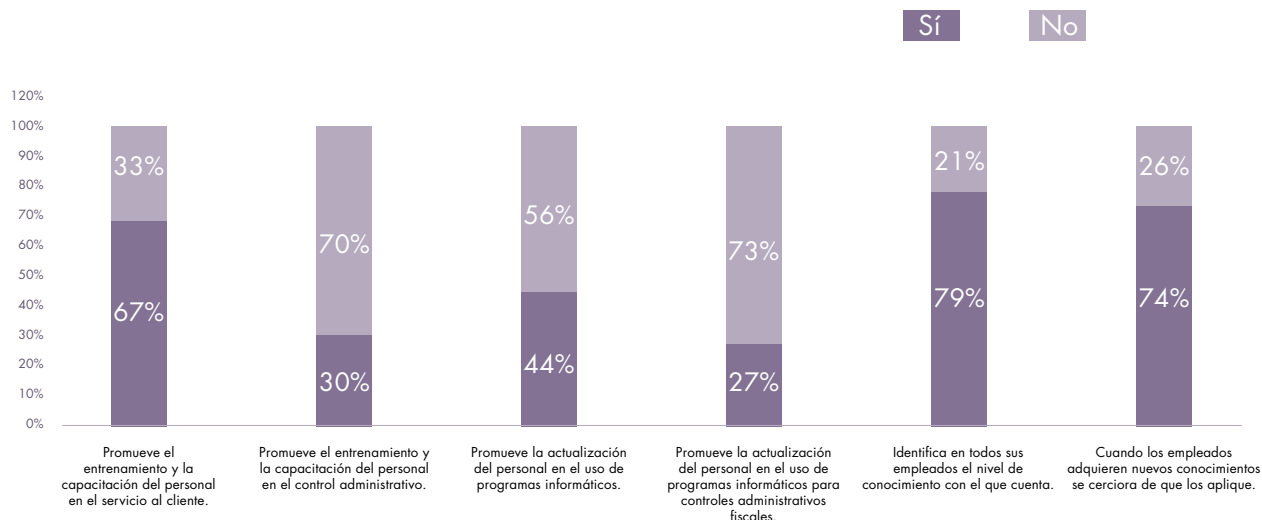
Figura 1: Gestión del conocimiento



Fuente: Elaboración propia a partir de resultados.

Con respecto a los ítems relacionados con la gestión de las tecnologías, según se muestran en la figura 2, la mayoría hizo indicaciones en términos positivos, lo cual denota que se lleva a cabo la gestión. Así, un 65 % señaló que la tecnología con la que cuenta es suficiente para atender sus necesidades de operación y un 59 % opinó que da mantenimiento al equipo de cómputo.

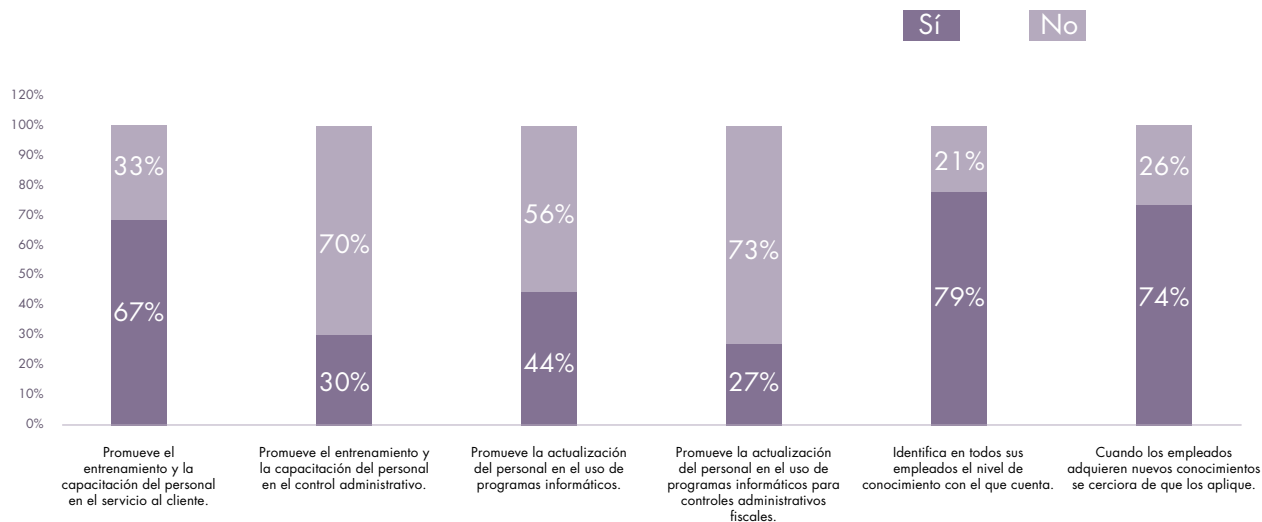
Figura 2: Gestión de las tecnologías



Fuente: Elaboración propia a partir de resultados.

Según la figura 3, en el tema de la gestión financiera, un 83 % señaló que sabe con anticipación cuánto dinero necesita para solventar sus egresos, un 77 % sabe cuánto debe vender para solventar compras y gastos, y un 59 % cuenta con un control de entradas y salidas de efectivo.

Figura 3: Gestión financiera



Fuente: Elaboración propia a partir de resultados.

Con respecto a la gestión de la innovación, los resultados fueron en su mayoría negativos: el 69 % indicó que no ha puesto en marcha alguna idea innovadora y un 54 % que ni ellos ni sus empleados tienen ideas innovadoras para ofrecer mejores productos o servicios. Considerando que se trata de microempresarios y, además, de negocios “tradicionales”, como lo son las tiendas de abarrotes, estos resultados son congruentes, ya que pocas tienden a desarrollar ideas innovadoras.

Para determinar si existe correlación entre las variables de antigüedad en el negocio y la capacidad de gestión, considerando que se trata de variables categóricas, se aplicó la chi cuadrada, que se utiliza para determinar si hay relación entre las variables. Los valores válidos para establecer una relación son todos aquellos iguales o menores a 0,05 (Hernández, Fernández y Baptista, 2014). Una vez aplicada la chi cuadrada, se determinó que ningún ítem de

la variable de antigüedad del negocio resultó con un valor igual o menor a 0,05, por lo cual se deduce que no existe relación entre estas variables.

En la tabla 1, se muestra el cruce de variables. Según lo que se puede observar en relación con la antigüedad, la mayoría de las opiniones corresponden a los que tienen entre 10 y 20 años, donde un 16 % opinó que sí lleva a cabo actividades de gestión y un 11 % que no. De los que tienen entre 1 y 3 años, un 13 % opinó que sí llevan a cabo la gestión y un 7 % que no es así. Entre los que tienen de 5 a 10 años, un 11 % indicó que sí gestiona y un 8 % que no.

Tabla 1. Cruce de variables: antigüedad del negocio y capacidad de gestión

ANTIGÜEDAD	SÍ	NO	SUMA %
De 0 meses a 1 año	9 5 %	4 3 %	13 8 %
De 1 año y 1 día a 3 años	21 13 %	11 7 %	32 20 %
De 3 años y 1 día a 5 años	11 7 %	11 7 %	22 13 %
De 5 años y 1 día a 10 años	18 11 %	12 8 %	30 18 %
De 10 años y 1 día a 20 años	25 16 %	19 11 %	44 27 %
De 20 años y 1 día a 30 años	12 7 %	8 5 %	20 12 %
De más de 30 años	1 1 %	1 1 %	2 1 %
SUMAS	96 59 %	67 41 %	163 100 %

Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados del cruce de variables procesado en Excel.

Con respecto a la relación entre la variable de capacidad de gestión y nivel académico del dueño, se identificaron cinco ítems con valores menores o iguales a 0,05, de tal manera que habría una relación débil entre variables, ya que promueve el entrenamiento y la capacitación en el servicio al cliente (0,010), en el uso de programas informáticos (0,047) y en los controles administrativos-fiscales (0,012); de igual manera, porque la tecnología con la que cuenta es suficiente para sus necesidades (0,041) o por ideas innovadoras (0,014). El resto de los ítems no muestran relación, con resultados por encima del 0,05.

En la tabla 2, se muestra el cruce de variables; según se puede observar en relación con el nivel académico, es en el nivel de secundaria donde se encuentran porcentajes mayores, de los cuales un 24 % indicó que sí gestiona y un 20 % que no. De los que cuentan con preparatoria, un 15 % señaló que sí gestiona y un 9 % que no es así.

Tabla 2. Cruce de variables: nivel académico del negocio y capacidad de gestión

NIVEL ACADÉMICO DEL DUEÑO	SÍ	NO	SUMA %
Primaria	11	10	21
	7 %	6 %	13 %
Secundaria	39	33	72
	24 %	20 %	44 %
Preparatoria	25	15	40
	15 %	9 %	25 %
Universidad	19	9	28
	12 %	5 %	17 %
Otros	2	0	2
	1 %	0 %	1 %
SUMAS	96	67	163
	59 %	41 %	100 %

Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados del cruce de variables procesado en Excel.

CONCLUSIONES

En general, los dueños de tiendas de abarrotes de Tecate, B. C., opinan que cuentan con capacidad para gestionar, aunque esta es más sólida en unos aspectos que en otros, siendo la gestión del capital humano el que más representatividad tiene. Sin embargo, no sucede lo mismo cuando se trata de promover el entrenamiento y la capacitación de los empleados. Esto implica que los dueños consideran que los empleados cuentan con los conocimientos suficientes para el puesto que ocupan o que la experiencia les da mayor conocimiento; pero, no tienen la visión para invertir en ellos y enviarlos a capacitarse o entrenarse en aspectos que ayuden a ser más competitivos.

Otros aspectos que también mostraron resultados positivos fueron la gestión de la tecnología y la de las finanzas, aunque se presentaron cifras que apenas pasaban del 50 %. Es probable que esto suceda porque no todas las tiendas de abarrotes cuentan con tecnología ni manejan una cuenta bancaria. El factor que, en su mayoría, fue marcado como negativo es la gestión de la innovación, lo cual es congruente hasta cierto punto, ya que pocas microempresas, en específico las tiendas de abarrotes, innovan.

En cuanto a la relación que existe entre las variables de caracterización, no se determinó que hubiera relación entre la antigüedad del negocio y la capacidad de gestión; no obstante, quienes opinaron mayormente en sentido positivo fueron los que contaban entre diez y veinte años. Con respecto a la relación entre el nivel académico del dueño y la capacidad de gestión, se encontraron cinco ítems con valores que establecen una relación; tres de ellos en el factor que tiene que ver con la gestión del conocimiento, lo cual puede sugerir que sí es importante que se promueva la capacitación y el entrenamiento de los empleados, así como tener un mayor nivel de preparación para que sean más competitivos. Con respecto a los resultados de la chi cuadrada entre nivel académico del dueño y la capacidad de gestión, fueron quienes solo tienen preparación secundaria los que en su mayoría indicaron que sí contaban con capacidad de gestión.

Las tiendas de abarrotes, consideradas por muchos como “negocio tradicional”, tienden a mantener sus dimensiones; es decir, siguen siendo “la tiendita de la esquina”, establecimientos atendidos generalmente por familias que buscan un medio de subsistencia o de autoempleo, la mayoría de las veces sin visión para crecer. Más del cuarenta por ciento de las tiendas de la muestra cuentan con diez años o más de antigüedad; es posible que muchas de ellas tengan la misma estructura que cuando iniciaron sus operaciones y que muy pocos dueños cuenten con otra unidad de negocio.

Aunque este tema no fue contemplado como parte del estudio, las tiendas de conveniencia (TC) siguen siendo una amenaza latente que año tras año va creciendo y es parte de lo que los dueños de las tiendas de abarrotes deben tomar en cuenta al estar en desventaja, ya que, a diferencia de las TC, ellos no tienen respaldo de un gran corporativo como FEMSA o el Grupo Centra Empresarial. Estas unidades de negocio de esos importantes corporativos ofrecen un sinnúmero de productos que las tiendas de abarrotes no tienen, como las operaciones bancarias, el cobro de servicios, envíos de dinero o de productos, etc.



La competitividad de las tiendas de abarrotes debe ser cuidada y medida, ya sea por parte de sus dueños o de los gobiernos, incluso aunque esto no implique un crecimiento estructural, sobre todo para preservar el sustento de las familias que los administran y sus empleados. Este sería un apoyo importante para el Gobierno, si se considera que una de sus obligaciones, entre varias, es procurar ingresos suficientes a la ciudadanía para vivir y tener un bienestar.

REFERENCIAS

- Aragón, A., y Rubio. (2002). Factores explicativos del éxito competitivo: el caso de las pymes del estado de Veracruz. *Cuadernos de Gestión*, 1(2), 49-64.
- Aragón, A., Rubio, A., Serna, A., y Chablé, J. (2010). Estrategia y competitividad empresarial: un estudio en las mipymes de Tabasco. *Investigación y Ciencia*, 47, 4-12.
- Castellanos, O., Ramírez, D., Fúquene, M., Quintero, R., y Fonseca, S. (2013). *Competitividad: apropiación y mecanismos para su fortalecimiento*. Bogotá, Colombia: Programa Interdisciplinario de Investigación y Desarrollo en Gestión, Productividad y Competitividad-Biogestión.
- CEPAL (2001). *Elementos de Competitividad Sistémica de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYME) del Istmo Centroamericano*. México: CEPAL.
- Esser, K., Hillerbrand, W., Measner, D., y Meyer-Stamer, J. (1996). Competitividad sistémica: nuevo desafío para las empresas y la política. *Revista de la CEPAL*, 59, 39-52.
- FEMSA. (2019, septiembre 2). FEMSA División proximidad. Recuperado 2 de septiembre de 2019, de <https://www.femsa.com/es/unidades-de-negocio/femsa-comercio/division-proximidad/>
- García de León, G. (2009). El concepto de competitividad sistémica. *Revista Universidad de Sonora*, Núm. 25, pp. 29-31.
- Garduño, R., Ibarra, E., y Dávila, R. (2013). La medición de la competitividad en México: ventajas y desventajas de los indicadores. *Revista internacional de Estadística y Geografía*, Vol. 4, Núm. 3, pp. 28-53.
- Gutiérrez, C., Sapién-Aguilar, A., y Piñón-Howlet, L. (2013). Desempeño organizacional de microempresas en México. *European Scientific Journal*, vol.9, Núm. 28 ISSN: 1857 pp. 102-112.
- Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. México: McGraw-Hill.
- INEGI (2015). *Censos económicos 2014. Resultados definitivos*. Ciudad de México: Instituto Nacional de Informática, Geografía y Estadística.
- INEGI. (2020). *Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas [Datos de unidades económicas]*. Recuperado de <https://www.inegi.org.mx/app/mapa/denue/>
- Labarca, N. (2007). Consideraciones teóricas de la competitividad empresarial. *Revista Omnia*, 13(2), 158-184.
- Martínez, I., Santero, R., Sánchez, L., y Marcos, M. (2009). *Factores de competitividad de la pyme española 2008*. España: EOI, Fundación.
- Molina, D., y Sánchez, A. (2016). Factores de competitividad, orientados a la pequeña y mediana empresa (pyme) en Latinoamérica: revisión literaria. *Revista San Gregorio*. Núm. 15, pp. 105-111.
- Morales, M., y Pech, J. (2000). Competitividad y estrategia: el enfoque de las competencias esenciales y el enfoque basado en los recursos. *Contaduría y Administración*, Núm. 197, pp. 47-63.
- Mungaray, A., Ramírez, N., Aguilar, J., y Beltrán, J. (2007). Poder de mercado en microempresas de Baja California. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, 38(148), 173-194.
- Nieves, Y., y León, M. (2001). La gestión del conocimiento: una nueva perspectiva en la gerencia de las organizaciones. *ACIMED*, 9(2), 122-126.
- Oropeza, W., y García, J. (2013). La gestión financiera de las mipymes del sector comercio del estado de Tabasco. *Congreso Internacional de Contaduría, Administración e Informática*.
- Palomo, M. (2005). Los procesos de gestión y la problemática de las pymes. *Ingenierías*, VIII, 25-31.
- Pat, V., Caaml, I., y Ávila, J. (2009). Análisis de los niveles y enfoques de la competitividad. *Revista Textual*, 53, 63-76.

- Pereyra, A., y Pereyra, E. (2014). Competitividad de micro y pequeñas empresas. *Inventio, la génesis de la cultura universitaria en Morelos*, 10 (21), 13-18.
- Perozo, E., y Nava, A. (2005). El impacto de la gestión tecnológica en el contexto empresarial. *Revista Venezolana de Ciencias Sociales*, 9(2), 488-504.
- Porter, M. (1999). *La ventaja competitiva de las naciones*. Bilbao, España: Deusto.
- Porter, M. (2009). *Ser competitivo. Edición actualizada y aumentada*. Barcelona: Deusto.
- Ricardo, D. (1993). *Los trabajos y correspondencia de David Ricardo. Vol. 1. Principios de política económica e impuestos*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- Saavedra, L., Milla, S., y Tapia, B. (2013). Determinación de la competitividad de la pyme en el nivel micro: el caso del Distrito Federal, México. *FAEDPYME International Review*, 2(4), 18-32.
- Saavedra, L., Tapia, B., y Aguilar, A. (2014). Una aplicación del modelo sistémico de competitividad a la pyme del Distrito Federal. *XIX Congreso Internacional de Contaduría, Administración e informática*.
- Salim, L., y Carbajal, R. (2006). *Competitividad: marco conceptual y análisis sectorial para la provincia de Buenos Aires*. Buenos Aires: Ministerio de Economía. Gobierno de la Provincia de Buenos Aires.
- Suñol, S. (2006). Aspectos teóricos de la competitividad. *Ciencia y Sociedad*, 31(2), 179-198.
- Taxis, M., Mungaray, A., y Ramírez, M. y. (2011). Aprendizaje en microempresas de Baja California. *Estudios fronterizos*, 12(23), 95-116.
- Torres, M. (2006). *Microempresa, pobreza y empleo en América Latina y el Caribe. Una propuesta de trabajo*. Organización de los Estados Americanos, Departamento de Desarrollo Social y Empleo. Madrid: Agencia Española de Cooperación Internacional.
- Vera, M. (2001). Gestión financiera de la pequeña y mediana industria en la ciudad de Maracaibo. *Revista de Ciencias Sociales*, 7(1), 65-89.