"CONGRESO INTERNACIONAL DE INVESTIGACIÓN E INNOVACIÓN 2014"
Multidisciplinario
10 y 11 de abril de 2014, Cortazar, Guanajuato, México
ISBN: 978-607-95635

El Impacto de las políticas públicas en los recursos y capacidades y el rendimiento de las microempresas del municipio de Aguascalientes[1]

Resumen

El presente estudio, aún en desarrollo, se desenvuelve dentro de la problemática que presentan las microempresas impulsadas por políticas públicas desarrolladas por los gobiernos: nacional, estatal y municipal. La configuración de las políticas que preponderantemente involucran a las microempresas afecta el entorno donde se desenvuelven de manera social, política, económica o el propio proceso de traspaso de competencias y recursos (Serna, 2003). La falta de información pertinente en investigación sobre el tratado de las MIPYMES con el enfoque institucional, es el papel central del presente estudio. La perspectiva neoinstitucionalista, considerada en diferentes trabajos de investigación alrededor del mundo (Serna, 2003; Ahlstrom & Bruton, 2010; Mayer & Urbano, 2010; Aoki, 2011; Casablancas, 2011; Ferri & Urbano, 2011), está tomando relevancia como teoría que moldea leyes, normas y reglas de las regiones para potencializarlas por sus particularidades; las características que tiene un región, competente o no, viene precedida por la forma en que se realiza una interacción económica o social, también definidas como las "reglas del juego" que afectan el desempeño económico, llamadas por North (1990) como *instituciones*.

Palabras clave: Teoría Institucional, Teoría de Recursos y Capacidades, Microempresas.

Abstract

The study, it operates within the problems presented micro driven developed by public policy. The configuration of policies that involve predominantly affects the environment of the microfirms in which they operate in a social, political, and economical way, even the process of devolution of power and resources (Serna , 2003). Lack of relevant information in research on the treaty of SMEs with the institutional approach is the central role of this study. The neo-institutionalist perspective, considered various research papers around the world (Serna, 2003; Ahlstrom & Bruton, 2010; Mayer & Urbano, 2010; Aoki, 2011; Casablancas, 2011; Ferri & Urbano, 2011) , is gaining relevance as a theory forming laws, rules and regulations of the regions, the characteristics that have a region competent or not, is preceded by the way in which economic or social

[1] Neftalí Parga Montoya. Maestro en Ciencias en Administración, estudiante del Doctorado en Ciencias en Administración de la Universidad Autónoma de Aguascalientes.

Roberto González Acolt. Doctor en Ciencias con orientación en Economía, adscrito al Cuerpo Académico de Desarrollo Local de la Universidad Autónoma de Aguascalientes.

ISBN: 978-607-95635

interaction ocurrs, this is also defined as the "rules of the game "affecting economic performance, called by North (1990) as institutions.

Keywords: Institutional Theory, Resource-Based View, Microfirms.

Problemática

Álvarez & Durán (2009) en su estudio, a nivel latinoamérica, consideran que la estructura de la microempresa es volátil, hasta cierto punto ignorada porque no tiene medidas estándar, hay informalidad, en algunos casos sin emplazamiento (ambulante u hogareño), y además, existe una ausencia de datos detectable (Cuadro 1).

Cuadro 1. Problemática de las microempresas.

Problemática según autores:	
Volatilidad	Una ausencia de estabilidad, les impide la inversión en sus capacidades empresariales (Álvarez & Durán, 2009), es más, la importancia en el ciclo de vida de una microempresa radica que en que el potencial de crecimiento es detectado en los primeros años de operación (Sanguinetti, Catanho, & Stern, 2013).
Estandarización de las MIPYMES	Las necesidades son diferentes, el grado de conocimiento que se tenga de las discrepancias entre los tamaños de las empresas permite adecuar los apoyos que se le da a cada una (Álvarez & Durán, 2009). La microempresa tiene características distintas a la pequeña y mediana empresa (Pavón, 2010), el entendimiento de la heterogeneidad conduce al advenimiento de pautas pertinentes para su desarrollo (Kuwoyama, 2001).
Informalidad	La informalidad se ha considerado en la economía como el sector que suministra: empleo, bienes y servicios para grupos sociales de bajos ingresos (Muñoz & Lira, 1990), considerada como la búsqueda de baja productividad, con resultados bajos por producir o vender cualquier cosa que pueda dar una manera de sobrevivir (Tokman, 2007) la presencia alta de informalidad deprecia el capital humano existente de una región, limitando la transición hacia un modelo de creación de empleo (Ortega, Kamiya, Fagre, & Stern, 2013).
Emplazamiento	Un sector delicado donde se presenta la carencia de un establecimiento propio, que dificulta la medición adecuada de las estadísticas de la microempresa (Álvarez & Durán, 2009).
Falta de información	Es un aspecto que se ha debatido *ab aeterno* porque no pueden ser comparadas entre países, ya sea, la cantidad de empleados, las ventas o el tamaño de inversión, su definición como micro, pequeña o mediana empresa ha sido un problema (Ayyagari, Thorsten, & Asli, 2003). En el mismo orden de ideas, son conocidas por enfrentar mayores faltas de información en el mercado de los factores que lo potencializan (Kuwoyama, 2001).

Fuente: Elaborado a partir de Álvarez & Durán (2009).

ISBN: 978-607-95635

Políticas Públicas

Ahora bien, teniendo la problemática identificada que surge de las microempresas, donde su desempeño es inferior a las grandes empresas (López & Tan, 2010) su relación con las políticas públicas que las rigen es primordial para mejorar el rol que representan en el país. Saavedra, Tapia, & Aguilar (2013) destacan nueve rubros que encaran las políticas públicas que pueden influir en la naturaleza y ritmo de desarrollo de las microempresas (Cuadro 2).

Cuadro 2. Principales problemas para las políticas públicas.

Problema	Situación	Necesidades
Política Fiscal	Carga fiscal excesiva que desalienta y/o ahoga a las empresas.	Tratamientos especiales de fiscalización Estímulos fiscales Agente modernizador de conductas empresariales
Legislación	No hay un marco legal que incentive a las empresas. Excesiva burocracia y corrupción en trámites gubernamentales por la tremenda centralización. Falta de continuidad en actividades públicas.	Cambios en leyes de fomento a la Micro Industria y la actividad Artesanal Cambio en la Ley Federal del Trabajo para desarrollar mecanismos flexibles de contratación y remuneración Cambios en la Ley del Seguro Social. Claridad en las normas oficiales
Entorno económico	Apuesta al capital extranjero que amenza a las capacidades productivas de las MIPYMEs Inseguridad	Participación colectiva de los empresarios Unificar la política económica en un solo rumbo
Educación	Ausencia de vinculación del sistema educativo con las empresas.	Capacitación Conocimientos Administrativos
Información	Falta de información sobre instrumentos de apoyo. Sólo el 1.8% de las MIPYMEs conocen y han utilizado programas públicos.	Recursos para difundir sobre diversos temas de alta importancia: Procedimientos legales, oportunidades de mercado, etc. Articulación de cámaras empresariales
Programas de Fomento	Elevados costos en servicios públicos e infraestructura.	Revisión del impacto directo en el fomento de actividades para MIPYMEs Políticas industriales específicas por sectores No hay credibilidad en programas de apoyo públicos y privados
Financiamiento	Altos costos de los créditos y barreras en requisitos financieros	Cultura de riesgo en inversiones Esquemas de financiamiento adecuados a las necesidades y condiciones de las microempresas Desconfianza en la banca
Asistencia Tecnológica	Barreras de acceso a la tecnología	Desconfianza en las universidades y centros de investigación Incentivos de innovación tecnológica Altos costos en consultoría y asistencia técnica

ISBN: 978-607-95635

Comercialización	No hay mecanismos de regulación para las prácticas de las grandes empresas con las más pequeñas. Asimismo, los negocios informales compiten de manera desleal.	Programas de desarrollo de proveedores Recursos para difusión de productos.

Fuente: Elaborado a partir de Saavedra, Tapia, & Aguilar (2013).

La importancia de la limitación gubernamental es retomada por la literatura neoinstitucional (Shepsle & Weingast, 1981; Eskridge, 1988; North, 1990; Buchanan, 1999), donde "las reglas del juego importan" (North D. , 1990), es decir, la manera de crear políticas tienen efectos en el crecimiento económico. En las economías sanas existe estabilidad política, convergen la autoridad, el riesgo legales, la efectividad del gobierno y la autocracia (Glaeser, La Porta, Lopez-De-Silanes, & Shleifer, 2004). La política para el emprendimiento en América Latina debe suponer un enfoque integral que considere la realidad compleja que afronta una microempresa (Ortega, Kamiya, Fagre, & Stern, 2013).

De acuerdo a lo mencionado en la problemática planteada, las microempresas se ven influenciada por el desarrollo de políticas públicas, por lo que, quedan preguntas sin responder: ¿Cuál es el impacto de las políticas públicas en los recursos y capacidades y el rendimiento de las microempresas del municipio de Aguascalientes?, ¿Cuál es el impacto de las políticas públicas en los recursos y capacidades de las microempresas del municipio de Aguascalientes?, ¿Cuál es el impacto de las políticas públicas en el rendimiento de las microempresas del municipio de Aguascalientes? Para dar respuesta a estas preguntas de investigación, se tienen las siguientes hipótesis:

> **H_1**: Hay impacto de las políticas públicas en los recursos y capacidades de las microempresas del municipio de Aguascalientes.
>
> **H_2**: Hay impacto de las políticas públicas en el rendimiento de las microempresas del municipio de Aguascalientes.

Las políticas para el desarrollo del sector privado no han sido escasos, la dirección correcta se fundamenta en la capacidad institucional, en el cual el diseño y aplicación de las leyes y normas esté bien integrado (Ortega, Kamiya, Fagre, & Stern, 2013). Por otro lado, las capacidades empresariales son los recursos que las microempresas tienen como diseño organizacional endógeno con el que responden al contexto exógeno (Ynzunza & Izar, 2011). La investigación aspira a generar conocimiento pertinente a la generación de políticas públicas que afecten a las microempresas y la potencialización de sus recursos y capacidades (Barney, 1986) con las que apuntalen su consolidación.

ISBN: 978-607-95635

ESTRUCTURA TEÓRICA

Teoría de Recursos y Capacidades

El enfoque basado en recursos visualiza a las empresas con estructuras y sistemas superiores siendo rentables, no por inversiones estratégicas, sino por acrecentar los recursos en vez de beneficios económicos (Teece, Pisano, & Shuen, 1997). La adaptabilidad al ambiente dinámico se ve influenciada por aquellas acciones efectivas (Zafer & Zehir, 2011), capaces de provocar la mínima cantidad de costos para una empresa (Bagley, 2006) a través de procesos internos que radican en los recursos propios y la combinación de los mismos (Ynzunza, 2010). En el Cuadro 3 se presentan el enfoque de los recursos y capacidades dirigidas hacia análisis en microempresas.

Cuadro 3. Recursos y Capacidades.

Problemas para Microempresas (Álvarez & Durán, 2009)	**Problemas abordados desde los Recursos y Capacidades**			
	Ferreira, Garrido, & Fernández (2011)	Gómez Villanueva, (2008)	Zafer & Zehir (2011)	De la Cruz (2008)
Volatilidad Clasificación Informalidad y emplazamiento Falta de Información	Recursos de la firma Recursos del emprendedor Orientación emprendedora Redes del emprendedor	Orientación al mercado Orientación al aprendizaje Orientación emprendedora Capacidad de innovación	Administración Producción Marketing Información del sistema Logística Relaciones externas	Financiera Recursos Humanos Administración Tecnología Ventas Operativa

Fuente: Elaboración propia a partir de los autores consultados.

Un aspecto que no se esquiva en la teoría de recursos y capacidades es aquel ambiente institucional (Barney, Wright, & Ketchen, 2001) haciendo que las firmas muevan las limitaciones institucionales hacia un desarrollo de beneficios para el ambiente (Hoskisson, Eden, Lau, & Wright, 2000).

Teoría Económica Institucional

La teoría económica institucional intenta simplificar la realidad ante la eventualidad de fenómenos a la que se someten las necesidades humanas que tienen relación con la economía (North, 1994). El concepto de "institución" funge como un diseñador del entorno en el que las entidades económicas interactúan, estructurando las intercambios: políticos, sociales y económicos (Urbano, Vaillant, & Toledano, 2007). En el Cuadro 4 se realiza un anális teórico sobre los indicadores más usuales para medir el ambiente institucional formal.

ISBN: 978-607-95635

Cuadro 4. Políticas Públicas abordadas desde el enfoque institucional

Problemas en Políticas Públicas Saavedra et al. (2013)	**Políticas públicas vista desde las Instituciones Formales**			
	Roxas & Chadee (2011)	Peng, Sun, Pinkham, & Chen, 2009)	(Bjornskov, Dreher, & Fischer, 2010)	(Fogel, 2001)
Política Fiscal Información Legislación Entorno económico	-Eficiencia gubernamental -Políticas económicas -Calidad regulatoria	-Eficiencia gubernamental -Corrupción Entorno legal	-Libertad civil -Democracia -Honestidad y eficiencia gubernamental -Estabilidad política -Limitaciones políticas -Legislación	-Políticas y procedimientos para actividades emprendedoras -Condiciones Socioeconómicas
Educación Información Comercialización Programas de Fomento Financiamiento Asistencia tecnológica	-Eficiencia gubernamental -Calidad regulatoria -Soporte empresarial	-Eficiencia gubernamental -Entorno legal	Eficiencia gubernamental Calidad legal	-Asistencia financiera -Asistencia no financiera -Sopote en habilidades empresariales

Fuente: Elaboración propia a partir de los autores consultados.

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Será una investigación cuantitativa, de campo, no experimental, transversal y explicativa. Los alcances del presente estudio son las microempresas del municipio de Aguascalientes. La clasificación que se utilizará será la realizada por la Secretaría de Economía (2010), la cual establece que una microempresa es aquella que cuenta con un rango de 1 a 10 empleados. La muestra será probabilística, extraída al azar de los veinte sectores categorizados en el SCIAN[2]. La proporción esperada a conseguir es del 10% de la población, un nivel de significancia del 5% y con un nivel de precisión del 5% se obtiene lo siguiente:

$$n = \frac{35{,}790 * 1.96 * 0.10 * 0.90}{0.05^2(35{,}790 - 1) + 1.96 * 0.10 * 0.90}$$

$$n = 137.77 \approx 138\, microempresas$$

La recolección de datos sería con cuestionario. Sin embargo, aún no se ha definido la escala de las variables involucradas. Se está revisando la literatura científica que pueda proveer al estudio de las dimensiones pertinentes para la medición de cada variable.

Referencias

[2] Es el clasificador oficial de actividades económicas denominado como el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN), dividido en 20 sectores

ISBN: 978-607-95635

Ahlstrom, D., & Bruton, G. (2010). Rapid Institutional Shifts and the Co-evolution of Entrepreneurial Firms in Transition Economies. *Entrepreneurship Theory and Practice, 34*(3), 531-554.

Álvarez, M., & Durán, J. (2009). *Manual de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa: Una contribución a la mejora de los sistemas de información y el desarrollo de las políticas públicas.* El Salvador: Deutsche Gesellschaft.

Aoki, M. (2011). Institutions as cognitive media between strategic interactions and individual beliefs. *Journal of Economic Behavior & Organization, 79*(1/2), 20-34.

Ayyagari, M., Thorsten, B., & Asli, D.-K. (Agosto de 2003). *e-Library: Small and Medium Enterprises across the Globe: A New Database.* Recuperado el 25 de Septiembre de 2013, de sitio web de The World Bank: http://elibrary.worldbank.org/content/workingpaper/10.1596/1813-9450-3127

Bagley, C. (2006). *What's law got to do wit it: A systems approach to management.* Retrieved Marzo 16, 2012, from Harvard Business School: http://www.hbs.edu/research/pdf/06-038.pdf

Barney, J. (1986). Strategic Factor Markets: Expectations, luck, and business strategy. *Management Science, 32*(10), 1231-1241.

Barney, J., Wright, M., & Ketchen, D. (2001). The resource-based view of the firm: Ten years after 1991. *Journal of Management, 27*, 625-641.

Bjornskov, C., Dreher, A., & Fischer, J. (2010). Formal institutions and subjective well-being: Revisiting the cross-country evidence. *European Journal of Political Economy, 26*(4), 419-430.

Buchanan, J. (1999). *The Collected Works of James M. Buchanan Volume 1: The Logical Foundations of Constitutional Liberty.* Estados Unidos de América: Liberty Fund, Inc.

Casablancas, C. (2011). *Recursos y Capacidades, Factores Institucionales y resultados de las universidades públicas catalanas: Una propuesta de*

ISBN: 978-607-95635

marco conceptual y exploración de sus constructos. España: Universitat Autónoma de Barcelona.

De la Cruz, I. (2008). *Capacidades gerenciales y funcionales y ventaja competitiva desde la perspectiva de la visión basada en recursos para el sector comercial de distribución de equipo multifuncional en México.* México: Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey.

Eskridge, W. (1988). Politics Without Romance: Implications of Public Choice Theory for Statutory Interpretation. *Faculty Scholarship Series*, 275-338.

Ferreira, J., Garrido, S., & Fernández, R. (2011). Contribution of Resource-Based View and Entrepreneurial Orientation on Small Firm Growth. *Cuadernos de Gestión, 11*(1), 95-116.

Ferri, E., & Urbano, D. (2011). *Social Entrepreneurship and Environmental Factors: A cross-country comparison.* España: Universitat Autonoma de Barcelona.

Fogel, G. (2001). An Analysis of Entrepreneurial Environment and Enterprise Development in Hungary. *Journal of Small Business Management, 39*(1), 103-109.

Glaeser, E., La Porta, R., Lopez-De-Silanes, F., & Shleifer, A. (2004). Do Institutions Cause Growth? *Journal of Economic Growth, 9*(3), 271-303.

Gómez Villanueva, J. (2008). *Orientación al Mercado, Capacidades empresariales y Resultados en las PYMES de nueva creación.* España: Universitat Autónoma de Barcelona.

Hoskisson, R., Eden, L., Lau, C. M., & Wright, M. (2000). Strategy in Emerging Economies. *Academy of Management Journal, 43*(3), 249-267.

Kuwoyama, M. (2001). *E-commerce and export promotion policies for Small and Medium Sized Enterprises: East Asian and Latin American.* Chile: Naciones Unidas.

ISBN: 978-607-95635

López, G., & Tan, H. (2010). Motivación, Metodología y Principales Hallazgos. En G. López, & H. Tan, *Evaluación de impacto de los Programas para PyME en América Latina y el Caribe* (págs. 1-14). México: Banco Mundial.

Mayer, E., & Urbano, D. (2010). *El fomento de la creación de empresas desde la universidad mexicana: El caso de la Universidad Autónoma de Tamaulipas.* España: Universitat Autónoma de Barcelona.

Muñoz, C., & Lira, R. (1990). Capital cultural, dinámica económica y desarrollo de la microempresa en la ciudad de México. *Revista Latinoamericana de Estudios Educativos, 20*(4), 35-111.

North, D. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance.* EUA: Press Syndicate of the University of Cambridge.

Ortega, D., Kamiya, M., Fagre, E., & Stern, M. (2013). Políticas para el emprendimiento, el empleo y la productividad. En C. A. Fomento, *Emprendimientos en América Latina: Desde la subsistencia hacia la transformación productiva* (págs. 201-239). Colombia: Corporación Andina de Fomento.

Pavón, L. (2010). *Financiamiento a las microempresas y las pymes en México (2000-2009).* Chile: Naciones Unidas.

Peng, M., Sun, S., Pinkham, B., & Chen, H. (2009). The Institution-Based View as a Third Leg for a Strategy Tripod. *Academy of Management, 23*(3), 63-81.

Roxas, B., & Chadee, D. (15-18 de Febrero de 2011). *Impact of formal institutional environment on innovativeness and performance os SMEs in the Philippines.* Recuperado el 22 de Octubre de 2013, de sitio web de University of Southern Queensland: http://eprints.usq.edu.au/21315/

Sanguinetti, P., Catanho, C., & Stern, M. (2013). El emprendimiento como motor de desarrollo. En C. A. Fomento, & C. A. Fomento (Ed.), *Emprendimientos en América Latina: Desde la subsistencia hacia la transformación productiva* (págs. 15-60). Colombia: Corporación Andina de Fomento.

ISBN: 978-607-95635

Saavedra, M., Tapia, B., & Aguilar, M. (2013). El Impacto de las Políticas Públicas en la MIPYME mexicana. *Revista Digital Ciencias Administrativas, 1*(1), 1-19.

Serna, M. (2003). *Instituciones y Políticas Públicas en la Gestión de los Recursos Humanos de las Comunidades Autónomas.* Barcelona, España: Universitat Pompeu Fabra.

Shepsle, K., & Weingast, B. (1981). Structure-induced equilibrium and legislative choice. *Public Choice, 37*(3), 503-519.

Teece, D., Pisano, G., & Shuen, A. (1997). Dynamic Capabilities and Strategic Management. *Strategic Management Journal, 18*(7), 509-533.

Tokman, V. (2007). *DESA Working Paper No. 42: Modernizing the informal sector.* Recuperado el 17 de Septiembre de 2013, de Organización de las Naciones Unidas: http://www.un.org/esa/desa/papers/2007/wp42_2007.pdf

Urbano, D., Vaillant, Y., & Toledano, N. (2007). Nuevas empresas e instituciones de apoyo: el caso de la promoción empresarial en los ámbitos rurales y urbanos de Cataluña. *Revista Española de Estudios Agrosociales*(214), 103-126.

Ynzunza, C. (2010). Modelo de la estrategia competitiva desde la perspectiva de los recursos y las capacidades organizacionales. En E. Carmona, *De la Educación a la Gestión Organizacional. Enfoques Diversos* (págs. 277-318). México: Instituto Tecnológico de Aguascalientes.

Ynzunza, C., & Izar, J. (2011). Efecto de las estrategias competitivas y los recursos y capacidades orientados al mercado sobre el crecimiento de las organizaciones. *Contaduría y Administración*(231).

Zafer, A., & Zehir, C. (2011). The harmonized effects of generic strategies and business capabilities on business performance. *Journal of Business Economics and Management, 11*(4), 689-711.