



Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar, Ciudad de México, México.
ISSN 2707-2207 / ISSN 2707-2215 (en línea), Noviembre-Diciembre 2025,
Volumen 9, Número 6.

https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v9i6

DIAGNÓSTICO INTEGRAL DE LAS MIPYMES EN CHIHUAHUA

COMPREHENSIVE DIAGNOSIS OF MSMES IN CHIHUAHUA

Omar Elier Varela Faudoa

Universidad Autónoma de Chihuahua, México

Martin Alonso Corral Torres

Universidad Autónoma de Chihuahua, México

Elia Angélica Molina Lara

Universidad Autónoma de Chihuahua, México

DOI: https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v9i6.21509

Diagnóstico Integral de las MiPymes en Chihuahua

Omar Elier Varela Faudoa¹ovarela@uach.mx<https://orcid.org/0000-0002-2722-9839>

Universidad Autónoma de Chihuahua

México

Martin Alonso Corral Torresmartin.corral@corporativo-mc.com<https://orcid.org/0000-0000-0000-0000>

Universidad Autónoma de Chihuahua

México

Elia Angélica Molina Laraamlara@uach.mx<https://orcid.org/0000-0002-9323-7597>

Universidad Autónoma de Chihuahua

México

RESUMEN

Las MiPymes constituyen un pilar del desarrollo económico al generar producción, empleo y fortalecer los sectores productivos. Sin embargo, su permanencia enfrenta obstáculos relacionados con la falta de planeación estratégica y presupuesto que limitan la inversión. El objetivo general de la investigación es evaluar los factores que determinan el desempeño y desarrollo empresarial de las MiPymes en la ciudad de Chihuahua. Se emplea una metodología con enfoque cuantitativo, de tipo descriptivo y correlacional, mediante la aplicación de un cuestionario estructurado a una muestra de empresas, considerando cinco dimensiones: constitución inicial, modelo de negocio, planeación estratégica, estructura organizacional y planeación financiera, las cuales fueron comparadas por tamaños y giros. Como resultados, se encontró una correlación negativa entre la constitución previa y la planeación estratégica, lo que demuestra una planeación más reactiva que preventiva. Se identificó una baja formalización de los procesos administrativos previos a la constitución de las empresas, siendo más evidente en los giros tradicionales respecto a los de mayor exigencia técnica. Se concluye que la planeación a mediano plazo es el elemento administrativo más determinante en la competitividad empresarial y la baja inversión en capacitación e innovación y el acceso limitado a créditos son los principales obstáculos de crecimiento.

Palabras clave: mipymes, competitividad empresarial, permanencia empresarial, modelo de negocio

¹ Autor principal.

Correspondencia: ovarela@uach.mx

Comprehensive Diagnosis of MSMEs in Chihuahua

ABSTRACT

Micro, small, and medium-sized enterprises (MSMEs) are a cornerstone of economic development, generating production and employment and strengthening productive sectors. However, their continuity faces challenges related to the lack of strategic planning and budget constraints that limit investment capacity. The main objective of this research is to evaluate the factors that determine business performance and the development of MSMEs in the city of Chihuahua. A quantitative, descriptive, and correlational methodology was applied through a structured questionnaire administered to a sample of enterprises, considering five dimensions: initial constitution, business model, strategic planning, organizational structure, and financial planning, which were compared by size and business sector. The results revealed a negative correlation between prior constitution and strategic planning, indicating a more reactive than preventive approach to management. A low level of administrative formalization prior to the creation of companies was identified, especially in traditional sectors, compared to those with higher technical demands. It is concluded that medium-term planning constitutes the most determining administrative element for business competitiveness, while low investment in training and innovation, along with limited access to credit, remain the main barriers to growth.

Keywords: MSMEs, business competitiveness, business continuity, business model

*Artículo recibido 8 noviembre 2025
Aceptado para publicación: 15 diciembre 2025*



INTRODUCCIÓN

El sector empresarial representa la base de la economía mexicana, ya que su actividad productiva genera derrama económica y contribuye significativamente al desarrollo nacional (Mayett Moreno et al., 2022). De acuerdo con la Secretaría de Economía de México (2023), las Micro, Pequeñas y Medianas empresas (MiPymes) representan el 99% de las unidades económicas del país y generan más del 70% del empleo formal. Chihuahua es un estado localizado al norte de México, fronterizo con los Estados Unidos de América (INEGI, 2020). Conforme al Plan Estatal de Desarrollo 2017–2021, el 91.3% de las empresas son micronegocios, el 6.7% pequeñas y solo el 1.2% medianas. Estas cifras evidencian que, aunque numéricamente abundantes, la mayoría de las MiPymes operan en niveles bajos de consolidación y productividad. Este artículo se realiza en una muestra de MiPymes de la ciudad de Chihuahua (capital del estado del mismo nombre) y aborda el estudio de los factores que inciden en la consolidación y crecimiento de este grupo empresarial, buscando comprender su dinámica administrativa y con ello identificar elementos que incidan en la sostenibilidad y permanencia en el mercado.

El problema de investigación parte de la alta mortalidad empresarial que afecta a las MiPymes mexicanas; ya que conforme datos del INEGI (2021), más del 65% de estas empresas cierran operaciones antes de cumplir cinco años. Este fenómeno genera pérdidas económicas, inestabilidad laboral y frena el desarrollo regional (CEPAL;OIT, 2020). Raina et al. (2026) advierten que aunque muchos estudios se han centrado en analizar las condiciones de las MiPymes, existe un vacío de conocimiento sobre los factores internos y externos que explican su permanencia y de acuerdo con Diez-Minguela et al (2022), esto es una condición necesaria para el desarrollo económico y la reducción de desigualdades territoriales.

La CEPAL (2019) y el Banco de Desarrollo de América Latina (CAF, 2019) coinciden en que las MiPymes son esenciales para la productividad, pero enfrentan barreras estructurales como el acceso limitado a financiamiento, la falta de innovación y la escasa profesionalización del talento humano. Estas limitantes restringen su capacidad de competir en mercados abiertos y de largo plazo. Asimismo, la OECD (2020) sostiene que las economías que fortalecen la competitividad de sus MiPymes logran estabilidad y empleo sostenido.



La investigación se sustenta en la Teoría de la Innovación de Schumpeter (1942) que explica cómo la creación de nuevos procesos, productos o modelos de negocio impulsa el crecimiento económico. Por su parte, la Teoría de los Recursos y Capacidades de Barney (1991) plantea que las ventajas competitivas sostenibles derivan de los recursos internos valiosos, raros, inimitables y organizados. Así mismo, la Teoría del Capital Humano, propuesta por Becker (1993), sostiene que la educación y la capacitación incrementan la productividad y, en consecuencia, la competitividad empresarial.

La planeación estratégica y la capacitación son elementos que han demostrado incidir significativamente en la supervivencia de las MiPymes en estudios realizados en México (Ramos y Hernández, 2024). De igual manera, la formalización de procesos administrativos y la innovación organizacional impactan positivamente en la competitividad empresarial (Flores y Herrera, 2021), mientras que las empresas que presentan estructuras flexibles, liderazgo participativo y una orientación continua hacia la innovación tienden a tener mayor consolidación y crecimiento (Mazzarol y Reboud, 2020; Van Gils et al., 2019).

A partir de estas perspectivas teóricas, se plantean las 5 dimensiones de análisis: constitución inicial, modelo de negocio, planeación estratégica, estructura organizacional y planeación financiera. El análisis del estudio aplicado a la ciudad de Chihuahua. Se propone como hipótesis general que la planeación estratégica, el modelo de negocio, la capacitación del personal, la planeación financiera y el tiempo de existencia influyen de manera significativa en la permanencia de las MiPymes en la ciudad de Chihuahua. El objetivo general fue evaluar los factores que determinan el desempeño y desarrollo empresarial de las MiPymes en la ciudad de Chihuahua, con la finalidad de proponer estrategias efectivas que fortalezcan su sostenibilidad y permanencia en el mercado.

METODOLOGÍA

El estudio empleó un enfoque cuantitativo, orientado a medir las variables relacionadas con el desempeño y desarrollo empresarial de las MiPymes en la ciudad de Chihuahua. El tipo de estudio fue aplicado, descriptivo y correlacional no experimental, ya que buscó identificar las relaciones existentes entre variables sin manipularlas directamente. El diseño fue transversal, puesto que los datos se recolectaron en un único momento temporal.



Se realizó un trabajo de campo a través de una encuesta estructurada aplicada a una muestra de 381 empresas, seleccionadas aleatoriamente, que representan estadísticamente a la población de 38,788 MiPymes que existen en la ciudad de Chihuahua, pertenecientes a los sectores de construcción, manufactura, comercio, transporte y servicios, a partir de una muestra estimada con un 95% de confianza y 5% de margen de error (INEGI;DENUE, 2025). El instrumento constó de 40 ítems, con respuestas cerradas, algunas con opciones dicotómicas (Si o No) y el resto, con una escala Likert de cinco puntos.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

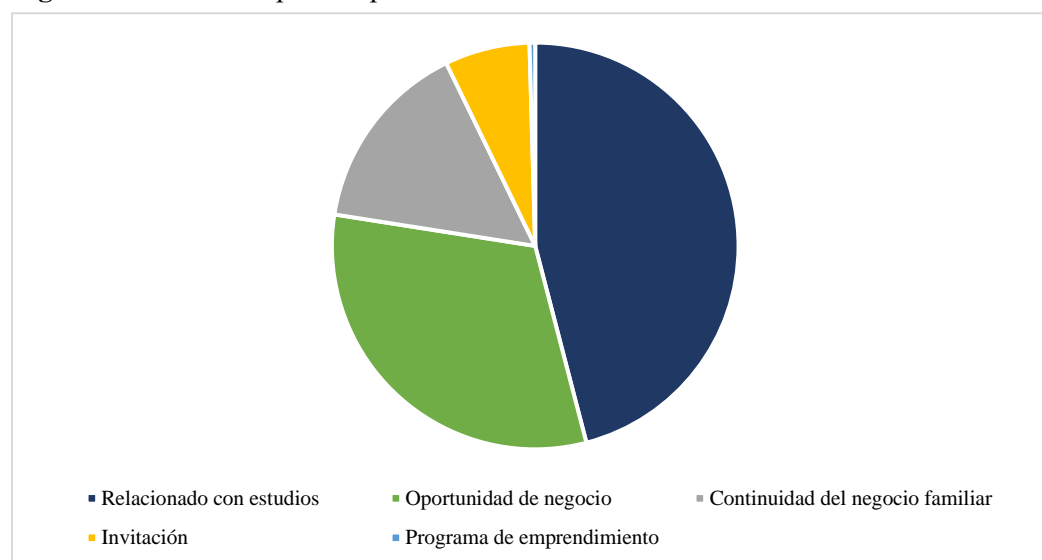
Primeramente, se realiza un análisis descriptivo de las condiciones de las MiPymes encuestadas, lo que permite contextualizar los resultados posteriores. La Tabla 1 muestra las principales características, revelando un perfil predominantemente microempresarial y familiar, con ligera mayoría de personas físicas y negocios familiares. Casi la mitad de las empresas cuenta con entre 3 y 10 años de antigüedad, siendo la mayoría de los propietarios hombres, jóvenes y/o con formación profesional. La mayoría inició como microempresa con ingresos menores a un millón de pesos, y solo una parte ha logrado crecer hacia el rango de uno a cinco millones.

Tabla 1. Descriptores principales de las MiPymes estudiadas

Dimensión	Categorías principales	%
Constitución y tipo	Persona física	58.6%
	Empresa Familiar	55.4%
Antigüedad	3–10 años	46%
Dueño	Hombre	82%
	20–40 años	82%
	Licenciatura o más	84.7%
Tamaño	Micro al inicio	85.6%
	Micro actual	62.2%
Facturación	< \$1,000,000 al constituirse	60%
	\$1–5 millones actualmente	30%
Giros principales	Construcción	32%
	Comercio	22%
	Restaurantero	11%
Ámbito de operación	Municipal	37%
	Estatal	36%
	Nacional	20%
	Internacional	7%
Certificación	No cuenta	58.1%

La Figura 1 muestra cuál es la principal motivación para emprender negocios. Los resultados indican que casi la mitad de los emprendedores iniciaron su empresa por estar relacionada con su área de estudios, lo que refleja una tendencia a aprovechar conocimientos técnicos o profesionales previos. En segundo lugar, destaca la búsqueda de una oportunidad de negocio, evidenciando una orientación hacia la detección de nichos de mercado y la generación de ingresos propios. En menor proporción, aparecen motivaciones como la continuidad de un negocio familiar, la invitación de terceros o la participación en programas de emprendimiento, lo que sugiere que la mayoría de los emprendedores en Chihuahua responde a iniciativas personales y formativas, más que a herencias o incentivos externos.

Figura 1. Motivación para emprender



En cuanto a los estudios de planeación y modelo de negocio, se evidencia la carencia de estos tanto durante la constitución como durante la operación anual. La Tabla 2 muestra que la mayoría de los negocios inician sin una evaluación previa, y dado que en la operación anual el panorama mejora parcialmente, se considera que la planeación en las MiPymes tiende a ser más reactiva que preventiva.

Tabla 2. Estudios de planeación estratégica y modelo de negocio

	Previo a la constitución		Durante la operación anual			
	Planeación estratégica	Estudio de mercado	Modelo de negocio	Estructura de costos y ganancias	Planeación estratégica	Planeación de metas y objetivos
SI	27.93%	18.92%	32.43%	75.34%	68.16%	78.03%
No	72.07%	81.08%	67.57%	24.66%	31.84%	21.97%

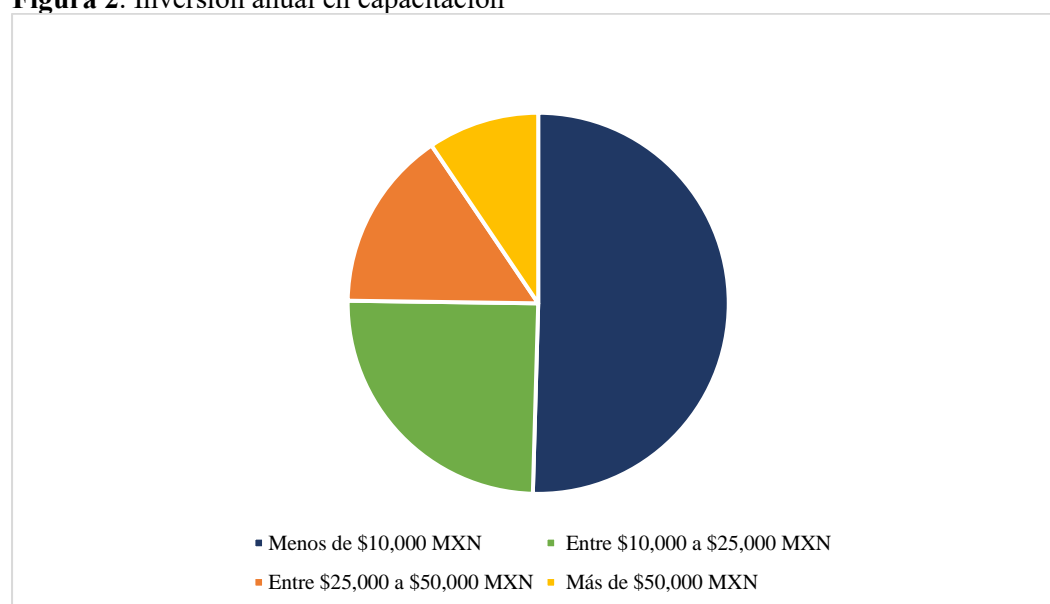
En cuanto a la estructura organizacional y financiera, la Tabla 3 muestra que poco más de la mitad de las empresas cuentan con una estructura organizacional definida (54%) y descripciones de puesto (58.6%), lo que sugiere avances moderados en la delimitación de funciones y responsabilidades. Sin embargo, los niveles de formalización disminuyen notablemente en los aspectos financieros: solo una de cada tres empresas dispone de un presupuesto maestro anual y menos del 40% realiza un estudio de punto de equilibrio, lo que evidencia limitaciones en la planeación económica y el control financiero dentro del sector.

Tabla 3. Indicadores de estructura organizacional y financiera en las MiPymes

	Estructura organizacional de la empresa	Descripciones de puesto	Presupuesto maestro de ingresos y egresos	Determinación del punto de equilibrio
Si	54%	58.6%	32.4%	37.4%
No	46%	41.4%	67.6%	62.6%

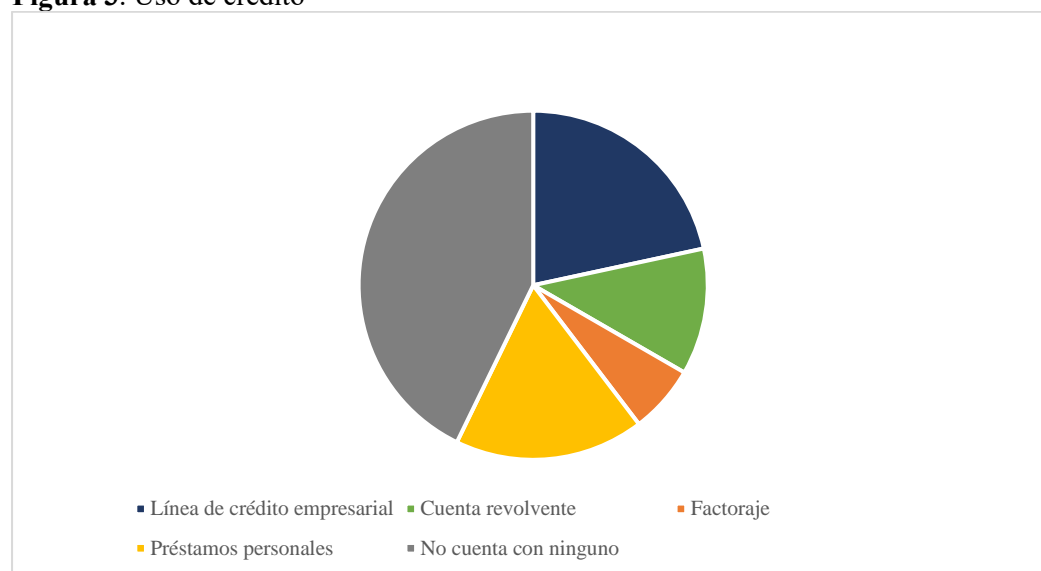
La falta de crédito y la escasa inversión en capacitación son debilidades estructurales que restringen la competitividad y el desarrollo sostenido de las MiPymes en Chihuahua. En la Figura 2, se observa que la mayoría de las MiPymes destina menos de \$10,000 MXN anuales a la formación de su personal, mientras que solo una minoría invierte más de \$50,000 MXN, lo que evidencia una brecha significativa en la profesionalización y actualización del capital humano.

Figura 2. Inversión anual en capacitación



La Figura 3 muestra que cerca de la mitad de las empresas no cuenta con algún tipo de financiamiento formal, recurriendo en menor medida a líneas de crédito empresariales o préstamos personales. Esta situación refleja una dependencia de recursos propios y una baja integración al sistema financiero, lo que limita las oportunidades de crecimiento, innovación y estabilidad ante contingencias económicas.

Figura 3. Uso de crédito



Para el análisis correlacional y comparativo, los ítems del instrumento se agruparon en las cinco dimensiones mencionadas. Cada dimensión se obtuvo mediante el promedio de sus preguntas asociadas y se normalizó en una escala de 0 a 1, donde los valores cercanos a 1 indican una mayor presencia o frecuencia de las prácticas empresariales evaluadas. Cabe destacar que se utilizaron como respuestas válidas un total de 222 empresas que respondieron la totalidad de ítems que conforman las dimensiones. La dimensión Constitución considera si la empresa realizó planeación o estudios de mercado previos a su creación (P2, P11). Modelo de negocio evalúa la formalización y actualización de la propuesta comercial, incluyendo análisis de mercado, alianzas estratégicas y control de costos (P18–P23). Planeación estratégica mide la existencia y aplicación de misión, visión, valores y la frecuencia con que se establecen metas y planes (P24, P25, P27). Estructura organizacional analiza la formalización interna a través de la existencia de estructura, perfiles y descripciones de puesto, evaluación de desempeño y manuales de procedimientos (P28–P33).

Finalmente, Planeación financiera examina la gestión económica mediante estudios financieros, presupuestos, punto de equilibrio y análisis de estados financieros (P36, P38–P40).

En la Tabla 4 se compararon los promedios de cada dimensión por tamaño de empresa. Los resultados muestran que las empresas pequeñas registran los valores medios más altos (0.54), lo que sugiere un mayor nivel de formalización y adopción de prácticas de gestión en comparación con las microempresas (0.45) y las medianas (0.44). Entre las dimensiones analizadas, la planeación estratégica (0.65) destaca como la práctica más consolidada, evidenciando una tendencia generalizada a establecer metas y revisar objetivos de manera continua. Le sigue la planeación financiera (0.53), aunque aún se identifican oportunidades de mejora en materia de control presupuestal y análisis financiero. En contraste, las dimensiones de constitución empresarial (0.27) y estructura organizacional (0.51) presentan los valores más bajos, reflejando debilidades en la planeación previa, la realización de estudios de mercado y la definición formal de funciones dentro de las MiPymes.

Tabla 4. Indicadores promedio de gestión empresarial por tamaño de empresa

	Micro		Pequeña		Mediana	
	Media	SD	Media	SD	Media	SD
Constitución	.2211	.36162	.3478	.41106	.2222	.44096
Modelo de negocio	.4255	.11186	.4730	.11419	.3867	.11136
Planeación estratégica	.6523	.16715	.6638	.15106	.6444	.12472
Estructura organizacional	.4882	.29125	.6507	.26109	.3926	.22717
Planeación financiera	.4834	.18730	.5717	.14603	.5444	.11024
Total	.4541		.5414		.4381	

Este patrón sugiere que las microempresas enfrentan mayores limitaciones para incorporar herramientas de gestión estructurada, mientras que las pequeñas logran profesionalizarse gradualmente y alcanzar un equilibrio entre planeación, organización y control. Las medianas, aunque cuentan con más recursos, tienden a mostrar menor actualización en su modelo de negocio, lo cual podría asociarse con rigidez organizacional. En conjunto, el indicador evidencia un nivel medio de desarrollo empresarial en las MiPymes de Chihuahua, con fortalezas en planeación estratégica y debilidades en la fase inicial de constitución y en la formalización interna, aspectos importantes para su sostenibilidad y crecimiento futuro.

En la comparación por giro empresarial (Tabla 5), se evidencia que los sectores con mayor regulación o exigencia técnica tienden a mostrar una gestión más formalizada y consistente entre sus dimensiones, mientras que los giros más tradicionales mantienen un perfil operativo más empírico y con menor nivel de planeación inicial. Los servicios financieros destacan con los valores promedio más altos en casi todas las dimensiones, particularmente en planeación financiera (0.72), estructura organizacional (0.70) y planeación estratégica (0.69). En contraste, los giros de construcción y transformación presentan los niveles más bajos en la dimensión de constitución (0.13 y 0.05, respectivamente), lo que indica una menor planeación previa. No obstante, el giro de transformación muestra una planeación estratégica elevada (0.70), lo cual podría reflejar un esfuerzo posterior por fortalecer su gestión a medida que la empresa madura o bien una planeación por proyecto.

Tabla 5. Indicadores promedio de gestión empresarial por giro de empresa

Giro		Constitución	Modelo de negocio	Planeación estratégica	Estructura organizacional	Planeación financiera
Comercio	Media	0.28	0.41	0.60	0.45	0.48
	SD	0.40	0.13	0.16	0.27	0.17
S. Financieros	Media	0.25	0.55	0.69	0.70	0.72
	SD	0.38	0.10	0.12	0.26	0.13
S. Legales	Media	0.31	0.54	0.66	0.44	0.54
	SD	0.43	0.09	0.18	0.28	0.20
Construcción	Media	0.13	0.41	0.69	0.40	0.44
	SD	0.28	0.10	0.16	0.25	0.19
Transformación	Media	0.05	0.43	0.70	0.62	0.51
	SD	0.15	0.12	0.17	0.36	0.15
Alimenticio	Media	0.36	0.43	0.56	0.64	0.53
	SD	0.47	0.10	0.15	0.31	0.16
Otro	Media	0.31	0.42	0.69	0.59	0.52
	SD	0.39	0.10	0.14	0.28	0.18
Total	Media	0.23	0.43	0.65	0.50	0.50
	SD	0.37	0.11	0.16	0.29	0.18

En la Tabla 6 se muestra el análisis de correlación bilateral de Pearson, el cual evidenció que la estructura organizacional presentó las asociaciones más significativas, especialmente con la constitución (.351), lo que indica que las empresas con una planeación formal desde su creación tienden a desarrollar estructuras internas más definidas.

También se observó una relación positiva con la planeación financiera (.249) y el modelo de negocio (.163), sugiriendo que una organización interna sólida favorece la gestión económica y la actualización del modelo comercial.

Por otra parte, la planeación financiera se correlacionó con la estructura organizacional (.249), el modelo de negocio (.189) y la constitución (.133), reforzando la idea de que la formalización administrativa impulsa un manejo financiero más eficiente. En contraste, la planeación estratégica mostró correlaciones débiles, lo que sugiere que en muchas MiPymes esta práctica se realiza de forma aislada, sin una relación directa con los procesos financieros y organizativos. Finalmente, la correlación negativa entre constitución y planeación estratégica (−.201) podría interpretarse como un efecto compensatorio: las empresas que no planificaron al momento de su creación tienden a intensificar la planeación estratégica durante su operación.

Tabla 6. Correlación de Pearson entre las dimensiones estudiadas

Dimensiones	Modelo de negocio	Planeación estratégica	Estructura organizacional	Planeación financiera
Constitución	−.006	−.201**	.351**	.133*
Modelo de negocio	—	.159*	.163*	.189**
Planeación estratégica	—	—	.046	.032
Estructura organizacional	—	—	—	.249**

Nota. N = 222. $p < .05^*$, $p < .01^{**}$. Fuente: elaboración propia

CONCLUSIONES

Los resultados muestran que las empresas con planeación estratégica previa y un modelo de negocio claramente definido logran establecer objetivos medibles a corto, mediano y largo plazo, generando ventajas competitivas sostenibles. En contraste, muchas MiPymes inician operaciones sin un diagnóstico formal ni estructura organizacional sólida, lo que compromete su permanencia. También se observó que la capacitación del personal y la inversión en capital humano fortalecen la capacidad de adaptación y la innovación, aunque la frecuencia de estas prácticas sigue siendo baja. La gestión financiera se identificó como un elemento clave: las empresas que aplican controles financieros, presupuestos maestros y monitoreo de estados financieros muestran mayores niveles de consolidación.

Los resultados obtenidos mediante el análisis estadístico confirman la hipótesis general del estudio, la cual plantea que la planeación estratégica, el modelo de negocio, la capacitación del personal, la planeación financiera y el tiempo de existencia influyen de manera significativa en la permanencia de las MiPymes en la ciudad de Chihuahua.

Si bien el presente estudio permitió identificar las principales fortalezas y debilidades de las MiPymes de Chihuahua en materia de planeación, estructura y administración, persisten aspectos no resueltos que abren nuevas líneas de investigación, se abordó el tema de la mortalidad, pero se sugiere contrastar aspectos relacionados al crecimiento, ya que no es suficiente permanecer en el mercado para asegurar la madurez administrativa, por lo que para investigaciones futuras se propone integrar el concepto de consolidación empresarial como un factor diferenciador. Explorar esta perspectiva permitiría avanzar hacia la construcción de modelos explicativos más integrales, capaces de vincular la consolidación con indicadores de desempeño, innovación, sostenibilidad y crecimiento regional.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Banco de Desarrollo de América Latina (CAF). (2019). Las MIPYMES en México: Un motor de crecimiento con desafíos estructurales.
- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99–120. <https://doi.org/10.1177/014920639101700108>
- Becker, G. S. (1993). Human capital: A theoretical and empirical analysis, with special reference to education (3rd ed.). The University of Chicago Press.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2019). MiPymes en América Latina: un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento. Síntesis. Santiago: CEPAL. <https://hdl.handle.net/11362/44603>.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Organización Internacional del trabajo (OIT). (2020). Coyuntura Laboral en América Latina y el Caribe. La dinámica laboral en una crisis de características inéditas: desafíos de política. Recuperado el 9 de noviembre de 2025, de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/46308-coyuntura-laboral-america-latina-caribe-la-dinamica-laboral-crisis>.



- Díez-Minguela, A., González-Val, R., Martínez-Galarraga, J., Sanchis, M. T., & Tirado, D. A. (2020). The long-term relationship between economic development and regional inequality: South-West Europe, 1860–2010. *Papers in Regional Science*, 99(3), 479–508. <https://doi.org/10.1111/pirs.12489>.
- Flores, A., & Herrera, M. (2021). Formalización de los procesos administrativos e innovación organizacional en las pymes. *Revista de Gestión y Competitividad*, 9(2), 45–62.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2025). Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE Interactivo) <https://www.inegi.org.mx/app/mapa/denue/>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2020). Anuario estadístico y geográfico de Chihuahua 2020. INEGI. <https://www.inegi.org.mx/app/biblioteca/ficha.html?upc=702825197471>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2021). Encuesta nacional sobre productividad y competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas (ENAPROCE). <https://www.inegi.org.mx>.
- Martínez, R. (2021). Capacitación en tiempos de cambio. En A. González (Ed.), *Transformación organizacional y capacitación* (pp. 123-145). Editorial Innovación.
- Mayett Moreno, Y., Zuluaga Muñoz, W., & Guerrero Cabarcas, M. J. (2022). Gestión financiera y desempeño en MiPyMes Colombianas y Mexicanas. *Investigación Administrativa*, 51(130), 1-20. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=456071633006>
- Mazzarol, T., & Reboud, S. (2020). *Entrepreneurship and Innovation: Theory, Practice and Context* (4.^a ed.). Springer Nature Singapore Pte Ltd. <https://doi.org/10.1007/978-981-13-9412-6>
- Organization for Economic Co-operation and Development (OECD). (2020). *Economic Survey of Canada 2020: Improving Productivity Growth*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/19990081Plan>
- Plan Estatal de Desarrollo. (2021). Gob.mx. <https://chihuahua.gob.mx/contenidos/plan-estatal-de-desarrollo-2017-2021>.
- Raina, K., Sharma, G. D., Taheri, B., Dev, D., & Chavriya, S. (2026). Gestión impulsada por inteligencia artificial: Uniendo innovación, creación de conocimiento y prácticas empresariales



sostenibles. *Journal of Innovation & Knowledge*, 11, 100860.

<https://doi.org/10.1016/j.jik.2025.100860>.

Ramos Soto, A. L., y Hernández Hernández, B. R. (2024). Diagnóstico y comportamiento de las MiPymes en México durante el periodo 2019-2023. *Revista Venezolana de Gerencia*, 29(11), 535-553. <https://doi.org/10.52080/rvgluz.29.e11.32>

Schumpeter, J. A. (1942). *Capitalismo, socialismo y democracia*. Fondo de cultura Económica.

Secretaría de Economía. (2023). MIPYMES: Motor de nuestra economía. Gobierno de México. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/923851/20240626_Dosier_MIPYMES_SA_LIDA_Interactivo_5_.pdf.

Van Gils, A., Huybrechts, J., Minola, T., & Cassia, L. (2019). Unraveling the impact of family antecedents on family firm image: A serial multiple-mediation model. *Journal of Family Business Strategy*, 10(1), 17–27. <https://doi.org/10.1016/j.jfbs.2019.02.001>

