

Causas de éxito o fracaso de las pequeñas y medianas empresas del sector de servicios en Cd. Obregón. Sonora

GONZÁLEZ, Nora Edith*†, LÓPEZ, María Elvira, ACEVES, Jesús Nereida y OCHOA, Blanca

Universidad Instituto Tecnológico de Sonora. Cd. Obregón. Sonora. México.

Recibido 5 de Abril, 2015; Aceptado 24 de Junio, 2015

Resumen

En diversos estudios que se han realizado sobre las empresas en México, mencionan que las pequeñas y medianas empresas son el factor clave del movimiento económico ya que contribuyen con el 95.2% de generación de ingresos a la económica Mexicana, según datos proporcionados por el Instituto Nacional de Geografía, Estadística e Informática (INEGI 2015). Además de tener la capacidad de generar empleo y de auto empleo para quienes participan en estos negocios. Sin embargo existen diversas variables en el sector productivo que han afectado la permanencia de estas entidades y en algunos casos las han llevado al cierre de su negocio, surgiendo con ello el siguiente planteamiento del problema ¿Cuáles son las causas que le faltan a las pequeñas y medianas empresas para seguir fortaleciendo en los mercados y poder mantenerse vigente como algunas de ellas lo logran actualmente; en tanto que otras presentan situaciones de cierre y fracaso de sus negocios? Por lo que la presente investigación descriptiva, plantea a través de un sector de servicios de en donde participan 19 Pequeñas y Medianas entidad, con el objetivo de mostrar las circunstancias o causas que las beneficiado o en su caso obligado a la interrupción de sus actividades financieras. Para ellos se aplicaron a estas entidades un instrumento que mide tres aspectos básicos como: gestión financiera, el origen de su negocio y un análisis de sus fortalezas, debilidades y oportunidades.

Abstract

Several studies have been conducted on companies in México mentioned that small and medium enterprises, they are de key for economic movement and they are contributing 95.2% of income the Mexican economy according to data provideb by INEGI. Besides having the capacity to generate employment for those involved in these businesses however there are several variables in the productive sector that have affected the permanence of these entities and in some cases have led to the closure of their businesses emerging with it the follow problem statement what are the causes ¿ what are the causes that lacks small and medium enterprises to further strengthen markets and to remain effective as some of them actually achieve whit while others have closed situations and failure of their businesses?. So the following descriptive research raised through a services sector 19 participating SME s whit, the aim of showing the circumstances that have benefited or if the interruption of its financial activities. For it were applied to these instruments measuring three basic entities aspects such ad financial management the origin of your businesses and an analysis of their strengths weaknesses and opportunities.

Citación: GONZÁLEZ, Nora Edith, LÓPEZ, María Elvira, ACEVES, Jesús Nereida y OCHOA, Blanca. Causas de éxito o fracaso de las pequeñas y medianas empresas del sector de servicios en Cd. Obregón. Sonora. Revista de Administración y Finanzas 2015, 2-3: 727-740

* Correspondencia al Autor (Correo Electrónico: nora.gonzalez@itson.edu.mx)

† Investigador contribuyendo como primer autor.

Introducción

Al inicio de la humanidad el hombre se agrupó con otros y formaron la sociedad, la cual prevalece en la actualidad. A medida que el tiempo ha evolucionado, algunas empresas han creado un organismo de manera conjunta, buscando el bienestar común, surgiendo con ello el concepto de comercio lo menciona Coello (1992). Las empresas mexicanas han evolucionado al grado que se convive con empresas internacionales y grupos transnacionales y las pequeñas y medianas organizaciones buscan la forma de mantenerse y seguir vigentes en la comercialización de productos y servicios. Para estas entidades los recursos económicos no son fáciles, pero buscan la mejor forma de administrarlos, tratan de cumplir con las cuestiones fiscales y legales, además de crear espacios de trabajo tanto para la familia como para otros seres humanos que requieren de esta labor. Bajo el concepto de actividad empresarial lo define Coello (1992) basado en el código de comercio en México en lo siguiente: actividad empresarial son las que de conformidad con las leyes federales tienen carácter y las industriales son la extracción, conservación o transformación de materias primas, acabados y productos que satisfacen al consumidor. Para entender mejor el mundo de las empresas es importante lo que ellas le ofrecen al sector productivo y en general a la sociedad.

Las PyMES (Pequeñas y Medianas Empresas) como comúnmente se les llama este sector, en actualidad la secretaria de economía realizan una clasificación de ellas y las señala de la tabla 1 en donde las clasifica por sector, número de trabajadores, ingresos según sus ventas.

Tamaño de la Empresa	Sector Económico	Rango del Número de Trabajadores	Rango del Monto de Ventas Anuales (MDP)	Tope Máximo o Combinado (MDP)
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta \$4	\$4,60
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100	\$93
Pequeña	Industria y Servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100	\$95
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250	\$235
Mediana	Servicios	Desde 51 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250	\$235
Mediana	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.01 hasta \$250	\$250

Tabla 1 Clasificación de las pequeñas y medianas empresas en México. Secretaría de Economía (2010)

En México la empresa es un medio que de manera directa o indirecta forma parte la estructura económica y social del país. Para evolucionar como organización describen algunos autores e institutos de negocios, que es necesario que mantengan un perfil de trabajo, una adecuada administración en función de su crecimiento y desarrollo. La apertura a mercados internacionales y la competencia con otros países, especialmente en Latinoamérica menciona Anzola (2002) que ha forjado con este sector productivo se vea obligado a organizar mejor, sus procesos.

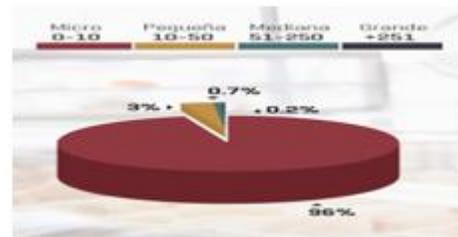
Productos y servicios en general. Estudios realizados en Estados Unidos de Norteamérica describen que más del 70% de las empresas PYMES cierran o desaparecen por causas a factores de la administración que tienen que ver directa con la parte del negocio los describe el mismo (Anzola, 2002)

Algunos autores describen que más de 95% de las empresas en Latinoamérica son micro y pequeñas, y que ofrecen sus servicios, productos en diversos sector económicos que desarrolla un país. En países como Colombia lo menciona el artículo “Construcción PyME” de la revista del Instituto Mexicano de Contadores Públicos (2011) que las PYMES representan 34% del valor agregado; en cuestión de la producción primaria, en tanto que el sector comercial obtienen el 68.7% en servicios y 73% de empleo urbano, en tanto que la industria aporta el 30% de la inversión neta de su economía, esto refleja la importancia que estas entidades poseen este país latinoamericano. En el caso de Chile, el cual se visualiza como una de las potencias económicas importantes en Sudamérica tuvo que generar un estrategia a la inversión productiva en las PYMES, en cuanto apoyo de financiamiento para poder crea un ambiente macroeconómico que le favorecían y poder así lograr salir de sus problemas financieros y verse como hasta el día de hoy se mantiene.

Como lo menciona “En México, las PYMES son grandes creadoras de empleos, por lo que el año 2009, a falta de empleo que ofrece el sector productivo en general, fue estas entidades pequeñas y medianas las que se incrementaron en 22.75% de las que existían hasta ese momento, según datos proporcionados por INEGI. Esto no quiere decir que el problema de seguir desarrollando trabajos formales se ha solucionado sin embargo, ha apoyado a la económica de México a mantenerse en el tiempo y no crear mayor crisis.

Pero a pesar de estos, las pequeñas y medianas empresas siguen teniendo problemas para su desarrollo, en algunos casos se asocia con la falta de financiamiento y la experiencia en la administración del negocio. Muchas de estas microempresas y pequeñas, las cuales no son mayores de diez empleados representan finalmente para sector económico en México el 95.2% los estudios de los negocios se plantean que para se diera un crecimiento mayor estas PYMES es necesario la creación de una responsabilidad en la sociedad y en el sector privado, de tal manera que generar empresas líderes y que el gobierno las apoye y puedan seguir progresando.

El organismo de Nacional Financiera quién apoya a estas entidades con recursos financieros, también describe en algunos documentos que emite en sus folletos ilustrativos de impartición de fondos, que es preciso que estas instituciones hagan sentir a sus empleados como parte de la empresa, porque a su vez representan beneficios conjuntos: empleados & empresario. Esta situación es observada en los datos estadísticos de Nacional Financiera, la cual reporta que el 43% de las PYMES, mueren por problemas administrativos. En el caso de México el 95.2% de las 5.1 millones de organizaciones pequeñas y medianas, operan y generan empleos directos según datos de la Secretaria de Economía. En la siguiente gráfica 1 se muestra la clasificación por número de empleados.



Gráfica 1 Distribución de las Empresas en México por su tamaño

En otra Gráfica 2. Observamos que las microempresas son una fuerza significativa ya que representan el 41% del empleo subempleo nacional y contribuyen al 48% del producto interno bruto (PIB) en tanto que las grandes empresas sólo participan entre el 28% y 23% en cada rubro respectivamente.



Gráfica 2 El peso de las empresas en el empleo y la producción nacional

Las ventajas de las pequeñas y medianas empresas que ofrecen en el sector productivo, es la gran diversidad de actividad económica que poseen, independientemente del tamaño, contribuyen en industriales, comerciales y de servicios así como otros. En la gráfica 3. Se muestra como se integran estos sectores y sus porcentajes de participación.



Gráfica 3 Diversidad de sectores económicos de las empresas en México.

Analizando todas estas gráficas, se observa la importancia de que existan, de la generación de empleo que generan y se auto empelan, pero sin duda la más importante está relacionada con a la aportación que realizan a la economía en México.

Entonces se debe preguntarse ¿Por qué siendo tan importantes estas clasificación de empresas, se tienen problemas para subsistir o bien mantenerse vigente en el mercado?

Otros estudios han mostrado que a pesar de su importancia y el valor que le agregan a la economía mexicana, estas entidades presentan una diversidad de problemas, que en su mayoría las micro y pequeñas enfrentan y que las han llevado a fracasar antes del primer año. También se plantean que se debe a la falta de administración en general y recursos financieros. Saavedra (2014) describe en sus investigación” Latinoamérica: la problemática del financiamiento” en donde argumenta la importancia de las PYMES en América y el reflejo de la composición empresarial: micro, pequeña y mediana empresa, las cuales representan 99.12% del total del tejido empresarial y la composición a la estructura sectorial: comercio, 49%; servicios, 38% y manufacturero, 13%, señalando que para este desarrollo es necesario contar con capital no circulante y mano de obra especializada de calidad, por lo que es necesario que estas organizaciones reciban apoyo financieros, porque de lo contrario esta situación coloca en riesgo la continuidad de la empresa, tanto en su tamaño como su vigencia en el mercado productivo.

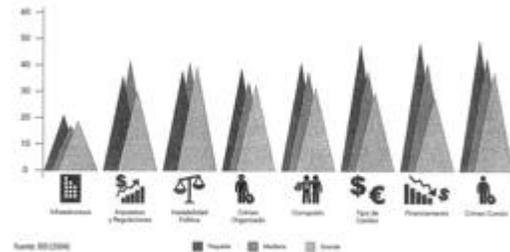


Figura 1 Obstáculos para el desarrollo de las Pymes en Latinoamérica

La misma autora Saavedra (2014) señala que un estudio realizado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en año 2014, señala que las PYMES, la falta de financiamiento es un segundo obstáculo que viven y que limita su crecimiento; al igual el estudio realizado por la CEPAL (2010) analizando algunos países de América, identificó que las altas tasas de interés y los bienes de que garantizaban dichos créditos, son dos factores que influyen en el otorgamiento de financiamientos para las pequeñas y medianas empresas. La escasa participación de las PYMES en el crédito que ofrece el sistema financiero y sector privado no les permite tener recursos financieros de bajo costo y sí mantienen mucha dificultad para accezar a ellos. Además esto ha ocasionado que en las PYMES, busquen otras fuentes de financiamiento, que suelen ser más caras como los préstamos de agiotistas, lo cuales las coloca en un riesgo más alto en su patrimonio lo comenta Sánchez (2007). De estos estudios se desprende también un dato interesante que es que el 43% de las altas tasas de interés son el principal obstáculo para acceder al financiamiento deseado, por lo que se pueden concluir que sin duda las pequeñas y medianas empresas, un factor problemática para ellas es las elevadas tasas de interés al recurrir a la búsqueda de financiamiento y la entrega de garantías para el pago del mismo. Se pueden detectar diversas variables que afectan a las PYMES, deben de estudiar con el fin de identificar como influyen en los negocios, que tanto afectan y de qué manera pueden mejorar tanto en el ámbito administrativo, financiero y cuidando el perfil del empresario.



Figura 2 Tasas elevadas como principal obstáculo de financiamiento en las PYMES.

En esta figura se observan los países de América que mantienen créditos y cuyas tasas de interés son elevadas, que van desde un 40% hasta 64%, en promedio es de 43% por lo que resulta caro obtener fuente de financiamiento. Bajo esta premisa sé idéntica en la siguiente figura 3. Las empresas que no solicitan crédito en Latinoamérica.

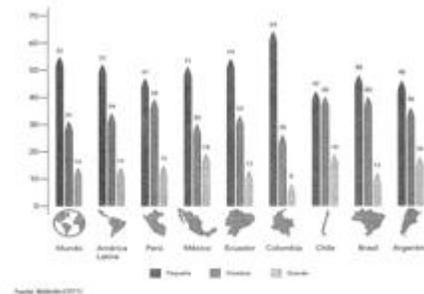


Figura 3 Porcentaje de empresas que no solicitan crédito en Latinoamérica

Bajo esta figura 3 se determina que el promedio de las tasas de interés es alto, por lo que la pequeña y mediana empresa resulta realmente es caro y problemático accezar a los recursos que destina el sector financiero en los países de Latinoamérica.

Siguiendo otro orden de idea, también no hay que dejar de lado el factor empresarial, es decir aquel que idéntica al perfil del empresario y que lo reta a tener ciertos elementos en su persona y a nivel profesional, el cual le va permitir considerar otros elementos que tienen que ver con la subsistencia de las empresas.

Tanto para su éxito o fracaso. Derivado de este argumento es como se realizan los siguientes cuestionamientos: ¿Qué cualidades debe poseer un buen empresario y como debe desarrollarlas?, ¿qué le interesa de su empresa? y ¿mantener una actitud emprendedora apoyara el éxito o cierre de un negocio?

Todas estas situaciones también contribuyen a saber si la vida de una empresa podrá ser duradera o tendrá un tiempo determinado.

Planteamiento del problema

Estas interrogantes asienten a la presente investigación de las pequeñas y medianas empresas, hacer el siguiente cuestionamiento, el indagar cuales son ¿causas que le faltan a las pequeñas y medianas empresas para seguir fortaleciendo en los mercados y poder mantenerse vigente como algunas de ellas lo logran actualmente; en tanto que otras presentan situaciones de cierre y fracaso de sus negocios?

Objetivo de esta investigación es mostrar algunos indicadores que inciden en el éxito o fracaso de las pequeñas y medianas empresas fueron objeto de este estudio en la localidad de Cd. Obregón.

Revisión de la Literatura

Los estudios realizados por organizaciones sobre las pequeñas y medianas empresa tanto en Latinoamérica como en otros países del mundo describe Zevallos (2003) este tipo de entidades son generados de grandes cambios, generación de empleos y promotoras de avances tanto en entornos regionales, nacionales y algunos casos internacionales.

También señala un ejemplo de experiencia del buen funcionamiento y manejo, cuando estas compañía se organizan y trabajan en red, como en el caso de (Emilia Romana) en Italia y (Baden-Württemberg) en Alemania y (Silicon Valley) en Estados Unidos” que al trabajar de manera conjunta y en red con otras PYMES, desarrollan productos de competitividad. Bajo este estudio y como ejemplo de que con una buena estrategia la PYMES pueden perdurar y ser profesionales. A medida que se estudian este tipo de organizaciones se descubren sus bondades y elementos claves para lograr mantenerse en vigencia en el sector productivo. Para seguir conociéndolas es importante definir las, cuantificarlas y saber en dónde se ubican lo señala (Zevallos 2003) en tanto, Lambing & Kuehl (2003) define lo que es un empresario sustentado en Drucker(1998) autor de la teoría de la administración, menciona que el término de empresario se conoce hace más de 200 años, sin embargo en vocablo francés su significado es “entre” y “tomar” por lo que se puede deducir como aquel que realiza gestiones de compra y venta.; el que toma el riesgo, literalmente el que busca llegar al éxito. Peter Drucker “lo define como una persona que genera los recursos económicos de un área y los lleva a otra de mayor productividad y rendimiento.

En la actualidad al empresario se le conoce como un emprendedor, o bien la persona que toma acciones humanas, actividades creativas y que busca la oportunidad de independizarse Otra forma de definir al empresario es bajo el esquema de hacer negocios, en dónde se asimila como creador de productos o idea nueva que construye alrededor de su negocio.

Existen también empresarios que comienzan nuevos negocios basados en viejos conceptos y tradiciones que mantiene a pesar de que puede ofrecer cosas nuevas, pero sigue manteniendo su esquema de negocio lo describe Lambing & Kuehl (2003).

Los emprendedores están asociados con ser creadores, dueños y administradores de empresas, algunos de ellos son habilidosos para atender los riesgos financieros, que son uno de los factores claves para el éxito de las PYMES. Se les conoce como los dueños de los pequeños negocios y se les denomina también empresarios lo aporta (Sainte-Marie, 2004) También se conoce que es un empresario como el que hace a la empresa y está se puede entender como el término de empresa tanto pequeña como mediana. En México se identifica a la “empresa mediana” como aquellas que tiene opción a desarrollarse y también se relación con el número de trabajadores e ingresos por venta generados, acuñándose en los grupo de los PYMES; en tanto que la micro empresa y pequeña, son las que subsisten con opción y cuyo criterio tiende a ir por número de trabajadores y el tipo de régimen fiscal.

En el estudio nacional de micro negocios en México en la década de los noventa a través del INEGI, se aplicó una encuesta para medir a las empresas y cuyos parámetros iban desde cuestiones de infraestructura: jerarquía y aspectos físicos y otras preguntas median la aptitudes o características emprendedoras, el inicio de su actividad comercial y matices en función de la figura de la entidad lo detalla (Zevallos, 2000).

Para identificar si una empresa es exitosa o fracasa, es necesario conocer las causas más comunes que se observan estos resultados. Se dice que fracaso en término de negocios es equivalente al cierre o pérdida de los recursos invertidos y empleos para producir riqueza.

En tanto que éxito es lo contrario, es la ganancia y el crecimiento generado por la abundancia del negocio en marcha. Para considerar cuales de las situaciones es, algunos autores han coincidido y en causas de fracaso para las PYMES como pueden ser:

- Incompetencia o falta de experiencia en la administración del negocio.
- Negligencia, es la emoción que después de la apertura los empresarios no se mantienen firmen en la misión del negocio.
- La falta de controles adecuado para su organización y este descuido hace ignorar las necesidades apremiantes para la solución de problemas, o bien descuidan del todo y gastan sus recursos en otras circunstancia no propias de la empresa.
- La falta de financiamiento, que suele presentar por fallas en la administración de los recursos y en la planeación de todo el sistema sobre todo en resguardo la liquidez para la operación de la misma empresa.
- El no mantener un análisis frecuente de su organización que le permita ver debilidades, amenazas y tener en cuenta las oportunidades es una falla común y generalizada en las PYMES, situando en ello, la planeación estratégica.

En caso contrario el hablar del éxito de las PYMES, tiene que ver con razones que a continuación se describen:

- Los empresarios que se responsabilizan y que dedican tiempo, esfuerzo y reinvierten los recursos financieros, humanos y tecnológicos en lograr sus metas, objetivos planeados y visto en diversos horizontes: largo, mediano y corto plazo.
- Deben de Analizarse y determinarse las necesidades del mercado consumidor, buscando satisfacerlas y mantener el interés por futuros productos y mejoras a su servicio.
- El empresario debe mantener una cultura empresarial, capacitación, habilidades y una adecuada administración, de tal forma que tiene que tener la empresa al personal óptimo y mejor capacitado para que le colabore en el logro de sus metas y objetivos.

Estos factores de éxito o fracaso, así como riesgos que se asumen en los negocios; se han observado en el comportamiento de las empresas, tanto en estudios realizados por investigadores de este tema de las pequeñas y medianas empresas; en México y en el resto de Latinoamérica, y que suelen tener las mismas características de estos factores. Al igual que lo describen diversos artículos de divulgación y científicos que de alguna manera refieren y aportan en sus análisis las variables que contribuyen al fracaso o éxito de las PYMES. Sin duda los riesgos a los que los empresarios tienen en sus negocios, los enfrentan de manera constante, pero estos desafíos ayudarán a mantenerse vigente en el sector productivo siempre y cuando se atiendan con oportunidad y solucionando la problemática presentada.

Se tiene conciencia que los datos estadísticos del INEGI, muestran que numerosas empresas desaparecen en un lapsos menor de un año.

Y que con frecuencia la mayoría fracasa antes de cumplir los 5 años, estos riesgos, estarán siempre presente y vigente. Máximo cuando no cuiden los aspectos que las llevan al fracaso según (Sainte-Marie)

Hay diversidad de riesgos que van desde el financiero, que es la inversión de todos recursos del dueño, en su negocio, en la apertura de la empresa hasta el no conseguir financiamiento para su funcionamiento operativo. Se consideran riesgo también situaciones profesionales en los emprendedores, que van desde cuando se dan la oportunidad de crear su negocio y abandonan un trabajo seguro, sin medir el riesgo de perderlo todo. Sin olvidar que se pueden enfrentar a riesgos familiares y sociales que van desde las demandas de tiempo así como frustraciones personales que influyen en las profesionales que al igual conllevan un riesgo de cierre a las empresas.

Finalmente la creación y la supervivencia de las empresas, está relacionada con el emprender o empresario, porque involucra su desarrollo personal y profesional. Para tener éxito se dice que debe tenerse la capacidad de enfrentar desafíos, riesgos, incertidumbre, al igual de asumir el reto de triunfar en los negocios, pero este debe estar apoyado por un personal leal, capacitado y con el sentido de pertinencia, el cual sin duda ayudará a crecer a la entidad. Si bien se conocer algunos emprendedores surgen de la experiencia de ver sido empleados, ejecutivos de otras empresas y que su aprendizaje lo capitalizan para formar su propia entidad. Esta motivación los lleva a convertirse en empresarios que buscan lograr mayores satisfacciones de diversos ámbitos, tanto financiero, personal y profesional lo menciona (Lambing & Kuehl, 2003)

Metodología

La presente investigación es de carácter descriptivo y está encaminada a detectar cuáles son las causas que describen la supervivencia de las pequeñas y medianas empresas o cierre de ellas. Se le realizó la invitación a población de 30 PYMES, que se encuentran ubicadas en la región de Cd. Obregón y cuya características es que ya se tenían trabajos conjuntos con este sector productivo. Son empresas de servicios, comercio, industrial y sector primario; accediendo a participar únicamente 17 entidades. Aplicándoles un instrumento que está construido por 30 preguntas y que se segregan en tres componentes claves para medir: La cultura empresarial, la gestión de los recursos financieros y el análisis de fortalezas, oportunidades, amenazas y debilidades sobre la administración de cada una de ellas. Este instrumento fue utilizado anteriormente en otras investigaciones (Lambing & Kuehl, 2003), haciéndole dos pequeños cambios en las preguntas para medir otro aspecto más de lo ya validado. Se estableció un procedimiento para el desarrollo del proyecto y realizaron la aplicación del instrumento de manera directa con cada empresario para medir la validez de los resultados.

Objeto de estudio: Las 30 PYMES, de las cuales son la aceptaron participan 19 de ellas, mostrando un porcentaje del 64% de aceptación, en tanto que 36% no quiso participar. Es importante señalar, que consideran estas pequeñas y medianas empresas por haber participado en otras investigaciones y que forman parte de la comunidad del sector productivo de la localidad de Cd. Obregón, Sonora, México.

Materiales: Se utilizó un instrumento que aporta los indicadores que miden las causas de éxito o fracaso de las PYMES, y que ya ha sido utilizado en otros proyectos, mostrando ser confiable y validado con anterioridad.

El cuestionario contiene 3 grandes variables que miden: cultura empresarial, gestión financiera en los negocios y un análisis de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de cada uno de los participantes de esta investigación.

Procedimiento

Para desarrollar este proyecto se acudió a la base de datos de empresarios que tiene con el sistema de información empresarial mexicano (SIEM), inicialmente.

Se estableció un acercamiento con la cámara de comercio y servicios, al igual que la cámara de la industria, la respuesta fue tardada y sin interés.

Se estableció relación directa con un grupo de empresarios en total 30, dueños de empresas diferentes y con los cuales se han realizado trabajos anteriormente.

Sólo accedió a participar 19 empresarios, en donde algunos de ellos sus empresas ya no funcionaban, pero es de interés conocer precisamente porque de su cierre, la participación ellos.

Las empresas fueron de giro comercial, servicios y agrícolas.

Las características de ellas están en la clasificación de pequeñas y medianas, por el número de sus trabajadores e ingresos de sus ventas según la clasificación de Secretaría de Economía en México y por el sistema de administración tributaria (SAT) en México.

Población participante únicamente Cd. Obregón, Sonora. Empresas Agrícolas 7, 5 comerciales, 4 de servicios y 3 industriales.

Aplicación del instrumento de manera unitaria a cada empresario y la técnica empleada fue la entrevista personal.

En ese sentido, esta investigación fue de carácter descriptivo. Un estudio transaccional descriptivo tiene como propósito “indagar la incidencia y los valores en que se manifiestan una o más variables, o ubicar, categorizar y proporcionar una visión de una comunidad, un evento, un contexto o una situación” (Hernández, 2003).

Resultados

Al aplicar el instrumento a esta investigación se obtuvieron diversos resultados que están enfocados a tres grandes causas del éxito o fracasos de los pequeños y medianos negocios como son las que describen algunos autores estudios sobre esta situación. El primer constructo corresponde a la cultura empresarial y que esta orienta al perfil ideal de un empresario o emprendedor. Las consideración de gran relevancia en marcan los resultados de la aplicación del instrumento a las 19 dueños de estos negocios, observando que 3 de ellas ya no existían como una entidad de negocios y las otras las diversas causas que han mantenido vigente la vida de estas PYMES, señalando también que las características de la clasificación de estas empresas son por pequeñas con número de trabajadores menores de 10 empleados como la marca la secretaria de economía en México y las medianas están relacionadas al igual con el número de empleados y sobre todo con los ingresos generados en este tipo de organización. A continuación se muestra los primeros resultados alineados al indicador cultura empresarial: El interés por tener negocios, en su mayoría fuer por tener riqueza, en segundo por tener su propio empleo, en tercer lugar por casualidad y finalmente por tradición.

Las PYMES estudiadas muestran los empresarios experiencia y poseer conocimientos sobre la administración, pero de igual forma identifican que la capacitación es necesaria y también mencionan las dificultades a las que se enfrentan en el manejo de ella. En cuanto a la cultura emprendedora como los describe Ánzola (2002) y los estudios de (Zevallos, 2000) es importante que los empresarios mantengan una cultura de emprendedurismo.

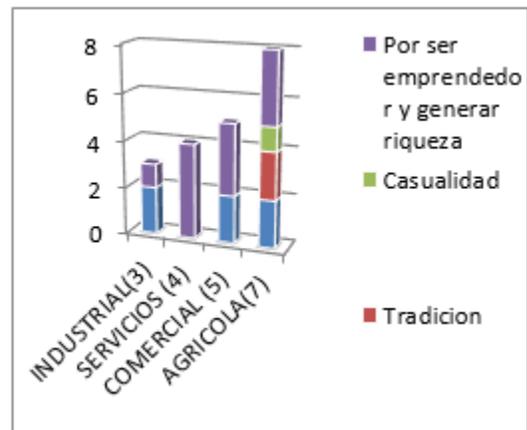


Figura 4 ¿Qué es lo que hace a un empresario crear su propio negocio?

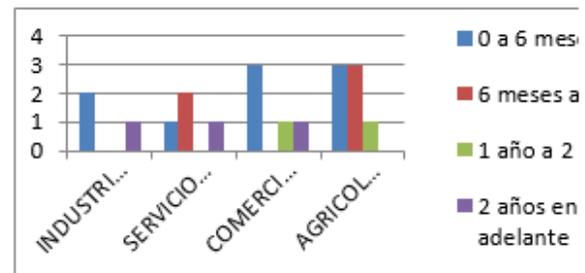


Figura 5 ¿El tiempo requerido para iniciar su negocio?

Esta resultados muestra de 19 empresas participantes mostraban el tiempo invertido para iniciar un negocio fue de 6 meses para iniciar formalmente las operaciones

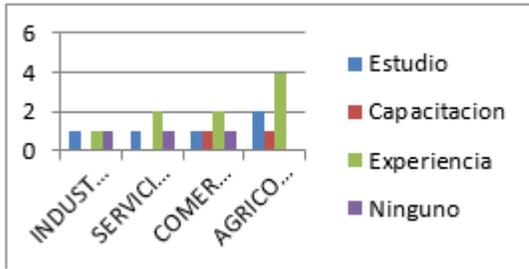


Figura 6 ¿Qué Conocimientos previos que deben tenerse para iniciar el negocio?

Los resultados de esta gráfica muestran que se tiene que contar con conocimientos administrativos, capacitarse continuamente, experiencia y ninguno contesto que no se requería de ello.

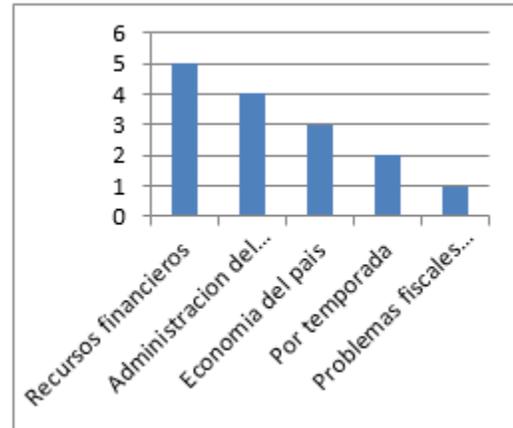


Figura 8 ¿Qué factores más difíciles detectan en la operación de la empresa?

Los resultados en cuestión de causad de gestión financiera, por lo que la figura 9, los apoyos de estas 19 PYMES fueron apoyados por la familia principalmente, posteriormente por los socios y salvo una empresa por sus propios recursos.

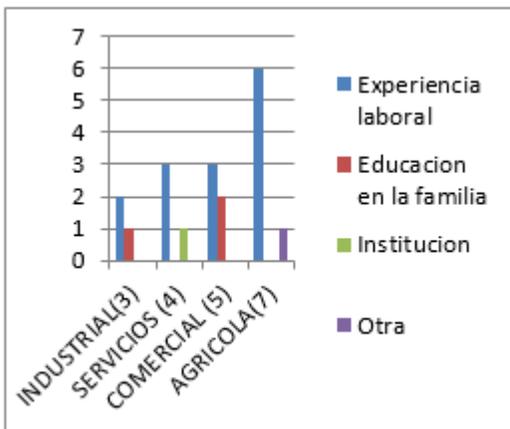


Figura 7 ¿Dónde adquirió la habilidad de ser líder?

La mayoría de la empresas contestaron que la experiencia laboral esa lo que les permitirá tener liderazgo en sus negocios, en tanto que la figura n.8 describe los factores más difíciles en las empresas PYMES

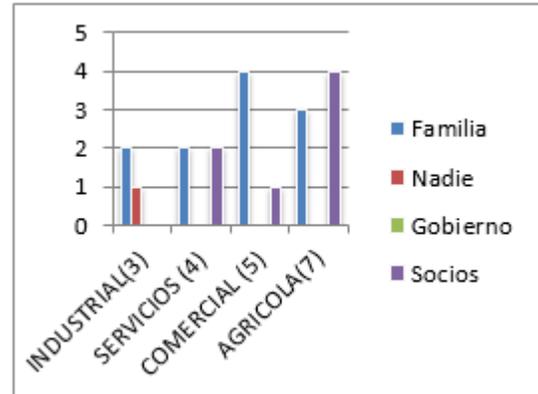


Figura 9 ¿Quienes apoyaron a las PYMES en sus recursos financieros?

En los resultados también se observo la cantidad de dinero con la trabajan sus empresas cotidianamente y que va desde \$20,000. Hasta \$250,000 promedio mensual.

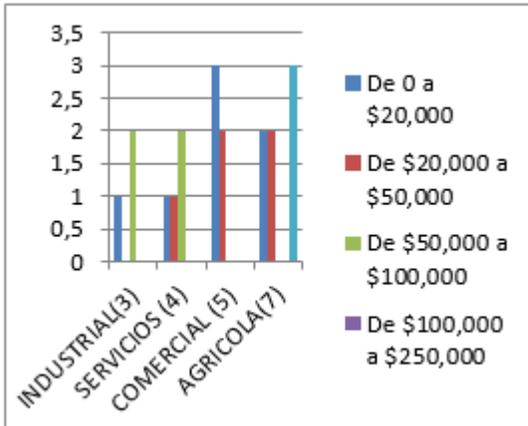


Figura 10 ¿Cuál es el promedio de los recursos financieros con lo que operan en promedio mensual?

En la siguiente tabla se muestra las causas en las que inciden estas 19 PYMES encuestas como resultado de la aplicación de diagnóstico de fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas

Fortalezas	Oportunidades	Debilidades	Amenazas
Experiencia en la administración de empresas	Mejorar las habilidades de liderazgo.	Políticas fiscales fuertes.	Fallas en la administración
Conocimiento del negocio y el segmento de mercado.	Capacitación siempre que se tenga la oportunidad y trabajo en equipo con los empleados	Competencia en el mercado internacional y nacional	Rotación de personal
16 de las PYMES, sobreviven a pesar de las dificultades a las que se enfrentan en la actualidad.	Buscar oportunidades de mercado para ser competitivo con calidad y servicio.	Financiamiento de los recursos difíciles.	No tener planes a futuro.

Tabla 2 Análisis de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas de las 19 PYMES; aunque 3 de ellas están actualmente cerradas.

Conclusiones y Recomendaciones

Esta investigación muestra los datos descriptivos de las causas que originan el éxito o fracaso de las pequeñas y medianas empresas de la localidad de Cd, Obregón, Sonora. Los resultados muestran y validan los que algunas investigaciones y descripciones que hacen diversos autores como (Zevallos,2003) en su estudio sobre la PYMES, en América Latina y en donde la aportación que realizan estas organizaciones en la economía.

Pero de igual forma presentan comportamiento iguales y causas que la hacen estar vigentes como es: mantenerse competitivas en el mercado, cuidando la calidad y el servicio, otros resultados que muestra la tabla de diagnóstico sobre las fortalezas y oportunidades, el tener nuevos mercados que logren comercializar de manera internacional, los 19 empresarios consideran que es parte de una planeación de la empresa y también coinciden que él no planear para el futuro sin duda puede hacer que cualquier negocio muera o fracase. Analizando las figuras como describe (Ánzola, 2000) es necesario que los empresarios se mantengan con ideas emprendedoras y capacitados para hacer frente a los retos a los cuales se emprenden día con día; al igual lo que describe el artículo de Saavedra (2013) uno de los problemas de Latinoamérica la falta de financiamientos blandos y de fácil acceso son causa frecuente de cerrar los negocios, En conclusión a pesar de que los figuras muestran que las PYMES, estudiadas les falta cultura empresarial, falta de financiamiento y las áreas de oportunidad en ser competitivas y comercializar en los mercados, siguen siendo estos tres causa clara de los éxito o fracasos de las empresas, a pesar que engloban diversas preguntas, finalmente se puede concluir en cultura emprendedora, financiamiento y una adecuada planeación; serán la claves de del éxito o fracaso de las PYMES.

Referencias

- Ánzola Roja. S. (2002) "Administración de Pequeñas Empresas" 2da. Edición, Editorial Mc Graw Hill, México .D.F pp.: 2-5
- Coello Castillo J. (1992) "Guía para la formación y el desarrollo de su negocio" 2da. Edición. Editorial. Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas A.C. México D.F. pp.: 17, 18 -20.
- Construcción PYME" de la revista del Instituto Mexicano de Contadores Públicos (2011)
- INEGI (2010). Instituto Nacional Estadística Geográfica e Informática, fecha de búsqueda 10 de mayo del 2010.
- Instituto Mexicano de Contadores Públicos, revista Contaduría Pública, Año 39, con el tema: Escenarios 2011, artículo "Construcción PYME" México .D.F. Páginas 25.26.
- Meléndez, M. (2011) Acceso al financiamiento de la pequeña y medianas empresa en Colombia: Retos de Políticas Públicas. CAF. Documentos de trabajo N2011/01
- Peggy Lambing & Charles Kuehl(2003) *Empresarios pequeños y Medianos: "El empresario"* Editorial Pearson Prentice Hall. México D.F. pp.: 12.13-15
- Revista de Contaduría Pública (2014) "Proyección de PYMES en Latinoamérica" Año 43, número 507, México D.F. pp.: 34-40
- Saavedra. M. (2013) " El problema del financiamiento de la PYME en Latinoamérica: una propuesta de solución para el caso Mexicano" En: M. Ramos, M. Miranda (eds.) "Estudios en Finanzas y Contabilidad" España y América Latina. Estado del arte y nuevas metodologías aplicadas, temas selectos de Finanzas @ECORFAN. Madrid España. Cap. 15, pp. 328-351.
- Sainte-Marie G.(2004) " Dirigir una PYME" 10 etapas. Preparación del diagnostico estratégicos. Editorial Paidós, Buenos Aires, Barcelona, México, pp.: 23-34.
- Secretaria de Economía (2010), Portal de Internet. México.

Zevallo, E. (2003) “Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina, Revista de la CEPAL 79.