



Variables que influyen en el éxito de las Mipymes en la región centro del Estado de Coahuila

Armendáriz-Martínez, Juan Francisco¹; Vázquez-Lúndez, Jorge Luis²; De la Garza-Cienfuegos, Sandra³ & Jiménez-Martínez, Diana Gabriela⁴

¹Universidad Autónoma de Coahuila, Facultad de Contaduría y Administración (México),
juanarmendariz@uadec.edu.mx, Km. 4.5 Carretera 57 a Piedras Negras, Monclova, Coahuila, México (+52) 866
639 07 60

Información del artículo arbitrado e indexado en Latindex:

Fecha de envío: 24 abril de 2017

Fecha de revisión: 13 mayo de 2017

Fecha de endoso: 17 mayo de 2017

Fecha de aceptación: 15 mayo de 2017

Fecha de publicación en línea: 1 julio de 2017

Resumen

Las micro, pequeñas y medianas empresas, Mipymes, son el motor de cualquier economía; sean países desarrollados, en vías de desarrollo o subdesarrollados. En México, ocupan al 99 % de la población económicamente activa, PEA, y aportan al menos el 50% del producto interno bruto, PIB. Desgraciadamente, muchas de estas, salen del escenario económico tan rápido como entraron. Razón por la cual, los gobiernos de países; en desarrollo o desarrollados, buscan apoyar con fondos de baja o nula tasa de interés, buscando fomentar el nacimiento y crecimiento de las micro y pequeñas empresas, para que permanezcan y/o se conviertan en medianas o grandes empresas al paso del tiempo, generando con ello empleos y riqueza. El objetivo de esta investigación, con base a información que 10 empresas de diferentes tamaños y giros otorgaron en respuesta a una encuesta, es analizar cuáles son las variables de mayor impacto en las mipymes exitosas poniendo a consideración factores como edad del empresario fundador, forma de adquirir recursos económicos, tipo de preparación, tanto profesional como laboral, del fundador; de su personal administrativo y del operativo y la ventaja que consideran que es clave para su competencia en el marco, comercial y geográfico, donde se desempeñan sus empresas. Mediante el uso del software estadístico SPSS, se analizará la fiabilidad del instrumento y el análisis factorial determinará cuáles son las variables de mayor impacto para la permanencia de estas 10 empresas en sus diferentes ramos; comercial, industrial; servicios.

Palabras clave: Éxito, Mipyme, Financiamiento, generación empleos.

Abstract

Micro, small and medium-sized enterprises (MSMEs) are the engine of any economy; Whether developed, developing or underdeveloped Countries. In Mexico they occupy 99% of the economically active population (EAP) and contribute at least 50% of gross domestic product (GDP). Unfortunately, many of these, come out of the economic scene as fast as they entered. Reason why, the governments of countries; Developing or developed, seek to support with low or no interest rate funds, seeking to promote the birth and growth of micro and small enterprises, so that they remain and / or become medium or large companies over time, generating Jobs and wealth. The objective of this research, based on information that 10 companies of different sizes and turns gave in response to a survey, is to analyze which are the variables of greatest impact in successful SMEs by considering factors such as the age of the founding entrepreneur, Acquire economic resources, type of preparation, both professional and work, of the founder; Their administrative and operational staff and the advantage they consider to be key to their competence within the commercial and geographical framework of their companies. Through the use of SPSS statistical software, the reliability of the instrument will be analyzed and the factorial analysis will determine which are the variables of greater impact for the permanence of these 10 companies in their different branches; Commercial, industrial; services.

Keywords: Success, MSMEs, Financing, generation jobs.

I.- Introducción

En la búsqueda que viven los emprendedores y/o los empresarios por el apoyo del gobierno federal para financiar el nacimiento y/o crecimiento de sus micro, pequeñas y medianas empresas, mipymes, se tienen experiencias, positivas y negativas, pero una vez sorteados todos los obstáculos y tendiendo respuesta positiva a sus necesidades, se busca saber a ciencia cierta cuál es el apoyo que dio el éxito a la empresa; el monetario, la capacitación en administración, la capacitación a la operación, ya que parte de los requisitos para la obtención de fondos federales a bajo costo financiero, es la capacitación del solicitante y de sus colaboradores, que en todo caso, el costo de dicha capacitación, es parte del capital financiado. Tyebjee y Bruno (1984) elaboraron a partir de sus investigaciones un modelo para inversión de capital de riesgo, encontrando 5 etapas que pueden ser factor para decidir otorgar o no un crédito a una empresa; 1ª. Mercado Atractivo, 2ª. Diferenciación del producto, 3ª. Capacidad Administrativa, 4ª. Resistencia del entorno y 5ª. Liquidez, esta información pudiera servir asimismo como modelo para empezar la investigación en Microlova para poder determinar los factores de éxito que las microempresas tuvieron para sobrevivir.

II.- Marco Teórico

Existe una investigación de la Universidad Autónoma de Yucatán; y de la Universidad Politécnica de Cartagena, España, bajo el nombre Los programas de apoyo a la pyme en México. Un estudio descriptivo desde la perspectiva de la agencia de desarrollo, Gongora-Bianchi, G., García Perez-de Lema, D., Madrid-Guijarro, A. (2007)), con datos del INEGI del 2006, donde se hizo la investigación en 18 estados de la República Mexicana. Sin embargo, dicho estudio se basa en información solicitada a las agencias que colocaron los apoyos y únicamente es sobre el dinero que fue entregado y no en asesorías o capacitación.

“Países desarrollados como Alemania, han instrumentados diferentes maneras de apoyar a las Pymes de su país, empezando con fondos gubernamentales llegando inclusive a la implementación de fondos privados hasta que finalmente la banca comercial descubrió el enorme potencial que las pymes significan, ya que numéricamente hablando; el 99% de las empresas alemanas son pymes, aportan el 50% del PIB y emplean al 70% del total”. (Ascúa, 2005).

En Estados Unidos, “Las necesidades de las MIPYMES en Estados Unidos, son las mismas que en cualquier otro país: necesitan preparación para abrir mercados, habilidad empresarial y recursos productivos. Constituyen la innovación, resistencia y determinación de los propietarios de las MIPYMES, el meollo para este tipo de empresa se desarrolla en la economía estadounidense. Las MIPYMES, para la SBA, amplían la base de participación en la sociedad, crea empleos, descentralizan el poder económico y le permiten a la gente un interés por el futuro; con estas consideraciones estas empresas permiten la estabilidad social y política, y alientan la innovación para fomentar la productividad, aumentando por lo tanto la prosperidad a nivel nacional”

En Japón, existen un promedio de 9.1 millones de pequeñas empresas que generan 67.2 millones empleos y el promedio de ocupación por empresa es de 7.4 personas. Las estadísticas indican que este tipo de empresas, representa el 99% del total de los establecimientos, el 77% de las fábricas instaladas y el 50,2% de las ventas minoristas y mayoristas del país (Oficina de Estadísticas y Planificación de Japón, 2011). En 1955, se puso en evidencia la importancia de las MIPYMES en la economía japonesa. Con la elaboración del plan de desarrollo económico se consideró su activo papel en la economía

nacional, por lo que se les incluyó en las diversas actividades destacadas (por su adaptabilidad a los consumidores, su bajo requerimiento de capital, su adaptabilidad a restricciones al suministro continuo de materia etc.). Su inclusión en el Plan de Desarrollo provocó la elevación de la productividad y la incorporación de tecnología moderna. De esta forma, desde el inicio de su transformación económica, Japón admitió la importancia de las MIPYMES. Por consiguiente, desarrolló un proceso de modernización que requirió una orientación y asistencia con el uso de medidas de orden financiero, impositivo, tecnológico y de asesoramiento, concentradas en sectores que prioritariamente se eligieron, independientemente de la industria.” (Valdés-Díaz de V. J., Sánchez-Soto G. (2012)

Para Perú, en lo concerniente a las microfinanzas, “estos servicios llevan al cliente a modificar sus actividades microempresariales, lo cual lo lleva a aumentar los ingresos de la microempresa. El cambio en los ingresos de la microempresa produce cambios en el ingreso del hogar, el cual lleva a una mayor seguridad económica en el hogar. El nivel modificado de seguridad económica en el hogar lleva a cambios en los niveles educativos y de habilidades, y en las oportunidades económicas y sociales”. Camacho-Beas, L. (2009), citando a Romani-Chocce, G. (2002), en su trabajo de investigación sobre el efecto de las microfinanzas en las pymes peruanas.

En México, existen muchas instituciones, públicas y privadas, que ofrecen fondos para las mipymes, sin embargo, la mayoría de los microempresarios; o desconfían de estas instituciones, o no están dispuestos a compartir información, mucho menos su propiedad, como parte de los requisitos para acceder a apoyos financieros. Otros no tienen conocimiento de la existencia de estas instituciones y se financian, en el mejor de los casos con sus proveedores. En una investigación realizada por Lecuona-Valenzuela, R. (2008) “El financiamiento a las Pymes en México, una experiencia reciente”, arroja que las pequeñas y medianas empresas se financian hasta en un 62.5% y 54 % respectivamente, en promedio, de sus proveedores, pero para el resto de sus compromisos, pago de nómina, servicios, etc. acuden a prestamistas o agiotistas que sangran las utilidades de las micro y pequeñas empresas, o bien acuden a pedir prestado a la familia, lo que genera un estrés entre las partes, por el riesgo que están corriendo y por la incertidumbre de saber si el dinero será devuelto a sus propietarios originales.

La razón por la que es importante, para la economía de cualquier país, que sus gobiernos apoyen a los emprendedores y a los empresarios Mipymes, válgame la expresión, es porque la banca privada pone una serie de trámites que se convierte en una carrera de obstáculos para “soltar” el dinero.

En el trabajo realizado por Valdés-Díaz de Villegas, J. y Sánchez-Soto, G.(2012) en la revista Ibero Forum, mencionan que “...las estadísticas indican que la banca privada, para realizar préstamos debe contar con una gran cantidad de garantías, lo que resulta una situación difícil cuando las MIPYMES en México no cuentan, en general, con locales propios; además de los problemas de contabilidad que poseen estos tipos de empresas que las sitúan ante la banca como instituciones no sujetas a crédito.” Y aun mas, conscientes de la necesidad de capacitación y profesionalización de las mipymes, proponen “desarrollar programas de capacitación y entrenamiento de los trabajadores empleados en las MIPYMES de tal forma que estas instituciones tengan un personal ocupado con mayor flexibilidad y eficiencia para el desarrollo de las actividades”

Y finalmente concluyen... “limitantes como la capacidad de modernización, innovación de productos e inversión en tecnologías y estrategias, además de debilidades como la falta

de asesoría empresarial, deficiente administración, talento no calificado, desconocimiento de mercados y sistemas de calidad, son algunas de las áreas en las que se debe trabajar en las MIPYMES y exigen una modificación del marco jurídico institucional. A pesar de las áreas de oportunidad uno de los obstáculos más grandes sigue siendo el acceso al financiamiento para sacar adelante sus ideas de negocio o de innovación de producto”

Otra razón por lo que es importante definir las variables que hacen exitosas a las empresas es soportada por una investigación de Armenteros y Molina en la región lagunera, que arroja que “En el periodo del 2005-2007 la prioridad la tenían las innovaciones de productos” pero apenas 5 años después, “en el período 2010-2011 (presente investigación), el orden desde la percepción y práctica empresarial en la región es: innovación de procesos, de producto y de gestión...” de tal forma que el financiamiento que muchas mipymes en la actualidad requieren, ya no es para la compra de maquinaria, equipo o materia prima, sino para el desarrollo de nuevos procesos que reduzcan los costos de producción y para el desarrollo de gestiones que hagan más planas las empresas, ocupando más mano de obra que administradores.

Para la innovación de procesos se requiere que las personas involucradas en tales procesos, sean trabajadores adecuadamente formados, con un sentido de pertinencia hacia su empresa, lo que se traduce en mejores equipos de trabajo y en mayor capacidad de liderazgo, tal como lo consideran Ruiz-Ruiz, M y Sallandt, U. (2012).

Y así lo confirma Porret (2010), “la tendencia actual conduce al operario a un gran control interno debido al compromiso (adhesión) con la organización, su preparación y capacidad para moverse en la autonomía, permitiendo una organización más achatada o plana en la que también jugará un papel preponderante el trabajo en equipo”.

III. Método

Ya Vicente-Oliva, S., Martínez-Sánchez, A., y Berges-Muro, L. (2015), trataron de identificar los factores de éxito en las empresas, mediante una investigación a 71 empresas españolas, de diferentes tamaños y giros, donde concluyen que las empresas exitosas, constantemente necesitan adquirir conocimiento externo, asimilarlo y aplicarlo al conocimiento interno existente, para que resulten en buenas prácticas de gestión de proyectos de Investigación, Desarrollo e innovación, I+D+i, buscando que dicho éxito lo sea para la Organización; para el sector económico al que pertenece; y para toda la sociedad, lo cual tiene sus dosis de Tiempo, Costo y alcance del proyecto y que deberá ser gestionado por la máxima autoridad de la organización.

Objetivo General

Identificar, mediante la investigación a 10 Mipymes de la región centro de Coahuila, las variables que dieron como resultado el éxito en sus empresas

Objetivos Específicos

Estructurar los factores que soportan la estabilidad de las mipymes

Proponer los constructos que deben considerarse para el éxito de las mipymes

Los ítems considerados para el acopio de datos incluyen:

- 1.- Tipo de empresa, 2.- Giro, 3.- Año de inicio de operaciones, 4.- Capital inicial, 5.- Experiencia del propietario fundador, 6.- Si ha tenido acceso a financiamientos; de que tipo, que monto, para que fue solicitado y en que fue utilizado, cuantos financiamientos ha obtenido a la fecha y el monto total, 7.- Los empleos generados; al inicio de operaciones y en la actualidad, 8.-

Facturación en el 1er año de operaciones y en el último 9.- Tipo de asesoría, capacitación o consultoría que ha recibido y como ha impactado en el éxito de su empresa, 10 ¿cuenta con alguna ventaja comparativa?

Las variables a considerar son cuantitativas y cualitativas, esta investigación es mixta, por la relevancia de los aspectos monetarios (cuantitativos), y por los aspectos organizacionales, administrativos y de conocimiento (cualitativos), que involucra la herramienta. Aplicando el software SPSS 22, se analizará la confiabilidad del instrumento mediante el Alfa de Cronbach, la fuerza de las variables que se correlacionan y el análisis factorial, para modelar el o los constructos resultantes y ponderar la fuerza de las variables en cada uno de ellos.

IV. Resultados.

De las 10 empresas encuestadas, 5 son micros, 2 son pequeñas y 3 son medianas, en cuanto al régimen fiscal; 2 son de actividad física con actividad empresarial, 3 son Sociedades Anónimas, 4 son del régimen de pequeños contribuyentes y una de honorarios. Ilustrados en la tabla 1

	regimen fiscal				giro		
	PF Act Emp	S.A	REPECO/In c Fiscal	honorarios	comercial	servicios	industrial
micro	1	0	3	1	5	0	0
pequeña	0	1	1	0	0	1	1
mediana	1	2	0	0	0	0	3
total	2	3	4	1	5	1	4

Tabla 1. Elaboración propia utilizando SPSS 22

En cuanto a conocimientos de administración del fundador y el giro de las empresas encuestadas; cinco tienen un giro comercial, en donde tres de sus fundadores dijeron tener buenos conocimientos de administración, uno; regulares y el otro; nada, 1 empresa es de servicios y su fundador cuenta con buenos conocimientos de administración y en el caso de las cuatro restantes, que son industriales o de transformación, todos los fundadores dijeron tener buenos conocimientos en administración. Según lo muestra la tabla 2

		Conocimientos en administración del fundador			Total
		nada	regular	buenos	
giro	comercial	1	1	3	5
	servicios	0	0	1	1
	industrial	0	0	4	4
Total		1	1	8	10

Tabla 2. Elaboración propia utilizando SPSS 22

En cuanto a los empleados, ninguna de las empresas cuenta con empleados con buenos conocimientos de administración, 6 de ellas (3 en el giro comercial y 3 en industrial) tienen un conocimiento regular; 3 tienen nociones (1 de cada giro) y la última de ellas, nada de conocimientos en administración y en cuanto a la capacitación, 4 empresas del giro comercial nunca capacita a sus empleados, 4 de ellas esporádicamente, 1 de ellas una vez a la año y la última 2 veces por año, según se reflejan a la tabla 3

Conocimientos en administración de los empleados		Total
--	--	-------

		Capacitación a empleados administrativos				Total
		nunca	esporádico	una vez al año	2 veces al año	
Giro	comercial	4	1	0	0	5
	servicios	0	1	0	0	1
	industrial	0	2	1	1	4
Total		4	4	1	1	10

		nada	nociones	regular	Total
		giro	comercial	1	
	servicios	0	1	0	1
	industrial	0	1	3	4
Total		1	3	6	10

Tabla 3. Elaboración propia utilizando SPSS 22

En cuanto a la capacitación que se brinda a los trabajadores, solo 2 empresas no han dado nunca capacitación a sus trabajadores y son del ramo comercial, las 4 del giro industrial han dado algo de capacitación, la de servicios 2 veces al año. Ilustrado en tabla 4.

		capacitación a trabajadores operativos			Total	
		nunca	esporádico	una vez al año		2 veces al año
giro	comercial	2	3	0	0	5
	servicios	0	0	0	1	1
	industrial	0	1	2	1	4
Total		2	4	2	2	10

Tabla 4. Elaboración propia utilizando SPSS 22

Solo las 4 empresas industriales han contratado asesoría y en 3 de ellas el impacto ha sido aceptable o mucho y en la otra fue regular, sin embargo, en cuestión de consultoría, solo 2 empresas industriales contrataron, con impacto de aceptable a mucho. En cuanto a la pregunta de contar con ventajas comparativas, 9 de las 10 encuestadas contestaron que sí tienen, 3 de ellas, todas comerciales, en costos y una en el servicio que ofrecen, todas las 4 industriales dicen tener ventaja en el servicio y la empresa de servicio, también ventaja comparativa de servicio. Como se ilustra en la tabla 5.

giro	Impacto de la asesoría y consultoría en las empresas y su ventaja comparativa												
	asesoría		consultoría		impacto de la asesoría en los resultados				impacto de consultoría en los resultados				¿ve
	no	si	no	si	nada	regular	aceptable	mucho	nada	aceptable	mucho	no	
comercial	5	0	5	0	5	0	0	0	5	0	0	0	1
servicios	1	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0
industrial	0	4	2	2	0	1	2	1	2	1	1	0	0
total	6	4	8	2	6	1	2	1	8	1	1	1	1

Tabla 5. Elaboración propia utilizando SPSS 22

En las tablas 6, 7 y 8, se muestran nuevamente; los conocimientos en administración del fundador y de los empleados administrativos; la capacitación a empleados y trabajadores; la contratación externa de asesorías y consultorías y el impacto ocasionado, así como la ventaja competitiva que dicen tener, identificados por el tamaño de la empresa

por tamaño	Conocimientos en administración del fundador			Conocimientos en administración de los empleados		
	nada	regular	buenos	nada	nociones	regular
micro	1	1	3	1	1	3
pequeña	0	0	2	0	2	0
mediana	0	0	3	0	0	3
total	1	1	8	1	3	6

Tabla 6. Elaboración propia utilizando SPSS 22

Por tamaño	capacitación a empleados (administrativos)				capacitación a trabajadores (operativos)			
	nunca	esporádico	año	al año	nunca	esporádico	año	al año
Micro	4	1	0	0	2	3	0	0
pequeña	0	2	0	0	0	0	1	1
mediana	0	1	1	1	0	1	1	1
Total	4	4	1	1	2	4	2	2

Tabla 7. Elaboración propia utilizando SPSS 22

por tamaño	asesoría		consultoría		impacto de asesorías				impacto de consultorías			¿tiene su empresa una ventaja comparativa?		
	no	si	no	si	nada	regular	aceptable	mucho	nada	aceptable	mucho	no	de costos	de servicio
micro	5	0	5	0	5	0	0	0	5	0	0	1	3	1
pequeña	1	1	2	0	1	1	0	0	2	0	0	0	0	2
mediana	0	3	1	2	0	0	2	1	1	1	1	0	0	3
total	6	4	8	2	6	1	2	1	8	1	1	1	3	6

Tabla 8. Elaboración propia utilizando SPSS 22

Las microempresas encuestadas iniciaron con un capital de entre \$20,000 y \$50,000, de las 3 empresas medianas, 2 empezaron con \$100,000 y \$150,000 y la otra con \$2'000,000, una pequeña con \$38,000 y la otra pequeña no quiso dar esa información.

Estadísticas de Fiabilidad. Analizando todos los ítems se obtuvo un Alfa de Cronbach de .719, que se considera aceptable, sin embargo, ofrece una mayor ponderación si se elimina la variable años como empresario, toda vez que habiendo analizado tablas de contingencia, se aprecia que los años como empresario no impactan en el resto de las variables, las respuestas emitidas se reparten a ambas partes de la escala. Quitando la variable "años como empresario" Alfa de Cronbach se incrementa a .878 y el resto de los ítems se manifiestan en derredor de este índice. por lo que se acepta la confiabilidad del instrumento según se muestra en las Tablas 9 y 10

Resumen de procesamiento de casos			Estadísticas de fiabilidad		Estadísticas de total de elemento		
Casos	Válido	N	%	Alfa de Cronbach	N de elementos	item	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
	Excluido ^a	0	0.0	.718	18	tamaño	.685
	Total	10	100.0			giro	.679
						regimen fiscal	.743
						escolaridad	.684
						años como empresario	.878

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Tabla 9. Elaboración propia utilizando SPSS 22, considerando todas las variables

Estadísticas de fiabilidad		Estadísticas de total de elemento	
Alfa de Cronbach	N de elementos	item	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
.878	17	tamaño	
		giro	
		regimen fiscal	
		escolaridad	
		Conocimientos en administración del fundador	
		Conocimientos en administración de los empleados	
		Personal capacitado en sus funciones	
		cada trabajador tiene definidas sus funciones	
		empresa tiene manuales de procedimientos administrativos	
		empresa tiene manuales de procedimientos operativos	
		capacitación a empleados administrativos	
		capacitación a trabajadores operativos	
		ha contratado servicios de asesoría	
		como ha impactado en los resultados	
		ha contratado servicios de consultoría	
		como ha impactado en los resultados	
		tiene su empresa una ventaja comparativa?	

Tabla 10. Elaboración propia utilizando SPSS 22, eliminando variable "años como empresario"

Análisis factorial.

Para este análisis, se consideraron las variables: tamaño, giro, además todas aquellas con escala de Likert en cuanto a conocimientos y capacitación del fundador, administrativos y operarios, y los impactos que asesorías o consultorías contratadas en su caso tuvieron en la empresa. Se eliminaron los factores inferiores a .300 y utilizando la herramienta de reducción de factores, con el método de rotación varimax se obtuvieron 4 constructos según la tabla 11; varianza total explicada, individual y acumulada y tabla 12: matriz de componente rotado.

Varianza total explicada			
Componente	Sumas de rotación de cargas al cuadrado		
	Total	% de varianza	% acumulado
1	4.571	32.649	32.649
2	3.348	23.915	56.564
3	2.613	18.662	75.226
4	1.567	11.196	86.421

Método de extracción: análisis de componentes principales.

Tabla 11. Elaboración propia en SPSS 22

Matriz de componente rotado ^a	Componente			
	1	2	3	4
tamaño	.820	.499		
regimen fiscal		-.761	-.455	.354
giro	.843	.484		
Conocimientos en administración del fundador	.395		.838	
Conocimientos en administración de los empleados				.961
Personal capacitado en sus funciones			.937	
cada trabajador tiene definidas sus funciones		.301	.760	.469
empresa tiene manuales de procedimientos administrativos	.700	.652		
empresa tiene manuales de procedimientos operativos		.700	.370	
capacitación a empleados administrativos	.751	.324		
capacitación a trabajadores operativos	.902			
como ha impactado la asesoría en los resultados	.613	.738		
como ha impactado la consultoría en los resultados		.752		.315
tiene su empresa una ventaja comparativa?	.779			

Método de extracción: análisis de componentes principales.
 Método de rotación: Varimax con normalización Kaiser.^a

a. La rotación ha convergido en 11 iteraciones.

Tabla 12. Elaboración propia en SPSS 22, para Constructos

Las variables mas importantes para que una empresa sea exitosa, por orden para cada constructo son:

Constructo 1: Capacitación de los trabajadores, giro de la empresa, tamaño, que tenga una ventaja comparativa, la capacitación de los administrativos, contar con manuales de procedimientos administrativos y finalmente los conocimientos del fundador.

Constructo 2. El impacto de la consultoría y después el impacto de la asesoría, seguido por manuales de procedimientos operativo y administrativos y en menor grado, tamaño y giro de la empresa.

Constructo 3. Personal capacitado en sus funciones, conocimientos de administración del fundador, que cada trabajador tenga sus funciones definidas y que la empresa cuente con manuales de procedimientos operativos

Constructo 4. Conocimientos en administración de los empleados, que cada trabajador tenga definidas sus funciones, el régimen fiscal y la consultoría en sus empresas. Con sus ponderaciones, como se muestran en la tabla 12.

V. Conclusiones.

Las empresas cuando son micro, basan su permanencia en el conocimiento en administración del fundador., Para que una empresa vaya creciendo, debe ir capacitando a sus empleados y obligadamente a sus operarios, sin embargo, en las encuestas se percibe muy poca intención de las microempresas en el giro comercial de capacitar a los empleados, lo que en el mejor de los casos, retrasa el crecimiento de las microempresas y en el peor escenario, dichas micros entran en la estadística de empresas que cierran sus puertas en el mediano plazo, que va de 1 a 3 años.

En el caso de las empresas industriales, independiente de su tamaño, el fundador tiene buenos conocimiento en administración, y se entiende, porque en este tipo de empresas, se deben administrar procesos de transformación de materia prima en productos terminados o partes para ensambles, como las automotrices. En este caso, la capacitación a los trabajadores es mas evidente, necesaria y hasta obligatorio, porque involucra; conocimientos

técnicos, habilidades, tiempo y la seguridad de los trabajadores para evitar accidentes.

En el análisis de confiabilidad, inicialmente se obtuvo un Alfa de Cronbach de .718, que en principio es aceptable, sin embargo, el SPSS ofreció quitar la variable antigüedad como empresario del fundador, lo cual mejoró el índice a .878 y con indicadores en todas las variables desde .855 hasta .910, según la tabla 10, por lo que se considera que todas las variables incluidas, tiene repercusión en el éxito de las empresas. Variables como los conocimientos del fundador, de los empleados, de los trabajadores, el que cuenten con manuales de procedimientos administrativos y de procesos productivos, así como una ventaja comparativa, que en el 60% de los casos dijeron que esa ventaja en el servicio que se ofrece al cliente y en el 30 % se enfocaron en los bajos costos para ofrecer un buen precio a sus clientes. Se consideró eliminar los años como empresario, toda vez que los nuevos empresarios, cuentan con mas modernas y actuales herramientas tecnológicas con las cuales están acostumbrados a trabajar y eso les da una ventaja o al menos los equipara con la experiencia lograda por los años del empresario con mayor antigüedad.

Al analizar los factores que influyen en el éxito de las empresas, se obtuvieron los cuatro constructos de la tabla 12:

Las variables mas importantes para que una empresa sea exitosa, por orden para cada constructo son:

Constructo 1: Capacitación de los trabajadores, giro de la empresa, tamaño, que tenga una ventaja comparativa, la capacitación de los administrativos, contar con manuales de procedimientos administrativos y finalmente los conocimientos del fundador.

En este constructo, lo más importante es la capacitación de los trabajadores y empleados, contar con una ventaja comparativa, con manuales de procedimientos administrativos y con los conocimientos en administración del fundador para rematar. Todo desde un punto de vista de fuerzas internas que debe tener la empresa

Constructo 2. El impacto de la consultoría y después el impacto de la asesoría, seguido por manuales de procedimientos operativo y administrativos y en menor grado, tamaño y giro de la empresa.

En este constructo da prioridad a fuerzas externas y propone las asesorías y consultorías con su respectivo impacto como factores de éxito de las empresas lo cual dará como resultado la profesionalización de las funciones, tanto de trabajadores como de administrativos al desarrollar sus manuales de procedimientos.

Constructo 3. Personal capacitado en sus funciones, conocimientos de administración del fundador, que cada

trabajador tenga sus funciones definidas y que la empresa cuente con manuales de procedimientos operativos.

En este caso todo el peso recae en el personal, que estén bien capacitados, que cada quien tenga bien definidas sus funciones y cuenten con sus manuales de procedimientos y con los buenos conocimientos del fundador para dirigir su empresa.

Constructo 4. Conocimientos en administración de los empleados, que cada trabajador tenga definidas sus funciones, el régimen fiscal y la consultoría en sus empresas. Este constructo considera una mezcla que variables internas y externas, tales conocimientos administrativos de los empleados y que cada trabajador sepa exactamente cuál es su función en la empresa, apoyado con la consultoría para optimizar todos los recursos con que cuenta la empresa.

Se puso a consideración el financiamiento que obtuvieron las empresas, sin embargo, no hay un fuente de financiamiento que sobresalga de las otras, ya que algunos empezaron con recursos propios, otros mediante recursos de la banca comercial y de gobierno o con la los recursos que la misma empresa fue otorgando para compra de activos. Aunque cabe mencionar que existen programas de apoyo del gobierno federal que amortiguan la carga financiera, estos recursos son muy difícil acceso por lo burocrático de su trámite y por lo mismo muy poco socorridos.

El éxito de las empresas, por lo tanto, depende de una serie de factores que se van conformando a medida que la empresa va creciendo y que van haciéndose necesarios por la complejidad que la buena administración de dichos recursos van exigiendo, así, una microempresa puede empezar a dar resultados con solo el conocimiento y empuje de su fundador y en la mayoría de los casos, con los familiares que lo acompañan en esa nueva aventura, pero a medida que la empresa va creciendo y pasa de micro a pequeña, el fundador empieza a delegar autoridad y a dar responsabilidades a las personas y estas deberán tener el conocimiento administrativo y/o una constante capacitación, sean familiares o ajenos, para ir encarando los nuevos retos la empresa va tomando. La profesionalización, tanto de empleados como trabajadores puede ser el mejor soporte para la permanencia de la empresa en la región y en el mejor de los casos ir creciendo hasta convertirse en una empresa bien consolidada, sea mediana o grande, dependiendo del esfuerzo de su fundador y de la gente que lo rodea.

Una última reflexión, el tener el conocimiento, las herramientas, los deseos y los recursos, no garantizan el éxito, permanencia y crecimiento de las empresas... no tener nada de lo anterior, es una garantía de rotundo fracaso.

VI. Bibliografía

- Armenteros, M., Elizondo, M., Molina, V., Reyna, G., (2009). Interacción en el sistema regional de innovación: estudio empírico de la innovación y colaboración en el contexto de región lagunera de Coahuila. *Revista Internacional Administración & Finanzas*, Volumen 7, (4), pp 39-62
- Ascúa R. (2005). *Financiamiento para pequeñas y medianas empresas (pyme). El Caso Alemania, Enseñanza para Argentina*. Santiago de Chile: CEPAL Serie Estudios y Perspectivas
- Camacho Beas, L. (2010). Impacto de las microfinanzas en el bienestar e importancia de las pymes en la economía mundial. *Ingeniería Industrial*, núm. 28, pp. 61-83. ISSN: 1025-9929
- Gongora-Bianchi, G., Garcia Perez-de Lema, D., Madrid-Guijarro, A. (2007). Los programas de apoyo a la pyme en México. Un estudio descriptivo desde la perspectiva de la agencia de desarrollo. http://www.aeca1.org/pub/on_line/comunicaciones_xvcongresoaecca/cd/146f.pdf
- Lecuoma-Valenzuela, R. (2008). El financiamiento a las Pymes en México, una experiencia reciente. <http://www.ojs.unam.mx/index.php/ecu/article/view/2975/2534>
- Porret, M. (2010). *Gestión de personas: Manual para la gestión del capital humano en las organizaciones*. Madrid: ESIC.
- Ruiz-Ruiz, M. y Sallandt, U. (2012). *Cultura organizacional y educativa: Un sincretismo para el éxito empresarial*, *Ingeniería Industrial*, núm. 30, pp. 125-141. ISSN: 1025-9929
- Valdés Diaz-de Villegas J., Sánchez-Soto, G. (2012). Las mipymes en el contexto mundial: sus particularidades en México. *Ibero Forum*. vol. VII, núm. 14, julio-diciembre, pp. 126-156. E-ISSN: 2007-0675
- Vicente-Oliva, S., Martínez-Sánchez, Á., Berges-Muro, L. (2015). Buenas prácticas en la gestión de proyectos de I+D+i, capacidad de absorción de conocimiento y éxito. *Dyna*, vol. 82, núm. 191, pp. 109-117
- Tyebjee, T., Bruno, A. (1984), A Model of Venture Capitalist Investment Activity. *Management Science*, volume 30, issue 9. Pp.1051-1066. <http://dx.doi.org/10.1287/mnsc.30.9.1051>