

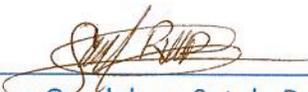
Ciudad Obregón, Sonora, a 23 de Noviembre de 2012.

Instituto Tecnológico de Sonora
P r e s e n t e.

El que suscribe **Diana Guadalupe Sotelo Rodríguez**, por medio del presente manifiesto bajo protesta de decir verdad, que soy autor y titular de los derechos de propiedad intelectual tanto morales como patrimoniales, sobre la obra titulada **“Aspectos administrativos y financieros de las MIPYMES del giro industrial (Tortillería de harina) en Cd. Obregón Sonora.”** en lo sucesivo **“LA OBRA”**, misma que constituye el trabajo de tesis que desarrolle para obtener el grado de Licenciatura en ésta casa de estudios, y en tal carácter autorizo al Instituto Tecnológico de Sonora, en adelante **“EL INSTITUTO”**, para que efectúe la divulgación, publicación, comunicación pública, distribución y reproducción, así como la digitalización de la misma, con fines académicos o propios del objeto del Instituto, es decir, sin fines de lucro, por lo que la presente autorización la extiendo de forma gratuita.

Para efectos de lo anterior, EL INSTITUTO deberá reconocer en todo momento mi autoría y otorgarme el crédito correspondiente en todas las actividades mencionadas anteriormente de LA OBRA.

De igual forma, libero de toda responsabilidad a EL INSTITUTO por cualquier demanda o reclamación que se llegase a formular por cualquier persona, física o moral, que se considere con derechos sobre los resultados derivados de la presente autorización, o por cualquier violación a los derechos de autor y propiedad intelectual que cometa el suscrito frente a terceros con motivo de la presente autorización y del contenido mismo de la obra.



Diana Guadalupe Sotelo Rodríguez



INSTITUTO TECNOLÓGICO DE SONORA

**ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS DE LAS
MIPYMES DEL GIRO INDUSTRIAL (TORTILLERIAS DE
HARINA) EN CD. OBREGÓN, SONORA.**

**TITULACIÓN POR TESIS
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE**

LICENCIADA EN ECONOMÍA Y FINANZAS

**PRESENTA
DIANA GUADALUPE SOTELO RODRÍGUEZ**

CD. OBREGÓN SONORA

NOVIEMBRE DE 2012

AGRADECIMIENTOS.

A Dios.

Primeramente gracias por darme tan maravilloso regalo la vida, por llenarme de bendiciones y dichas por permitirme culminar este gran logro, gracias por que en todo momento has estado conmigo y nunca me has abandonado.

A mi mamá

Muchas gracias por ser mi mamá por estar conmigo en cada momento, por aconsejarme y guiarme por el mejor camino, por estar ahí siempre, por que se que a veces no coincidimos en ideas pero se que siempre quieres lo mejor para mi, gracias por todo tu esfuerzo por sacarme adelante y ayudarme a ser lo que hoy soy, gracias mami por ayudarme a terminar una carrera, te quiero mucho.

A mi papá

Gracias papá por tu apoyo y cariño por que aunque no estuvimos juntos físicamente siempre has estado en mi corazón, gracias por los momentos que compartimos juntos, y por ayudarme a cumplir uno de mis grandes sueños terminar mis estudios, por que aun que ya no estés conmigo se que siempre me cuidarás desde el cielo, te quiero mucho papi.

A mi novio

Amor gracias por estar a mi lado por brindarme tu amor, apoyo y comprensión, por estar ahí siempre que te necesite, por compartir conmigo momentos de felicidad pero también de tristeza, por ser esa personita incondicional que se supo ganar mi corazón, gracias por formar parte mi vida Te amo.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación se desarrollo enfocándose en las MIPyMES ya que este sector ha ido cobrando mayor importancia en los últimos años. Específicamente se analizaron las Tortillerías de Harina en Ciudad Obregón Sonora debido ha su gran proliferación en la ultima década.

Una de las problemáticas a las que se enfrentan las MIPyMES es su corto periodo de vida, fue por ello que se busco identificar los principales problemas administrativos y financieros así como los factores que influyen en el fracaso de las mismas en tan poco tiempo.

Para poder llevar acabo la investigación fue necesario elaborar un instrumento el cual fue un cuestionario que consta de tres apartados el primero de ellos es, perfil de la organización, el segundo administración de la empresa y el tercero toma de decisiones financieras; el cual fue aplicado ha dueños o administradores de las empresas.

En cuanto a los resultados se pudo observar que las principales contrariedades ha las cuales se enfrentan los nuevos empresarios son problemas internos, estos se encuentran en su mayoría en la administración, esto es debido ha que generalmente el que lleva el control administrativo es el dueño de la MIPyME, el cual es común que no cuente con los conocimientos suficientes sobre administración y contabilidad, además de ello la falta de inversión en maquinaria y equipo, así como la falta de capacitación y financiamiento juegan un papel muy importante.

ÍNDICE

	Pág.
I INTRODUCCIÓN -----	1
1.1 Antecedentes -----	1
1.2 Planteamiento del problema -----	1
1.3 Objetivos -----	4
1.4 Justificación -----	6
1.5 Limitaciones -----	7
II MARCO TEÓRICO -----	10
2.1 Situación de las pequeñas y medianas empresas -----	10
2.2 Problemas de las pymes según diferentes estudios -----	13
2.3 Empresas familiares -----	17
III METODOLOGÍA -----	19
3.1 Definición de la investigación -----	19
3.2 Diseño de la investigación -----	19
3.3 Selección de la muestra -----	20
IV RESULTADOS Y DISCUSIONES -----	22
4.1 Resultados -----	22
4.2 Discusiones -----	40
V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIÓN -----	43
5.1 conclusiones -----	43
5.2 Recomendación -----	44
BIBLIOGRAFÍAS -----	47
ANEXO -----	50

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

A lo largo del tiempo las micro, pequeñas y medianas empresas han sido de gran importancia ya que son generadoras de un gran número de empleos, considerando lo anterior se decidió investigar sobre el tema, teniendo como resultado que una cantidad importante de nuevos negocios se ven en la necesidad de cerrar al poco tiempo de haber iniciado operación. Es por ello que en la presente investigación se hará mención de los principales problemas a los que se enfrentan los microempresarios de la región, así como del por que se ven en la necesidad de cerrar sus empresas.

1.1 Antecedentes

En la siguiente investigación se plantearan algunas cuestiones relacionadas con los problemas administrativos y financieros que presentan las micro empresas específicamente en el giro de tortillerías de harina.

Es importante señalar que las micro, pequeñas y medianas empresas mejor conocidas como MIPyMES están compuestas por un número reducido de trabajadores y con un moderado volumen de facturación, las cuales cumplen con un importante papel en la economía de todos los países y México no es la excepción. Tienen particular importancia para la economía nacional, no solo por sus aportaciones a la producción y distribución de bienes y servicios, si no también por su capacidad de cambiar rápidamente su estructura productiva (recuperado de Excélsior).

Las PyMES son capaces de adaptarse a los cambios tecnológicos y de generar empleo, por lo que representan un importante factor de política de distribución de ingresos a la clase media y baja, fomentando el desarrollo económico de toda una nación (recuperado de Wikipedia).

En ciertos casos lo mencionado anteriormente no se presenta de esa manera debido a que las PyMES se resisten a impulsar procesos de cambios tecnológicos y organizacionales. Una parte de la explicación apunta hacia el relieve de la gerencia familiar no profesional, los obstáculos culturales, así como los cambios radicales en el trabajo, los cuales pueden provocar que los empleados duden sobre sus capacidades para desempeñar sus tareas, los empleados resisten estos cambios porque están preocupados y no se pueden adaptar a los nuevos requerimientos laborales Tanner (2011).

En lo que respecta a México datos estadísticos proporcionados por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI 2011), señalan que las empresas familiares representan el 91% de la economía del país por lo cual constituyen la mayoría de las unidades empresariales existentes en el país.

A pesar de lo mencionado anteriormente las empresas a nivel PyME están en constante riesgo de desaparecer del mercado, esto es debido a su inestabilidad

económica, falta de cultura de calidad, poca o casi nula capacitación del personal, ausencia de motivación, entre otros aspectos. Cano (2009).

Por su parte las pequeñas y medianas empresas en Sonora constituyen un bloque económico preponderante para el país ya que tienen una fuerte vinculación con la economía global a pesar de ello les será un poco difícil asumir los retos que proponen las grandes economías para así poder superar la emergencia económica actual. Por ello es justo reconocer que pese a su problemática, constituyen un factor importante para el crecimiento y desarrollo económico del estado.

Actualmente existen 2882 unidades económicas en Sonora de las cuales 2400 corresponden a PyMES, y de estas 282 se encuentran en el municipio de Cajeme. En los últimos 6 años en el estado se ha incrementado el número de empresas y empleos, incluso el número de empresas con certificación de calidad, del 2004 al 2009 el promedio anual en la generación de empleos fue de 27 mil, un record nacional, lo cual mejoró considerablemente la situación económica y social de la región. (Anuario de estadística por entidades federativas 2011 y CANACINTRA 2010).

En lo que respecta específicamente al sector de empresas de tortillerías de harina en Cd. Obregón, en los últimos años han presentado grandes repuntes esto es debido a la aceptación que ha tenido el producto por parte de los consumidores, en la actualidad son cada vez más los comercios que se dedican a la venta del producto, pero de igual manera como incrementa el número de establecimientos también se puede observar que es importante la cantidad de empresas de este giro que cierran.

Actualmente la mayoría de las empresas que se dedican a la elaboración y venta de tortillas, son establecimientos pequeños que se caracterizan por realizar su producto a mano, otra forma de realizar las tortillas de harina es de forma industrial pero esto sucede en menor proporción debido a que se requiere una mayor inversión para poder adquirir la maquinaria necesaria.

Actualmente existen alrededor de tres tortillerías de harina en cada colonia lo cual indica que la competencia es significativa, ha nivel nacional la única empresa que se dedica a la venta de este tipo de tortilla es la marca Tía Rosa la cual tiene permanencia desde el año 1976. Entre la gama de productos que ofrece se encuentran: Tía Rosa Tortillas tradicionales, linaza, light, taqueras, burreras y estilo norteña. (Tíarosa.Com.mx).

Entre las tortillerías de la localidad las más reconocidas son las que elaboran sus productos de forma industrial destacando dos la primera de ellas es Tortillería el Trébol y la segunda Tortillería Carmelita. Las dos cuentan con diversas sucursales en Cd. Obregón.

1.2 Planteamiento del problema

Hoy en día las empresas se desarrollan en un ambiente de constantes cambios, es por eso la importancia de analizar los factores que se manifiestan alrededor de ellas. Es interesante conocer estos cambios ya que las MIPyMES deben estar conscientes de que sus competidores están constantemente buscando estrategias para generar ventajas competitivas. Por lo tanto es importante considerar que las empresas deben de estar alertas a cualquier tipo de situación y realizar un análisis estratégico de su entorno.

En la actualidad, las PyMES atraviesan una problemática tanto interna como externa que ha provocado que bajen su productividad y que carezcan de una estabilidad en el mercado. Lo interno consta de la carencia de organización, retrasos tecnológicos, falta de capacitación del personal y la escasez de recursos financieros. Por su parte la problemática externa se refiere a la falta de acceso al financiamiento, tasas de interés no competitivas y una política fiscal no promotora de desarrollo (Kauffman

2001). Las PyMES tienen gran importancia en todos los países, no solo por sus aportaciones a la producción y distribución de bienes y servicios, si no también por la flexibilidad de adaptarse a los cambios tecnológicos y gran potencial de generación de empleos. Representan un excelente medio para impulsar el desarrollo económico y mejorar la distribución de la riqueza, en la actualidad México cuenta con el 98% de empresas pequeñas y medianas Nafinsa (2004).

Según Mercado (2009) no más del 20% de las MIPyMES llegan a cinco años de operación. Esto sucede por varios factores; falta de profesionalización en su estructura, falta de conocimiento y de planeación. Las pocas empresas que logran superar los primeros cinco años de operación y con ello aumentar el número de empleados usualmente terminan por cerrar al no saber transferir la operación y/o estrategias a los hijos o familiares.

En lo que respecta a las empresas familiares aproximadamente el 85% quiebra en los primeros cinco años de operación esto según Poza (2005) de igual manera el autor asegura que las empresas familiares solo duran 3 generaciones, en el mejor de los casos, si tienen mucho éxito; la primera generación construye el éxito, la segunda vive el éxito y la tercera no le queda prácticamente nada Poza (2009).

Desafortunadamente a través del tiempo no todas las familias empresarias han tenido la fortuna de seguir adelante con los negocios ya que al no existir su líder que continúe con el florecimiento de la organización esta desaparece (Poza 2005).

Únicamente el 30% de los negocios familiares hacen la transición de la primera a la segunda generación y de estos solo el 10% a la tercera generación; el porcentaje restante es vendido o liquidado según Le Breton, Miller y Steier (2005), de acuerdo a lo anterior se detecta que el 70% de los negocios familiares no se preparan para transitar de la etapa inicial a la segunda generación empresarial, además se presta a decir que solo el 10% representan a las organizaciones que fueron creadas por el empresario fundador (INEGI 2004).

Sin lugar a dudas uno de los principales problemas de las pequeñas empresas cuando inician operación es conseguir financiamiento, clientes, proveedores, información del mercado, calidad del producto, adaptar sus productos al cliente y el más costoso e importante es la administración de la empresa (Yáñez 2009).

Para poder aterrizar el tema antes planteado en las tortillerías en Ciudad Obregón es indispensable tomar en cuenta la cultura de innovación para poder crear ventajas competitivas y distinguirse así de la competencia en el mismo sector.

En la actualidad las tortillerías de harina se enfrentan a un gran número de dificultades, entre las principales se encuentran, falta de recursos financieros para que el negocio siga funcionando de una manera correcta, ya que en ocasiones los propietarios se ven obligados a pedir préstamos para poder abastecer inventarios o simplemente para iniciar el negocio, aunado a esto las tasas de interés son elevadas y en algunas instituciones financieras los créditos son negados ya que los propietarios de las MIPyMES no tienen forma de comprobar ingresos.

Otro aspecto importante es la falta de administración ya que en la mayoría de los casos el pequeño comercio es atendido por toda la familia lo cual indica que no cuentan con una persona especializada que lleve a cabo la contabilidad y la administración del negocio lo que ocasiona fugas de capital ya que todos los integrantes de la familia tienen acceso a caja y de esta forma las ganancias y la reinversión del negocio se ven afectadas.

1.3 Objetivos

El propósito principal por el cual se llevará a cabo la presente investigación, será para identificar los principales problemas administrativos y financieros que afectan a

las MIPyMES, llamadas empresas familiares, enfocándose en este caso ha las tortillerías de harina de la ciudad y a los factores que influyen en el fracaso de las mismas en tan poco tiempo.

Objetivos Particulares.

- Determinar el promedio de duración de las tortillerías de harina en el ambiente competitivo de la ciudad.
- Identificar los principales factores de riesgo en el área administrativa a los cuales se enfrentan las MIPyMES.
- Determinar las principales deficiencias en el manejo financiero de las MIPyMES.
- Comparar los problemas previamente identificados en investigaciones anteriores con las problemáticas ha identificar en la localidad.
- Servir como base para futuras investigaciones.

1.4 Justificación

La presente investigación es de gran relevancia para las MIPyMES, enfocándose específicamente al giro de tortillas de harina en Cd. Obregón ya que a través de la misma se identificaran los problemas administrativos y financieros más comunes que se presentan en este tipo de negocios.

Al desarrollar este trabajo se estará ayudando a que estos establecimientos puedan administrar mejor sus recursos y por ende maximizar las ganancias que perciben lo cuál generara un incremento en el flujo de efectivo de la localidad.

El detectar las principales problemáticas será el punto de partida para que los empresarios locales puedan rediseñar y reestructurar los actuales métodos de

administración, materias primas y proveedores lo cual les permitirá eficientar los recursos con los que actualmente cuentan.

La administración en los negocios ha tomado gran importancia en las últimas décadas, siendo este el parte aguas del éxito de las grandes corporaciones por lo que al retomar las estrategias o métodos administrativos y adaptarlas a las tortillerías de harina de la región estas pudieran funcionar con resultados positivos.

Los resultados o la estructura de la presente investigación pueden ser tomados como base para futuras investigaciones en áreas y/o regiones similares a las que presenta Cd. Obregón ya que diversas MIPyMES pueden presentar debilidades administrativas o financieras similares

Para finalizar se puede decir que en tiempos pasados, se han estudiado y analizado los problemas financieros a los cuales hacen frente las PyMES, más sin embargo son relativamente pocas o nulas las investigaciones que se han desarrollado tomando como referencia las tortillerías de harina en cuestión a la problemática financiera y administrativa, sobre todo en el estado de Sonora que es uno de los lugares en los que más se ha consolidado este mercado. Es por esto que el presente trabajo tiene vital importancia en esta área.

1.5 Limitaciones

Una vez planteado el objetivo de esta investigación, es necesario tomar en cuenta las posibles limitaciones que se puedan presentar, entre las de mayor importancia se encuentra la disposición que tengan de responder el instrumento los dueños o los administradores de las MIPyMES ya que si las personas antes mencionadas no

presentan interés o disposición por contestar la entrevista será muy difícil poder llevar acabo la investigación ya que la información que proporcionen es fundamental.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

En el presente capítulo, se abordaran diversos puntos relacionados con la situación actual de las PyMES en México, así como la importancia que tienen investigaciones anteriores y la actual en el optimo desarrollo de las Pequeñas y Medianas empresas especialmente de la localidad de Cajeme.

2.1 Situación de las pequeñas y medianas empresas

Debido ha la importancia de las PyMES en la presente investigación es importante definir el termino, el cuál hace referencia a empresas que emplean un número de entre 10 y 100 personas en su fuerza laboral para sus operaciones.

Las pequeñas y medianas empresas son el motor de la economía de cualquier país al generar el mayor número de empleos y por tanto de ingreso familiar.

Es por ello la importancia de estudiar ha profundidad la forma en que operan y poder así mejorar su eficiencia y prolongar su vida en el mercado. Todo ello con la finalidad de lograr permanencia e inclusión en los mercados.

En la actualidad la mayoría de las MIPyMES no aplican estrategias de mercado, atención a clientes, calidad, especialización flexible, desarrollo organizacional y administración de riesgos.

Según Regalado 2007 las MIPyMES no permanecen durante mucho tiempo, ya que de cada 100 empresas que se establecen, el 90% no llegan a dos años de vida lo que perjudica la economía de cualquier país.

Las PyMES representan el 98% de las unidades económicas registradas en México esto según cifras presentadas por INEGI (2005), las cuales se clasifican en Micro, pequeña y mediana industria. De las cuales el 62% tienen un solo propietario, y el 41% están integradas en sociedades familiares, y si bien diversos autores difieren en los criterios para realizar esta clasificación se ha decidido tomar en cuenta la clasificación ofrecida por el Diario Oficial de la Federación (DOF), que clasifica a las pequeñas y medianas empresas de acuerdo al número de personas empleadas y al sector al que pertenecen.

Clasificación	Sector /No. De empleados		
	Industria	Comercio	Servicios
Micro empresa	0 a 10	0 a 10	0 a 10
Pequeña empresa	11 a 50	11 a 30	11 a 50
Mediana empresa	51 a 250	31 a 100	51 a 100
Gran empresa	251 en adelante	101 en adelante	101 en adelante

Fuente: Diario Oficial de la Federación (DOF) del día 30 de diciembre de 2002.

Si bien el beneficio que aportan las PyMES a la economía de la nación son muchos tal como lo han demostrado diversas investigaciones, el estudio más sobresaliente fue el realizado por Ayuzabet en 2000, con el cual concluyo que son cinco áreas las que se ven más afectadas:

1. Área administrativa: al ser empresas en su mayoría familiares, son constituidas en base a las necesidades personales del dueño y no a las de la misma empresa, por lo que su estructura organizacional es débil y sus sistemas administrativos ineficientes.
2. Área financiera: los dueños de este tipo de empresas por lo general desconocen los instrumentos financieros básicos, por lo que no cuentan con un adecuado control de sus actividades financieras, sus costos ni de los métodos de cobranza que llevan a cabo con sus clientes, por lo que el margen de ganancia se ve reducido, afectando su rentabilidad y por lo tanto su liquidez.
3. Tecnología, calidad, productividad y competitividad: la tecnología en algunas empresas es prácticamente obsoleta, mientras que el control de calidad es deficiente ya que no toman en consideración las normas y estándares establecidos por los organismos pertinentes, lo cual en su conjunto afecta a la competitividad de sus productos y servicios.
4. Situación económica actual: la mayoría de las PyMES surgen como resultado del desempleo, por lo que sus dueños no tienen mucha experiencia en cuanto a la administración y gerencia de la misma, reduciendo su capacidad productiva. Esto les origina que el riesgo de cierre sea aun mayor en estas que en las grandes empresas, debido a lo vulnerable del ambiente económico en el que se desenvuelven.
5. Forma de actuar del dueño o administrador: por lo general estos tienen una visión a corto plazo sobre la empresa, a la vez que subestima la capacitación tanto de el cómo de sus empleados al considerarlo un gasto más, tienen problemas para delegar correctamente actividades, y están convencidos de que sus métodos son correctos, guiándose en su intuición en la mayoría de los casos.

Por su parte según Escalera (2007), la contribución de las PyMES a la actividad económica de México se puede abordar en tres puntos sobresalientes:

1. Generación de mayores fuentes de empleo, ya que estas generan 6 de cada diez.
2. Contribuyen al sano desarrollo regional, en todas las actividades productivas.
3. No solamente participan en el mercado local y regional, sino que también llevan a cabo operaciones de exportación, adentrándose en el mercado internacional.

En lo que respecta a Sonora datos publicados por la Secretaría de Economía (SE) señalan que 99% del total de las unidades económicas que operan en este territorio son micro, pequeñas y medianas empresas, las cuales generan 72% de los empleos y aportan 46% del PIB estatal, por lo cual son de gran importancia.

2.2 Problemas de las PyMES según diferentes estudios

Gracias a las diversas investigaciones que se han realizado a través del tiempo se han podido identificar las principales problemáticas de las PyMES entre las cuales destacan dos tipos, la primera de ellas hace mención a las situaciones externas o factores de tipo macroeconómico en las cuales las PyMES no tienen influencia en su solución, el otro tipo de situación son internas las cuales se caracterizan por cuestiones derivadas de la gestión propia del negocio y del sector económico al que pertenecen lo cual hace responsable a los empresarios de darle la solución y mejora adecuada (Palomo, 2005).

Tomando como referencia lo mencionado anteriormente a continuación se muestran diversas aportaciones realizadas por instituciones o autores.

La primera de ellas fue realizada por Nacional Financiera (NAFIN) en 1985 en el cual se identificaron principalmente 9 problemas de los cuales solo 5 son asociados a la gestión interna del negocio los cuales son: carencia de organización, retraso tecnológico, falta de capacitación del personal, problemas en la colocación de productos y carencia de registros contables.

De igual manera otro estudio importante fue “la industria por escala productiva” realizado por la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial SECOFI (1987) el cual abarco 35,000 empresas que representaron el 40% de la industria nacional, en el mismo se identificaron seis problemas de la micro empresa de los cuales solo dos pueden ser asociados a la gestión interna del negocio entre ellos se encuentran altos costos de operación y falta de liquidez financiera.

En el artículo de Sánchez (2003) se menciona un artículo de estudio de Nacional Financiera el cual cita las causas por las cuales mueren las pequeñas empresas entre las cuales se encuentran problemas administrativos (43%), problemas fiscales (16%), incapacidad de cumplir requisitos (15%), deficiencia en comercialización (11%), por errores en insumos y producción (8%) y por ultimo falta de financiamiento (7%). Cabe mencionar que no se reporta referencia del estudio por lo que debe de ser tomado solamente como un comentario de Palomo, (2005), si los datos fuesen confiables es posible darse cuenta que el problema más frecuente entre los pequeños comercios es la mala o falta de administración es por ello la importancia de impulsar a los dueños de las MIPyMES en tomar cursos como lo pueden ser administración básica, como se llevar el manejo de pequeños negocios, estrategias para lograr el éxito, etc.

Otro aspecto importante en el cual las PyMES han demostrado ciertas ineficiencias es en administración financiera la cual involucra la toma de decisiones de inversión,

financiamiento y operación; si este aspecto no se cubre de manera correcta puede representar un factor de fracaso para la empresa debido a que es decisivo para la supervivencia de las pequeñas y medianas empresas independientemente de su sector o giro. Peacock, (1985) menciona en varias investigaciones que el fracaso de las PyMES se debe principalmente a la apatía e indiferencia de los dueños por la administración financiera, de igual manera Sandberg y Hofer, (1987) reconocen que la práctica para distribuir los recursos financieros es una ventaja competitiva y el desconocimiento o dificultad para obtenerlos son causa de éxito o fracaso en la empresa (Hofer y Charan, 1984; Schendel y Hofer, 1979 citado por Sandberg y Hofer, 1987). Nafinsa (2004) señala que la planeación de las inversiones, financiamiento, gastos de operación y capital de trabajo, se convierten en un aspecto de éxito para la empresa.

Cabe mencionar también los hallazgos de De la O Burrola (2002), quien ha señalado como los principales determinantes competitivos para el éxito de la empresa, el sector en el que se ubican, sus recursos y su capacidad estratégica.

Por otro lado, Fundes México en 2003 realizó un estudio donde se aplicaron encuestas a ejecutivos de empresas, bancos y dependencias de gobierno, las cuales mostraron que los factores que contribuyen al éxito o fracaso de las empresas pequeñas y medianas son: la ausencia total de un sistema administrativo, el incumplimiento de los requisitos para obtener financiamiento, la ignorancia del tema fiscal y el manejo inadecuado de recursos.

Es muy probable que mejorando el desempeño de este conglomerado empresarial, se encuentre también la vía para un desarrollo más inclusivo y con ello, una mejor distribución de ingreso en América Latina, la región más desigual del planeta. Para ello, Fundes abre el debate sobre alianzas virtuosas, nuevas áreas de intervención o diferentes formas de apoyar a la MIPyME para llevarla a niveles que aumenten su viabilidad y sostenibilidad en los mercados actuales.

Sin lugar a dudas se puede mencionar que la problemática más frecuente en los negocios es que las soluciones que se plantean ya sea en investigaciones y/o estudios se generalizan tanto para micro, pequeñas, medianas y grandes empresas sin tomar en cuenta que las circunstancias y las necesidades de cada una son distintas es por ello que las soluciones planteadas no conllevan a los resultados esperados o deseados y por ende no son los adecuados, esto se puede entender más fácil con un con pequeño ejemplo: Llega un adulto con el doctor y este le presenta su cuadro de síntomas y lo que hace el doctor es evaluar la situación de su paciente y recetarle el medicamento adecuado, enseguida llega otro paciente pero en este caso es un niño con el mismo cuadro de síntomas por lo que el doctor debe de tomar en cuenta otros aspectos para dar el antibiótico adecuado ya que no se puede tratar de la misma manera a los dos pacientes ya que cada uno presenta características específicas que obligan al médico a tomar decisiones diferentes para cada uno.

Lo mismo sucede con las empresas ya que estas pueden presentar el mismo problema pero la solución será distinta ya que mientras en las grandes empresas se requerirán soluciones más complejas por la magnitud de la misma, en una pequeña, se manejaran soluciones más sencillas y con costos más bajos.

Por ese motivo existen empresas especializadas en otorgar asesorías empresariales, tal es el caso de “MIPyMES apoyo empresarial” con más de 30 años de experiencia, con el fin de contribuir al mejor manejo de sus negocios y así lograr obtener mejores resultados, ofreciendo servicios administrativos, contables, fiscales, estrategias de mercados, desarrollo humano, capacitación de personal, etc. (Apoyo empresarial MIPyMES, a. C. 2010).

Por ultimo se menciona que el papel principal del empresario es organizar y movilizar los recursos productivos asumiendo el riesgo de la pérdida o el fracaso en un medio cambiante e inseguro. Ferguson (2006) comentaba lo siguiente “La verdadera fuente de riqueza de una sociedad moderna no es precisamente el nivel de su productividad, sus productos naturales o sus bienes tangibles, sino la inteligencia creativa de sus ciudadanos.

2.3 Empresas familiares

A continuación se presentan algunos de los retos a los que se enfrentan las empresas familiares:

- Falta de una planeación. Toda empresa, al margen del giro o tamaño que sea, requiere de una estrategia formal y de largo plazo, con objetivos claramente definidos en cuanto a tiempos, cantidades y ventas.

- Resistencia al cambio. En las empresas familiares, los padres suelen resistirse a las críticas y cuestionamientos, respecto a los procesos productivos que emplean, en particular de aquellos que si bien funcionaron en su momento, actualmente limitan o hasta dificultan el crecimiento de la empresa por el diferente contexto económico.

- Centralización. La autoridad y el manejo de los recursos suele centralizarse en una sola persona (muchas veces el padre), en vez de capacitar y delegar responsabilidades a otros miembros del equipo. Ese problema genera severos retrasos en el funcionamiento de la empresa.

- Mezcla de roles familiares y profesionales. Se trasladan los roles familiares al ámbito de la empresa, cerrando así la posibilidad de conocer a los miembros de la familia desde otra perspectiva: las mujeres suelen ocupar roles secundarios así como el

primogénito de la familia sigue siéndolo en el negocio, tenga o no las cualidades y el liderazgo para manejarlo.

-Inadecuada percepción sobre el financiamiento. Derivado de la naciente cultura financiera que existe en el país, al crédito se le aprecia como un mortal enemigo, pues hay el temor de incurrir en sobre endeudamientos que fulmina a la empresa.

Sin embargo, un acertado uso del crédito puede representar una herramienta muy útil para comenzar y expandir una empresa (Secretaría de Desarrollo económico, 2009).

Para dar la solución adecuada se deben de evaluar diversos aspectos en este caso sería tamaño, sector específico, giro al cual se dedica la empresa y la localización geográfica.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1 Definición de la investigación

El tipo de estudio que se efectuará en el presente trabajo es principalmente de carácter descriptivo con el objetivo de identificar el porque fracasan las pequeñas empresas específicamente del giro tortillas de harina en Ciudad Obregón, de ahí que este estudio inicia siendo exploratorio, aunque ya se han hecho investigaciones antes acerca de las PyMES, son pocas las investigación que se han hecho sobre las MIPyMES específicas en el fracaso a corto plazo de las tortillerías de harina.

3.2 Diseño de la investigación

La investigación implementada para efectos de este trabajo es no experimental, esto indica que por medio de una encuesta se recopilara información proporcionada por

dueños o empleados de diversas tortillerías de harina de la localidad, esto sin alterar en absoluto la situación actual, lo que quiere decir que no se manipulara ninguna de las variables independientemente si estas son positivas o negativas. Lo anterior busca no alterar la información con la que se cuente en el momento, ya que en la medida de la veracidad de la información obtenida se podrán determinar de una manera sencilla los factores que representan una problemática en los ámbitos administrativos y financieros de las MIPyMES.

A su vez, se realizará un diseño transeccional, por lo que se recolectará la información de las MIPyMES en un tiempo establecido siendo este el mismo para todas las tortillerías.

3.3 Selección de la muestra

A continuación se muestra el procedimiento correspondiente para encontrar la muestra la cual indica el número de MIPyMES que se deben de encuestar, esto es tomando en cuenta la población, la cual es el número total de MIPyMES registradas en Cajeme.

El primer paso es determinar la población total(N) que en el municipio de Cajeme asciende a 282, según la Cámara Nacional de la Industria de transformación (CANACINTRA).

En la investigación no fue posible determinar el número exacto de MIPyMES dedicadas a la elaboración y venta de tortillas de harina en Cd. Obregón por ello se vio en la necesidad de tomar el porcentaje de PyMES dedicadas solo al giro industrial, teniendo una población total de 30 MIPyMES.

Muestra para población finita: Poblaciones finitas (esta fórmula debe de contener una población menor a 500,000 sujetos)

$$n = \frac{S^2 N p q}{e^2(N - 1) + S^2 p q}$$

$$n = \frac{(1.96)^2 (30) (.50)(.50)}{(.05)^2 (30-1) + (1.96)^2 (.50)(.50)} = \frac{28.812}{1.0329} = 27.8942$$

$$S = 1.96$$

$$p = .50$$

$$q = .50$$

$$N = 30$$

$$e = .05$$

Donde:

n= Tamaño de muestra

S= Valor curva normal

P= Probabilidad de éxito

Q= Probabilidad de fracaso

N= Población

E= Error muestral.

Ya que se cuenta con el número de la muestra es necesario aplicar el instrumento a los dueños o administradores de las tortillerías. En este caso consta de una encuesta la misma fue elaborado por el investigador, y esta integrada por 29 preguntas que se dividen en tres secciones, la primera de ellas hace referencia al Perfil de la organización, la parte dos es referente a Administración de la empresa y el ultimo apartado se denomina Toma de decisiones financieras.

CAPÍTULO IV

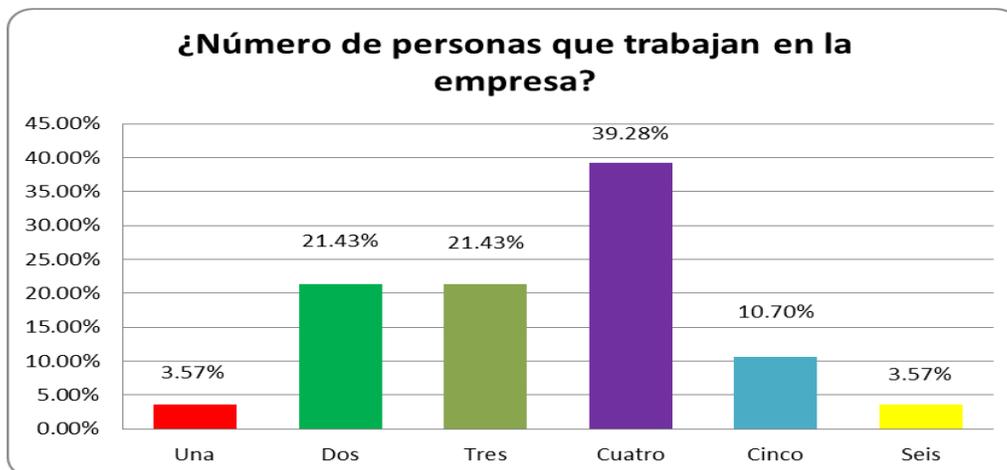
RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1 Resultados

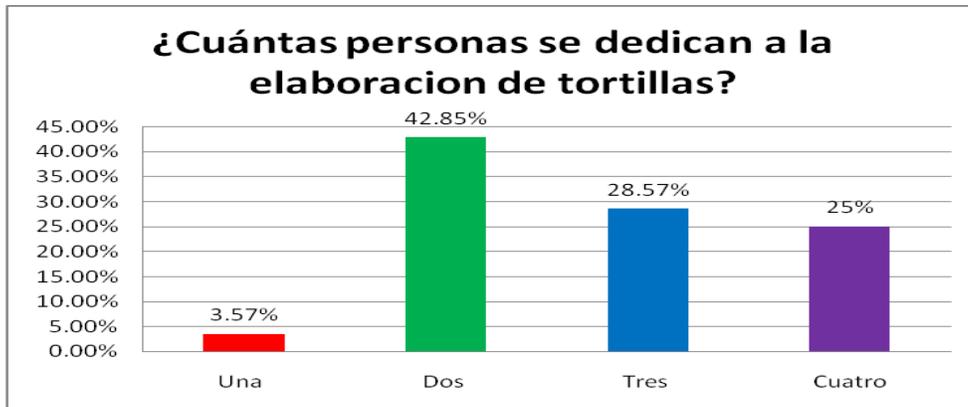
A continuación se presentan los resultados obtenidos a través de las encuestas aplicadas a las MIPyMES.

4.1.1 Perfil de la organización.

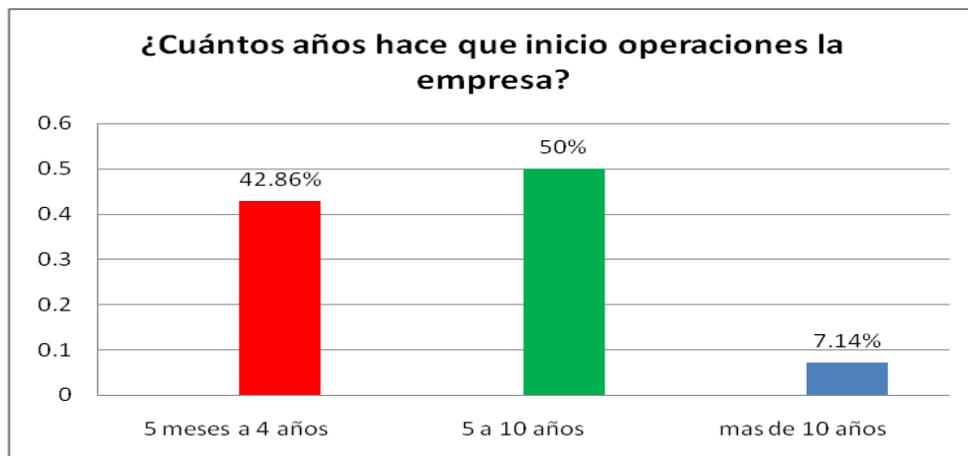
Este apartado hace referencia a los aspectos principales de una empresa, los cuales permitirán conocer como están constituidas.



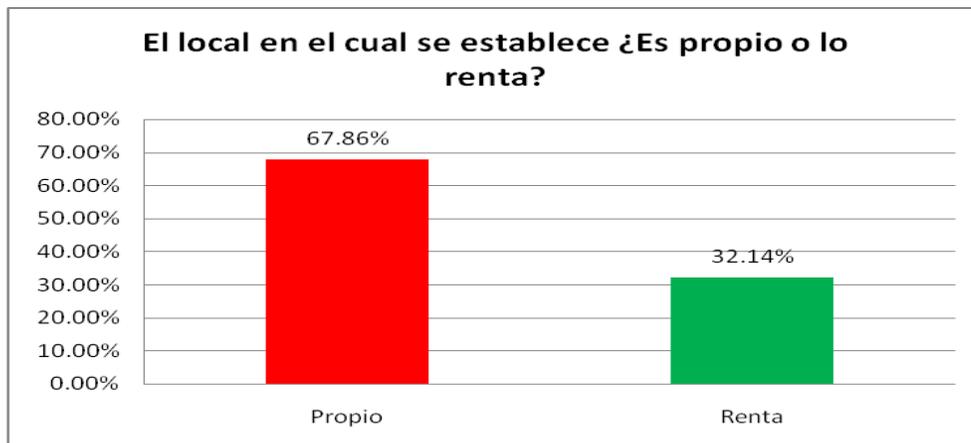
El objetivo de esta pregunta fue para saber el rango de personal que labora en las distintas tortillerías. Analizando los resultados se logra observar que existe un rango de 1 a 6 empleados, donde la mayoría un 39% cuenta con 4 empleados, seguido del 21% con 2 y 3 trabajadores.



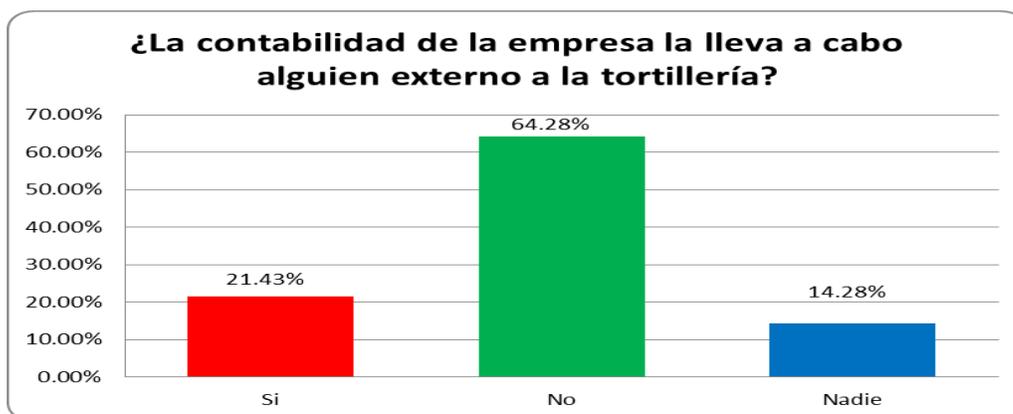
La pregunta se realizó para ver cuántos de los empleados se dedican exclusivamente a la elaboración de las tortillas. Teniendo como resultado predominante con un 42% que dos se dedican a esta actividad, seguido de un 28% con 3 personas, con un 25% 4 personas y por último con un 3% solo una persona hace tortillas.



El fin del cuestionamiento es para conocer el tiempo que las tortillerías tienen operando y satisfaciendo las necesidades de los clientes. Los resultados fueron los siguientes el 50% tiene laborando entre 5 y 10 años, el 42% entre 5 meses y 4 años y por ultimo el 7% a superado los 10 años en el mercado laboral.



La pregunta se llevo a cabo con el fin de conocer si el edificio donde se encuentran operando es propiedad del dueño o se paga una mensualidad por utilizar el mismo. De los cuales el 67% mencionó que el local es propio mientras que el 32% restante paga renta por el local.



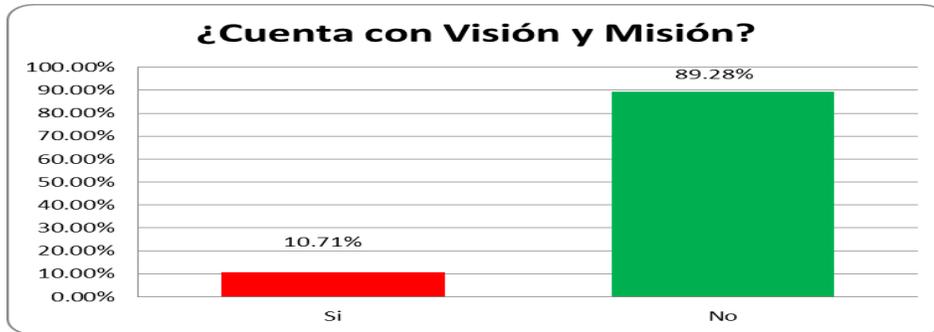
Un aspecto importante para cualquier empresa es contar con un buen control en la contabilidad es por ello que se pregunto si las tortillerías cuentan con personal externo para realizar dicha función. Teniendo como resultado que un 60% de las tortillerías no cuentan con personal externo que lleve acabo la contabilidad, un 20% menciono que si y un 14% respondió que nadie se encarga de realizar dicha actividad.

4.1.2 Administración de la empresa

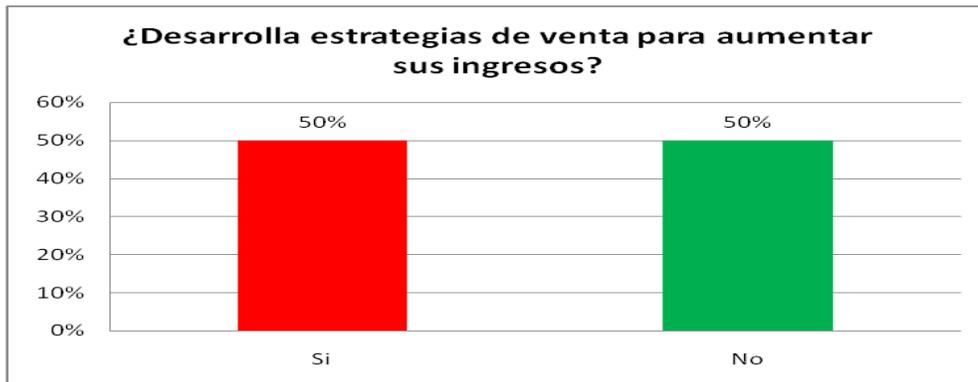
En este punto se logran ver los aspectos administrativos, relacionados con elementos claves que le permitan a las empresas seguir dentro del mercado de venta de tortillas con éxito.



Un aspecto que lleva al éxito es contar con objetivos claros es por ello que se planteo la pregunta. Teniendo como resultado que un 89% si cuenta con sus objetivos definidos mientras que un 11% aun son confusos.



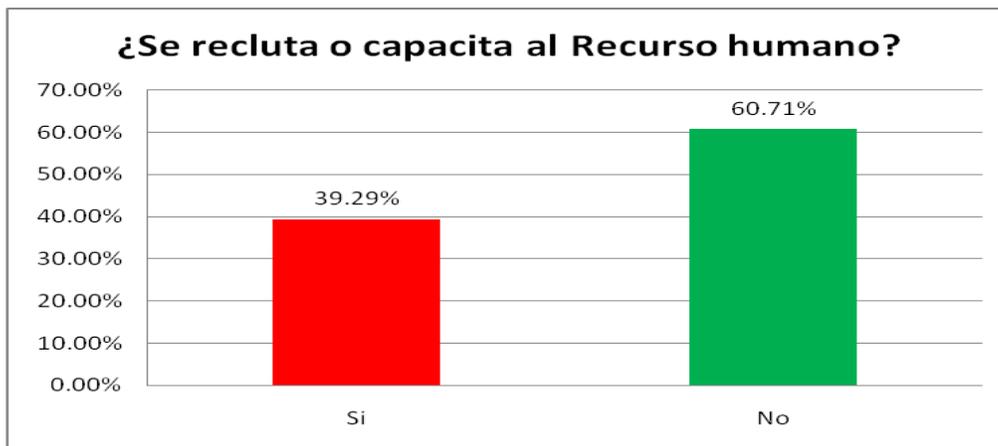
Se pretendía conocer si las MIPyMES cuentan con visión, la cual permite ver el rumbo que la empresa quiere tomar en un futuro, por su parte la misión muestra el objetivo de la creación de las tortillerías. El resultado muestra que el 89% no cuenta con ninguno de los dos elementos por lo cual solo el 10% cuenta con misión y visión.



Sin lugar a dudas las estrategias de venta ayudan a incrementar el volumen de ingresos en la mayoría de los casos es por ello que se realizó la pregunta. Teniendo como resultado que el 50% de las tortillerías si las aplican, mientras que el otro 50% no lo hace.



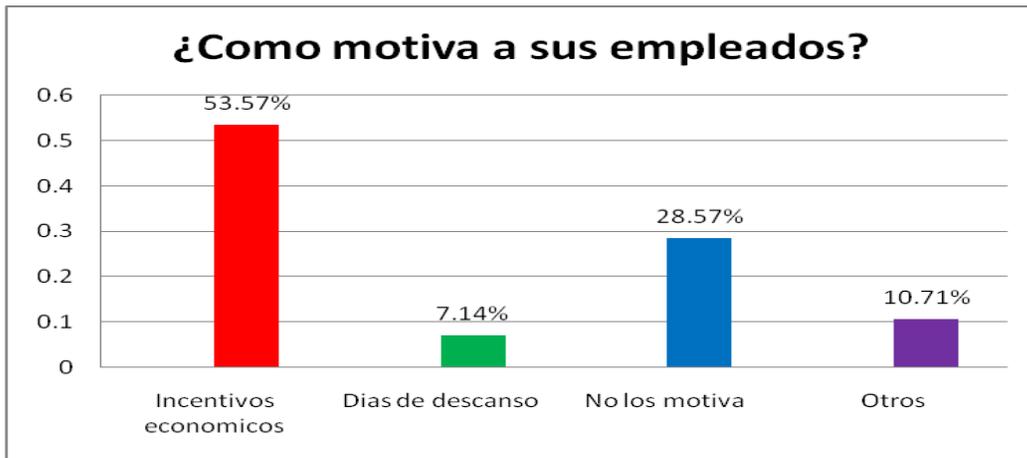
Es muy importante que los empleados conozcan sus funciones para que así se realicen de forma correcta. Los resultados obtenidos dieron como resultado que el 100% de los empleados conocen sus funciones.



El motivo de realizar la pregunta es para conocer si los empleados reciben algún tipo de capacitación para ocupar el puesto. Al finalizar las encuestas el resultado fue que el 60% de los empleados no reciben ningún tipo de capacitación, por su parte el 39% respondió que si capacitan el personal.



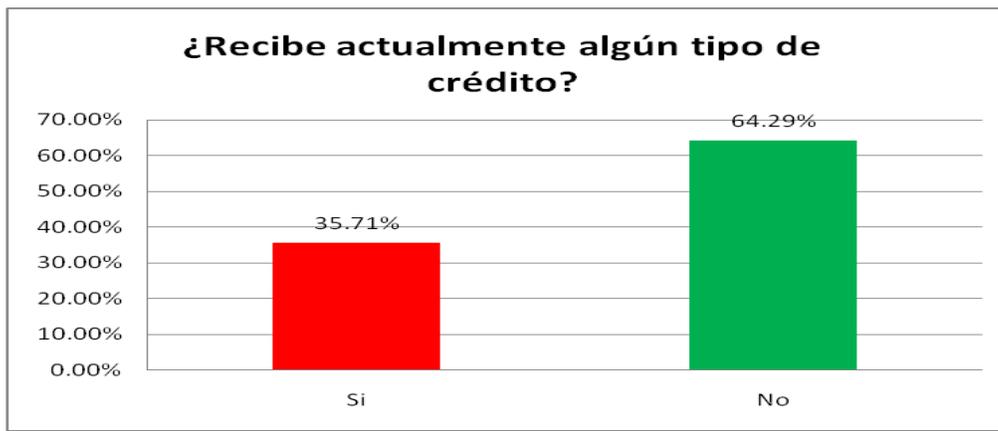
Un aspecto importante para cualquier empresa es la competencia es por ello que se busca conocer si las tortillerías la conocen o la tienen identificada. Los resultados obtenidos demuestran que el 100% si tiene identificada a su competencia.



Un factor fundamental es conocer la forma de motivación hacia los empleados. Teniendo como resultado que un 50% la motivación es por medio de incentivos económicos, el 30% no aplica ningún tipo de motivación, un 10% respondió que utiliza otros métodos y por ultimo el 5% los incentiva con días de descanso.

4.1.3 Toma de decisiones financieras.

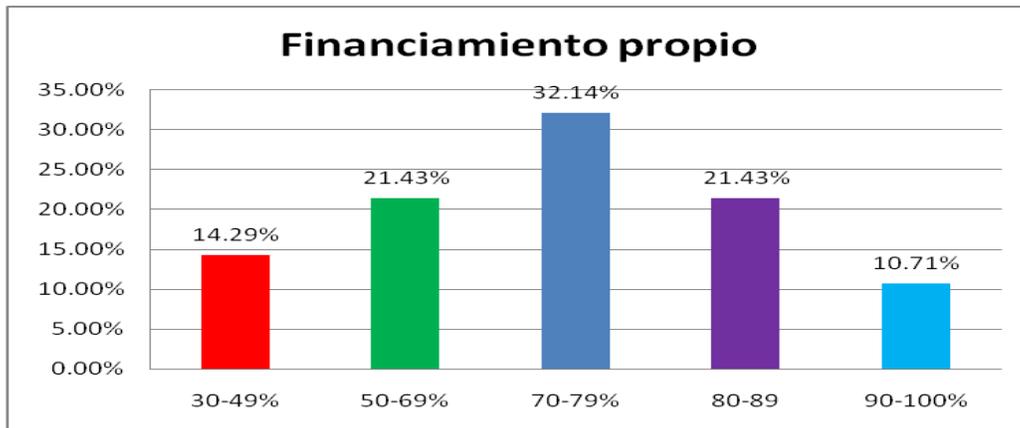
A continuación se hace mención sobre las decisiones financieras que debe tomar una empresa como lo es la distribución de los financiamientos obtenidos, la asignación de recursos a cada rubro, controles financieros, entre otros.



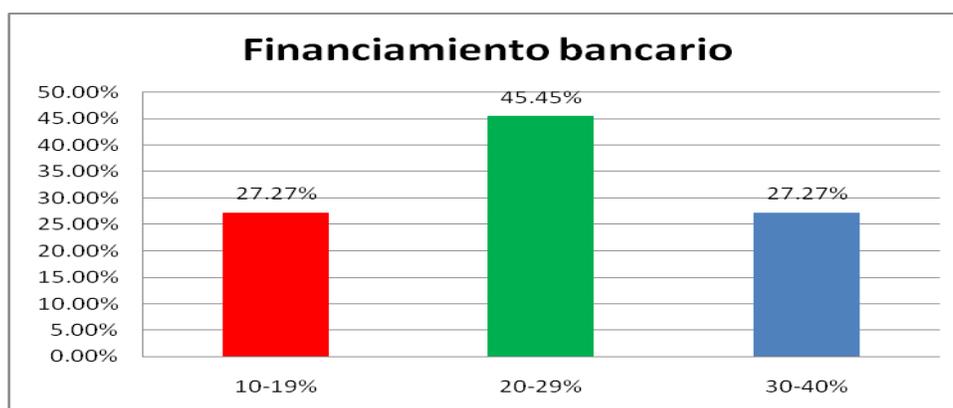
En la actualidad los créditos son utilizados frecuentemente por las MIPyMES, es por ello que se busca conocer si el giro de tortillerías de harina recurre frecuentemente a este financiamiento. Los resultados arrojaron que el 35% si recibe en la actualidad este servicio mientras que el 64% prefiere desistir de utilizarlo.

La siguiente pregunta cuenta con cuatro opciones de respuesta, y cada una de ellas a su vez tiene un valor porcentual que indica las respuestas más populares, adicionalmente en la parte inferior de algunas gráfica se muestra el número de tortillerías que respondieron a la pregunta, de no presentarse ningún indicador debajo significa que el total de la muestra respondió.

A continuación se señala la proporción de cada tipo de financiamiento utilizado en la empresa durante el último año.

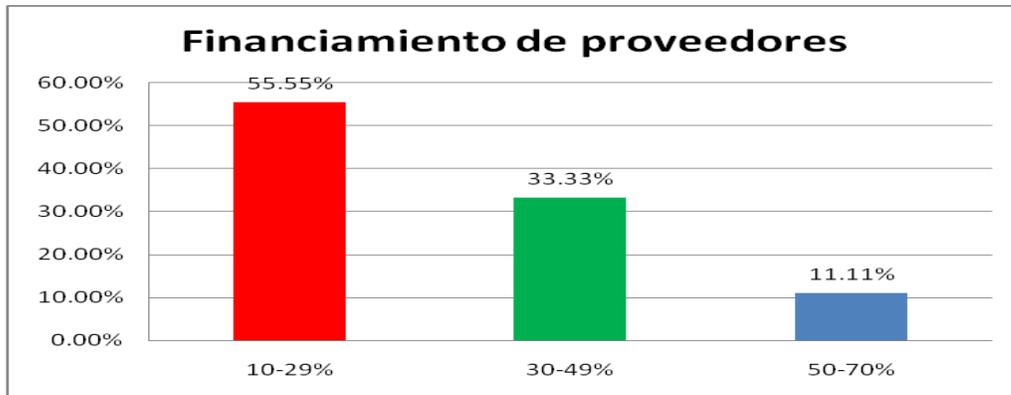


Al realizar la pregunta se pretendía conocer un aproximado de cuanto capital se utilizaba de la bolsa del dueño para la operación de la tortillería. El cual dio como resultado que el 32% utiliza del 70 al 79%, un 21% dijo que utiliza del 50 al 89%, el 14% menciona que utiliza de 30 a 49% por último el 10% utiliza financiamiento propio en un rango de 90 a 100%, esto tomando en cuenta el total de la muestra.



*De un total de 11 encuestas.

Se obtuvo un resultado en base a 11 encuestas de 28 totales, esto es debido a que a solo 11 respondieron que utilizaban crédito bancario de las cuales el 45% utiliza del 20 al 29% de financiamiento bancario y el 27% respondió que utiliza del 10 al 40% de este.



*De un total de 18 encuestas

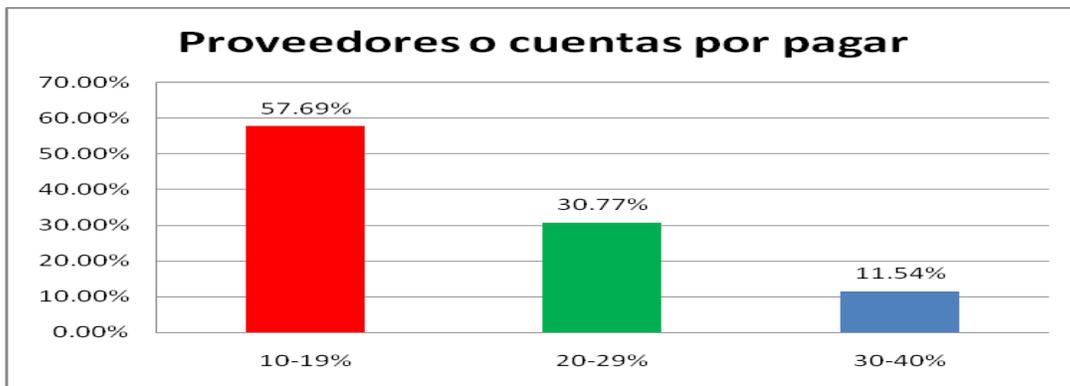
De igual manera como el caso anterior se tomaron 18 encuestas de las 28 de la muestra total que dio como resultado final que el 55% utilizan financiamiento de proveedores en un rango del 10 al 29%, el 33% utiliza del 30 al 49% y por último el 11% utiliza del 50 al 70% del financiamiento.

Lo que respecta al inciso de Programas de Apoyo del Gobierno, no se presenta gráfica ya que dio como resultado que ninguna de las tortillerías encuestadas cuentan con algún tipo de apoyo del gobierno por lo cual el porcentaje es 0%.

La siguiente pregunta cuenta con cuatro opciones de respuesta, y cada una de ellas a su vez tiene un valor porcentual que indica las respuestas más populares, adicionalmente en la parte inferior de algunas gráfica se muestra el número de tortillerías que respondieron a la pregunta de no presentarse ningún indicador debajo significa que el total de la muestra respondió a dicha pregunta.

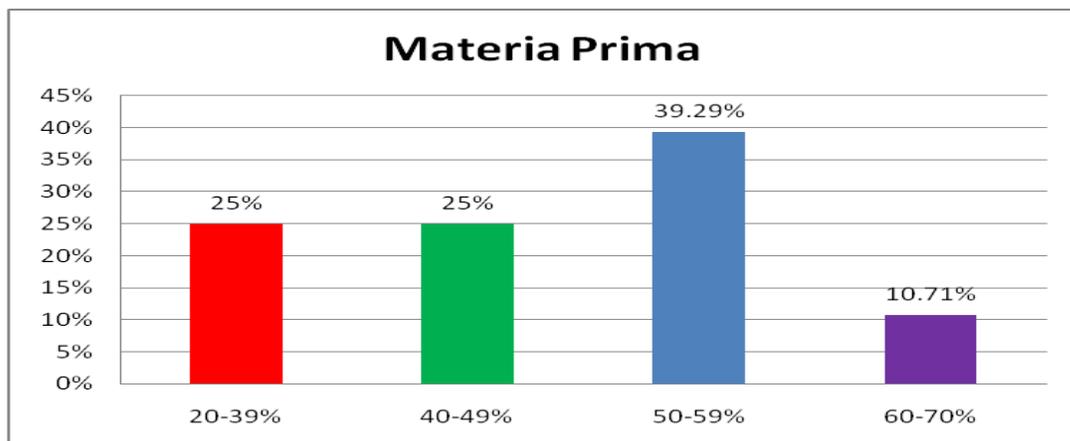
En toda empresa se debe de reinvertir es por ello que se busca conocer los porcentajes que se reinvierten en cada sector como lo es cuentas por pagar, materia prima, maquinaria y salarios.

A continuación se señala la proporción de recursos asignados que se utilizó en cada una de las siguientes cuentas durante el último año.

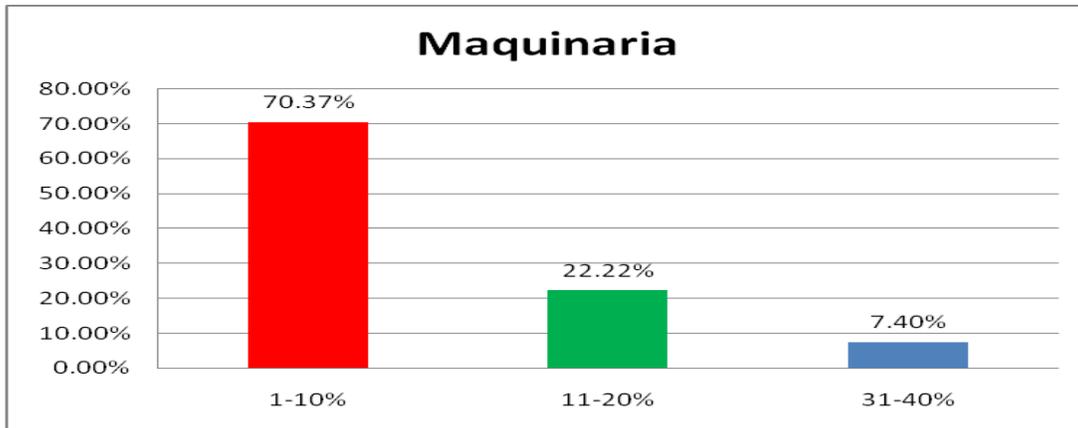


*De un total de 26 encuestas

La gráfica muestra que el 57% de las MIPyMES reinvierte solo del 10 al 19% en cuentas por pagar, un 30% reinvierte del 20 al 29% y por ultimo un 11% reinvierte del 30 al 40%.

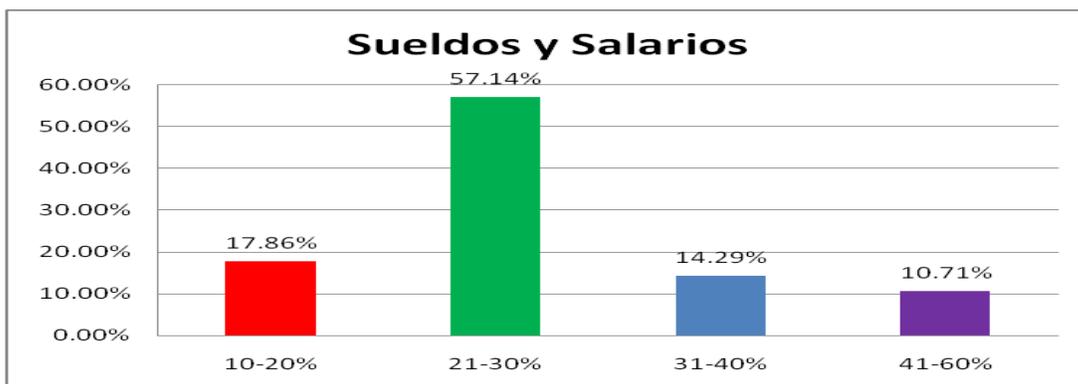


La materia prima es uno de los elementos más importantes para cualquier empresa, ya que con ella se genera el producto que se venderá, en este caso tomando en cuenta lo anterior la gráfica muestra que el 39% de los negocios encuestados reinvierte del 50 al 59% en materia prima, un 25% reinvierte del 20 al 49% y por último un 10% reinvierte del 60 al 70%.

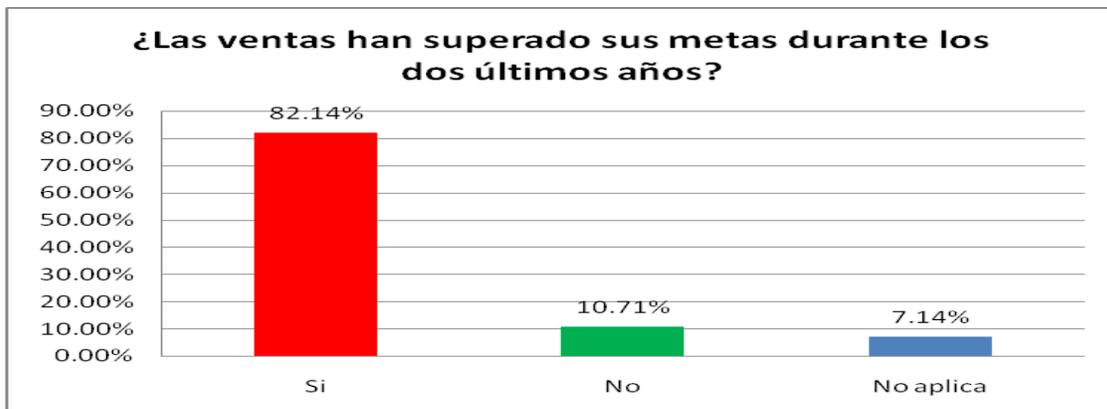


*De un total de 27 encuestas

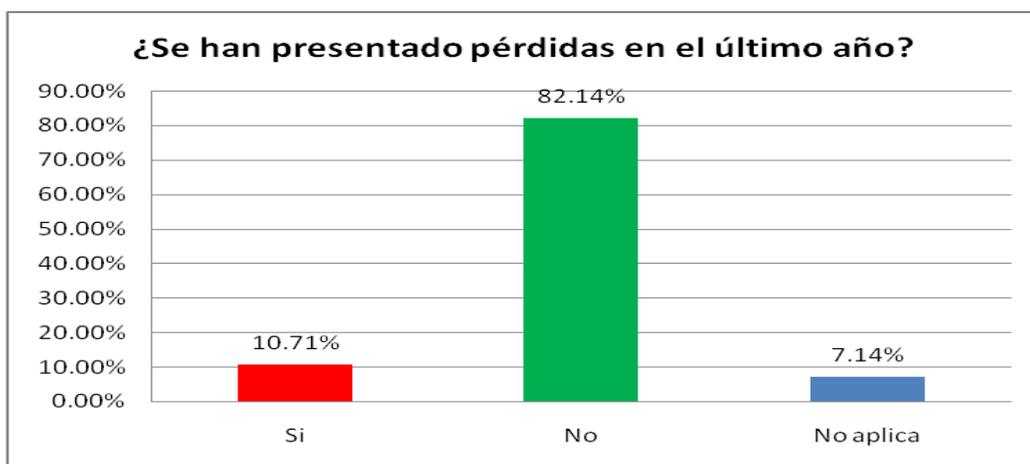
En la actualidad contar con tecnología facilita los procesos es por ello que contar con maquinaria y equipo es importante aun para una tortillería ya que de esta forma se mejora el nivel de producción. La gráfica muestra que solo el 7% reinvierte del 31 al 40% en maquinaria y equipo, el 22% reinvierte del 11 al 20% y por ultimo el 70% de las tortillerías reinvierten solo del 1 al 10% en maquinaria.



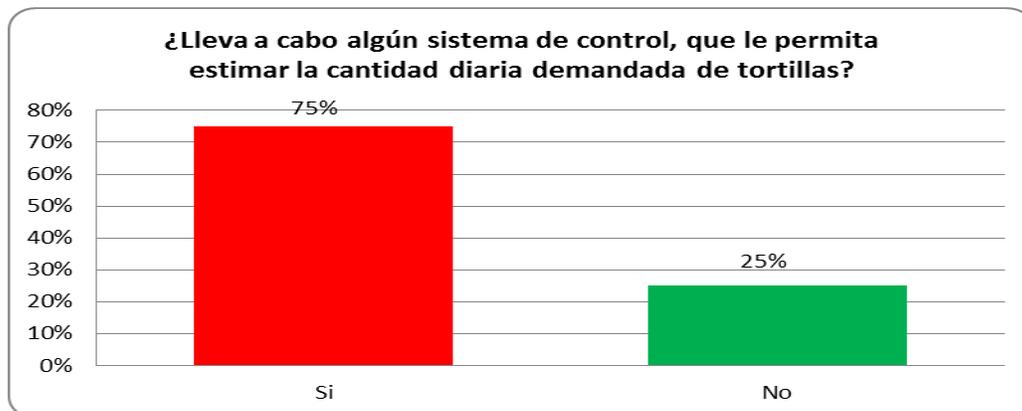
Tomando en cuenta que los salarios son una salida fuerte de dinero por parte de la empresa la gráfica muestra que el 57% de las tortillerías destina del 21 al 30% el 17% designa del 10 al 20%, el 14% utiliza del 31 al 40% y por ultimo el 10% destina del 41 al 60%.



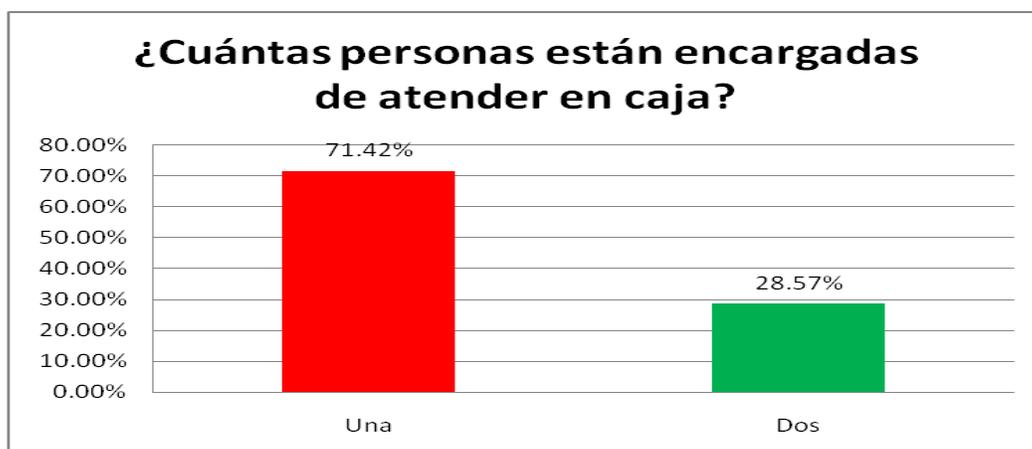
El conocer los niveles de ventas es importante es por ello que se pregunta si las ventas de la empresa en los últimos dos años han superado sus objetivos. En la gráfica se muestra que el 82% de las tortillerías han superado sus metas, mientras que el 10% no las logro y por ultimo en el 7% no aplica la pregunta ya que aun no cumplen los dos años de vida.



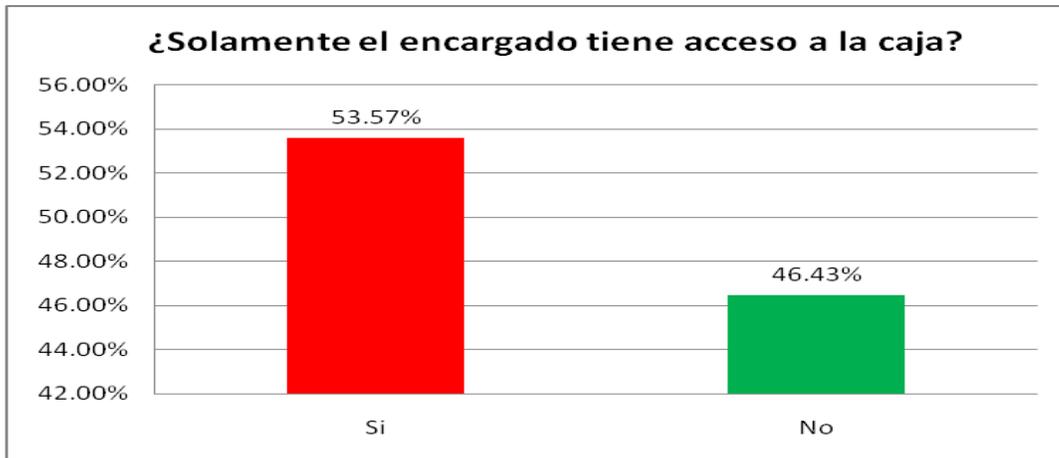
Se busca conocer si en el último año las ventas se han visto afectadas ocasionando pérdidas. En la gráfica se puede apreciar que el 82% ha presentado cifras positivas, por su parte el 10% ha obtenido resultados negativos y por último en el 7% no aplica la pregunta.



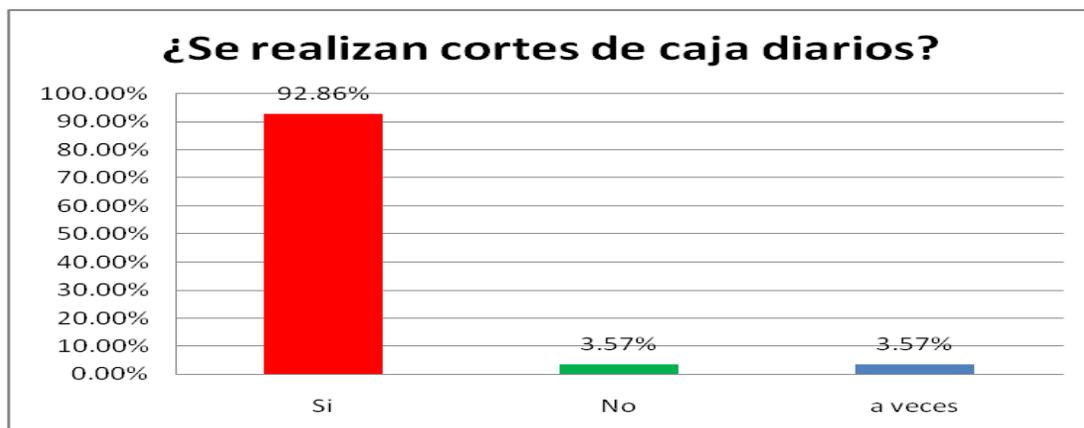
Para poder llevar a cabo un control sobre la producción es importante contar con registros por ello se busca saber si las tortillerías cuentan con métodos para estimar las ventas diarias. Se muestra en la gráfica que el 75% de las tortillerías encuestadas cuentan con métodos para estimar sus ventas mientras que un 25% no cuenta con este tipo de control.



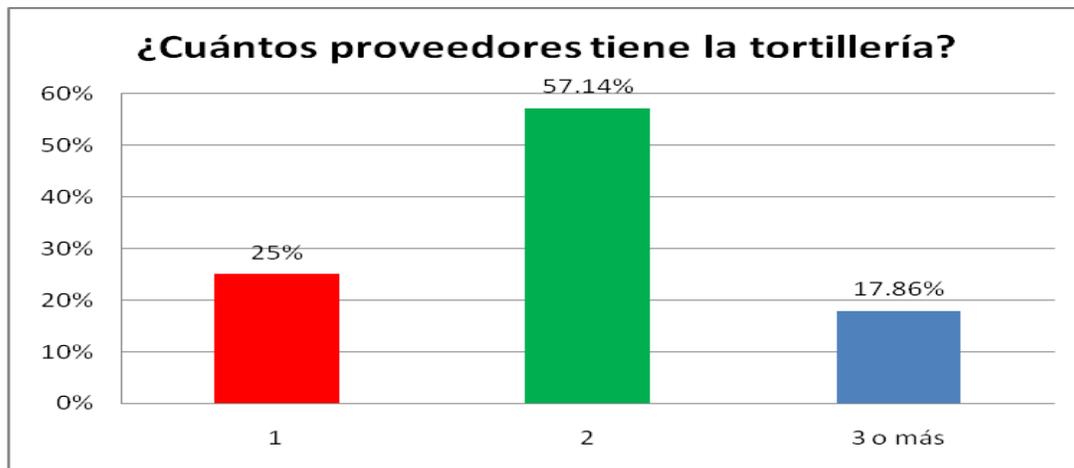
La siguiente pregunta es con el fin de conocer el número de personas que tienen acceso a la caja o dinero de la empresa. Se puede observar que en el 71% de las tortillerías solo una persona tiene acceso a caja lo cual es muy bueno, pero en un 28% dos personas tienen acceso al dinero.



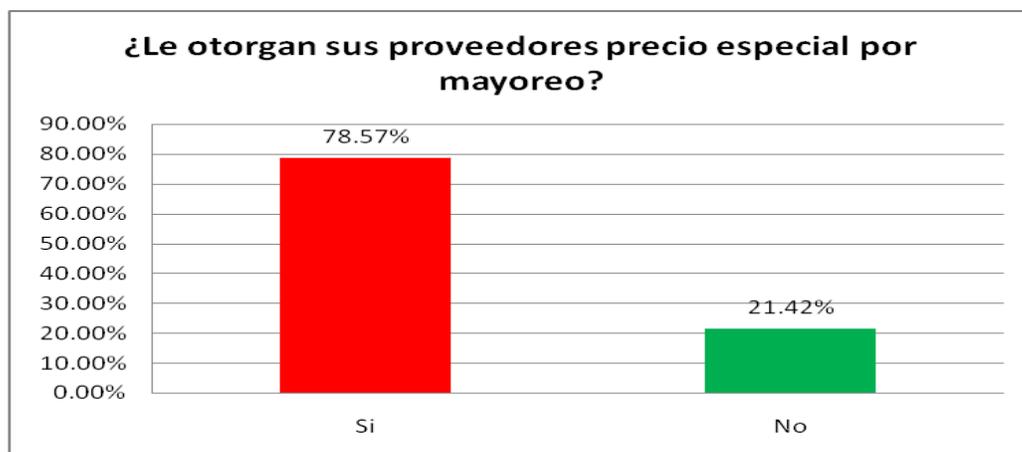
La razón de la pregunta es conocer si solo el encargado tiene acceso a caja o aparte de él otras personas tienen acceso al dinero. La gráfica muestra que en un 53% de los establecimientos solo el encargado puede acceder a caja, pero en un 46% otras personas aparte del encargado tienen acceso a la misma.



El control administrativo es un aspecto importante es por ello que se pretende conocer si se llevan acabo cortes de caja diarios. Se pude apreciar que la mayoría un 92% de las tortillerías llevan acabo cortes de caja diarios y el 3% no los hace o los realizan ocasionalmente.



Uno de los elementos más importantes de una empresa son sus proveedores es por ello la importancia de conocer el número de proveedores con que cuentan las tortillerías. Observando la gráfica se aprecia que la mayoría un 57% cuenta con dos proveedores, mientras que el 25% solo tiene uno y el 17% cuenta con tres o más.



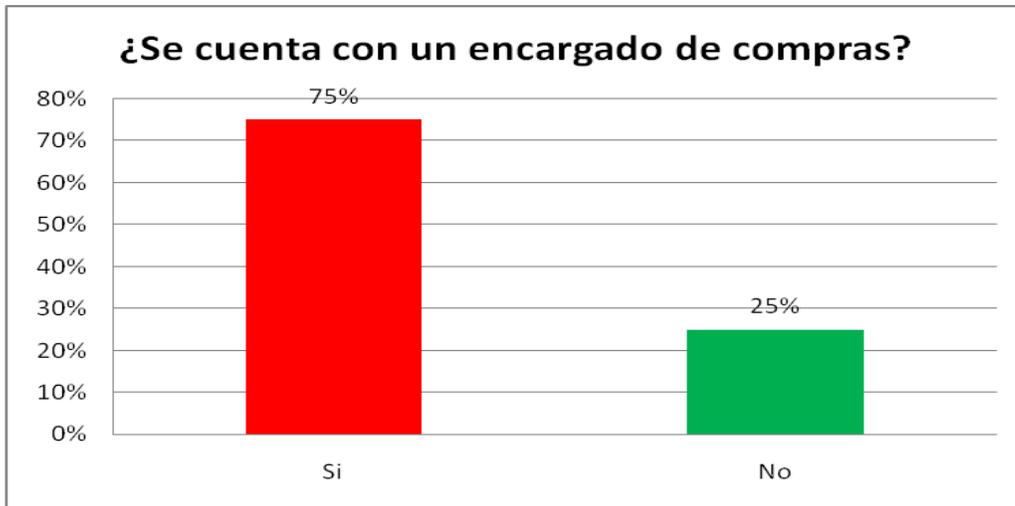
Los costos son fundamentales es por ello que se busca conocer si los proveedores otorgan precios de mayoreo o proporcionan descuentos. Es sencillo apreciar que más de la tercera parte de las tortillerías encuestadas el 78% recibe precios de mayoreo y el 21% restante no cuentan con este beneficio.



La forma de que un negocio prospere es reinvertiendo es por ello que se pregunta si el dinero dedicado a proveedores se ahorra o se asigna a una cuenta especial para así no utilizarlo en otra necesidad. A la pregunta anterior un 57% respondió que si existe una cuenta especial para proveedores mientras que 42% no cuenta con este tipo de control.



Para tener una mejor organización es importante agendar las compras es por ello que se pregunta si las compras están calendarizadas. En la gráfica se muestra que un 67% de las tortillerías si organiza sus compras mientras que un 32% no lo hacen de esta manera.



Para tener un mejor control se debe de contar con personal encargado de realizar las compras de materia prima es por ello que se busca conocer si los establecimientos cuentan con este tipo de encargado. A la pregunta anterior un 75% respondió que si cuentan con un encargado de compras, mientras que un 25% de las tortillerías no tienen asignado a alguien especifico para realizar dicha acción.



Las ventas a contado en ciertos giros predominan es por ello que se busca conocer si en este caso sucede lo mismo. La gráfica muestra que un 96% de las tortillerías realizan sus ventas ha contado y solo un 3% lo hace ha crédito.

4.2 Discusión

Los resultados obtenidos a través de la aplicación de las encuestas mostraron que la mayoría de las tortillerías de harina cuentan con cuatro empleados lo cual es un dato interesante ya que demuestra que cada MIPyME da empleo al dueño y a tres personas más, esto sin tomar en cuenta que se obtuvieron resultados donde el número de trabajadores son seis. Esto demuestra la importancia de las MIPyMES en la actualidad.

En lo que respecta al tiempo que tienen laborando las tortillerías de harina el 50% tiene de cinco a diez años lo cual demuestra que el promedio de vida de las MIPyMES ha aumentado ya que al respecto, Regalado, (2007) comenta que las MIPyMES no permanecen durante mucho tiempo, de cada 100 empresas que se establecen, el 90% no llegan a dos años de vida lo que perjudica la economía de cualquier país.

En lo referente al establecimiento el 68% de las empresas respondió que el lugar donde operan es propio lo cual incrementa el margen de utilidad ya que no se requiere pagar renta. En su gran mayoría las micro empresas correspondientes a este giro se establecen en los hogares de los dueños.

Un aspecto de suma importancia para cualquier negocio es la contabilidad ya que por medio de ella se lleva el control y registro de los ingresos y egresos con los que cuenta la empresa, lamentablemente en la mayoría de los establecimientos encuestados exactamente el 64%, no cuentan con personal capacitado para llevar

acabo la actividad anteriormente mencionada, lo cual perjudica la estabilidad de los establecimientos ya que al no llevar un control adecuado es más fácil que surjan errores que lleven a la quiebra, en el caso de las micro empresas son aun más susceptibles ya que su capital es pequeño.

En lo referente al apartado dos de la encuesta, administración de la empresa, se puedo observar que el 89% de las MIPyMES no cuentan con misión y visión, lo que representa una desventaja ya que al no tener bien definido a donde se quiere llegar, el no conocer las aspiración y objetivos o más bien el no tener por escrito y bien estructuradas las perspectivas y el fin de la empresa ocasiona que sea más complicado plantearse metas y por ende lograrlas, es por ello que la misión y visión son importantes lamentablemente la mayoría de las MIPyMES no le toman mucha importancia a esto.

En lo que respecta a toma de decisiones financieras, fue satisfactorio conocer que el 32% de las MIPyMES utiliza entre el 70 y el 79% de financiamiento. En lo referente a la competencia el 100% respondió que está identificada y por ello realizan estrategias de venta para hacerles frente y garantizar su permanencia en el mercado. Según un estudio realizado por Nacional Financiera (NAFIN) en 1985, donde analizó una muestra de 20,923 empresas se identificaron principalmente 9 problemas de los cuales solo 5 son asociados a la gestión interna del negocio los cuales son: carencia de organización, retraso tecnológico, falta de capacitación del personal, problemas en la colocación de productos y carencia de registros contables.

Comparando los resultados de NAFIN con los obtenidos en el presente trabajo, se puede concluir que las MIPyMES cuentan efectivamente con retraso tecnológico, ya que el porcentaje que se utiliza para adquisición de maquinaria y equipo es del 1 al 10% en el 70% de los establecimientos, si bien la maquinaria que se requiere para la elaboración del producto no es mucha si se hace de forma tradicional (hechas a mano), pero el contar con tecnología facilita, agiliza y maximiza la producción.

En el presente estudio no se presentaron los nueve problemas como en la investigación de 1985, ya que en esta ocasión si se presento buena organización, puesto que los trabajadores se encuentran repartidos correctamente, teniendo personal encargado en la realización de tortillas de harina, otro trabajador dedicado a caja, así como también un encargado de compras, con lo cual se cubren tres puntos importantes para cualquier empresa: producción, ventas y compras de materia prima.

Sin embargo y pese a tantos aspectos en los cuales se desempeñan correctamente las MIPyMES, aún es necesario que en su totalidad estén conscientes de la importancia de contar con alguien externo a estas que los oriente, capacite y realice las operaciones contables tales como realización de estados financieros y el manejo del área fiscal, dado que este es un aspecto importante para la duración y permanencia en el mercado para cualquier empresa.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIÓN

En el presente capítulo se darán a conocer las conclusiones y la recomendación a la cual se llegó en la investigación realizada a las MIPyMES del giro industrial tortillerías de harina.

5.1 Recomendaciones

Una de las principales razones por las cuales se decidió elegir el tema planteado fue el conocer el por que cierran o fracasan las MIPyMES, ya que en los últimos años este tipo de negocios se ha expandido significativamente pero de igual manera un gran número de establecimientos han cerrado, esto se puede observar a simple vista.

Una de las principales razones por que sucede lo anteriormente mencionado es por que no se lleva un correcto control administrativo y/o contable, ya que en su mayoría los encargados de llevar la contabilidad son los mismos dueños de los negocios que

en su mayoría no cuentan con los conocimientos suficientes; en otros casos específicamente en el 14% de los encuestados el control contable no lo lleva a cabo nadie, lo cual ocasiona que el negocio se encuentre más vulnerable al fracaso ya que el área administrativa y contable son los pilares de cualquier negocio. El contar con personal encargado en caja el realizar estimaciones de venta, hacer cortes de caja entre otros, son aspectos fundamentales para lograr permanecer en el mercado. La mayoría de las empresas encuestadas si realizan los controles anteriores pero hay porcentajes pequeños conformados principalmente por las MIPyMES con menor experiencia, que respondieron negativamente a las cuestiones planteadas.

Una variable más que influye es la falta de maquinaria ya que sin ella los procesos de elaboración del producto son más tardados, además de ellos se requiere de más personal o más horas de trabajo para poder satisfacer la demanda de los clientes, lo cual ocasiona menor margen de ganancia para el dueño.

Otro aspecto que influye en gran medida para el fracaso es la falta de inducción y capacitación del personal, esto pareciera algo irrelevante en el giro de tortillas de harina, pero al no llevarse a cabo la capacitación los empleados elaboran el producto como ellos saben y lo han hecho siempre, pero en este caso el sabor y consistencia del producto son de suma importancia ya que es lo que se comercializa y de ello depende la aceptación o rechazo por parte de los clientes.

Para finalizar se puede decir que sería muy recomendable que los encargados de dirigir las MIPyMES tomen cursos relacionados con administración y el manejo de pequeños negocios ya que esto les ayudaría significativamente a fortalecer su negocio y a llevar un mejor manejo de él.

5.2 Recomendación

Para finalizar la investigación realizada a las tortillerías de harina en Cd. Obregón se presentan recomendaciones las cuales servirán de guía o proporcionarán elementos

importantes a futuras investigaciones con temas similares a los tratados en este trabajo.

El proyecto que se desarrollo pretende ser una base que de a conocer los principales problemas tanto financieros como administrativos del fracaso en los negocios de los pequeños empresarios, por ello sería importante que futuras generaciones de Licenciados en Economía y Finanzas o carreras afines retomarán la investigación y profundizaran en el tema, o abordaran pequeñas y medianas empresas con un giro diferente, debido a que en la mayoría de los casos las problemáticas mas graves se pueden presentar en cualquier giro, lo cual permitirá llevar acabo comparaciones entre los resultados de los distintos sectores, y así contar con una perspectiva más amplia, con mayor discernimiento y capacidad para llevar acabo análisis más completos, los cuales cuenten con la capacidad de generalizar de una forma más asertiva el por qué del problema en el estado de Sonora y porque no en el país.

Una recomendación para futuros investigadores es profundizar en los aspectos de toma de decisiones financieras, ya que un gran porcentaje del éxito o fracaso de cualquier empresa no solo de una PyME es el mencionado anteriormente, debido ha que en ellas se concentran los recursos para que el negocio pueda seguir funcionando.

Si bien los resultados obtenidos presentaron valores más elevados de los esperados, esto no implica que las PyMES tengan un control administrativo adecuado, siendo este un factor en el cual se debe de trabajar más. Probablemente en investigaciones llevadas acabo en una región diferente o con un giro no semejante los valores se vean modificados de manera significativa, pero sin duda alguna habrá aspectos constantes los cuales permitirán establecer valores estándar que ayudaran a la mejor comprensión y análisis de los factores.

BIBLIOGRAFÍAS:

Apoyo empresarial mipymes, a. C. 2010 fecha de consulta 04 de marzo de 2012.
URL: <http://www.mipymesconsultores.com.mx/servicios.html>

Ayuzabet, R. (2000). La Micro, pequeña y mediana empresa en México: sus saberes, mitos y problemática. Revista Iztapalapa, 6, 1-22. Fecha de consulta 03 de marzo de 2012

Cámara Nacional de la Industria de Transformación (CANACINTRA) Fecha de consulta 04 de marzo de 2012

Cano J. (2009). La Pyme de sonora puede ser punta de lanza en el noroeste para responder a las nuevas condiciones de la economía global. Extraído el día 05 de marzo de 2012 desde <http://www.axeleratum.com/sala-de-prensa/379-la-pyme-de-sonora-puede-ser-puntade-lanza-en-el-noroeste-para-responder-a-las-nuevas-condiciones-de-la-economiaglobal->

CIPI (2003) encuesta 2000-2001: reporte preliminar, secretaria de economía, marzo 2003 Fecha de consulta 04 de marzo de 2012

De la O Burrota, V. (2002). Modelo integral de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas con potencialidad exportadora en los subsectores de alimentos y metalmecánica en Baja California Ponencia presentada en el “VI Congreso Nacional y Primero Internacional de Investigación en Ciencias Administrativas. Academia de ciencias administrativas – IPN; México, D. F. Fecha de consulta 03 de marzo de 2012.

Diario Oficial de la Federación (DOF) del día 30 de diciembre de 2002. Fecha de consulta 03 de marzo de 2012, URL: <http://www.contactopyme.gob.mx/tamano.asp>

Escalera Chávez M. “el impacto de las características organizacionales e individuales de los dueños o administradores de las pequeñas y medianas empresas en la toma de decisiones financieras que influyen en la maximización del valor de la empresa” consultado el día 05 de marzo de 2012-05-01, recuperado de : <http://www.eumed.net/tesis/2011/meec/Concepto%20del%20exito%20y%20fracaso%20de%20las%20PyMES.htm>

Escalera Chávez, E. (2007). Características organizacionales e individuales de los dueños o administradores de las PYMES, 24-26. Fecha de consulta 03 de marzo de 2012

Fundes de México. (2003). Encuesta por sector de actividad Observatorio Pymes Disponible desde Internet en <http://www.economia.gob.mx/>. Consultado el 28 de octubre del 2005.

FUNDES investigación: Las MIPYMES de América Latina y su participación en el mercado, fecha de consulta 04 de marzo de 2012, URL: <http://observatorioredesempresariales.wordpress.com/2010/11/09/investigacion-de-fundes-las-mipymes-de-america-latina-y-su-participacion-en-el-mercado/>

Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI), Fecha de consulta 04 de marzo de 2012

INEGI CANACINTRA, ANUARIO DE ESTADISTICAS POR ENTIDAD FEDERATIVA 2011 consultado el día 04 de marzo de 2012

KAUFFMAN, (2001) ANUARIO DE ESTADISTICAS POR ENTIDAD FEDERATIVA 2011

Le Breton, Miller y Steier, "desarrollo organizacional de una empresa familiar" Fecha de consulta 05 de marzo de 2012

Mercado, G. (2009). Reinventando la Empresa Familiar. Primera Edición. México: Grupo Editorial Endira Mexico, S.A de C.V Fecha de consulta 04 de marzo de 2012

Nafinsa (2004). Fundamentos de negocio. La Pyme y los empresarios, Fecha de consulta 03 de marzo de 2012, URL: www.nafin.com/portalnfn/red_negocios/.

Palomo González Miguel A, (2005). Los procesos de gestión y la problemática de las PYMES por Fecha de consulta 03 de marzo de 2012.

Palomo, G. Miguel A. "los procesos de gestión y la problemática e las Pymes" Ingenierías, julio-septiembre 2005, Vol. VIII, No. 28, fecha de consulta 04 de marzo de 2012 recuperado de: <http://ingenierias.uanl.mx/28/index.html>

Peacock, R. (1985). The Small Business Finance Function. The Australian Accountant, 55, 42- 48. Fecha de consulta 03 de marzo de 2012.

Poza, Ernesto J. (2005). Empresas familiares. Primera Edición. México: Thompson Fecha de consulta 04 de marzo de 2012

Poza, Ernesto J. (2009). Métodos y técnicas de investigación. Cuarta Edición. México: Trillas. Fecha de consulta 04 de marzo de 2012

Regalado R. "LAS MIPYMES EN LATINOAMÉRICA Estudios e Investigaciones en la Organización Latinoamericana de Administración" consultado el día 04 de marzo de 2012 . Recuperado de: <http://www.eumed.net/libros/2007b/274/31.htm>

Sánchez S.(2003). ¿Por qué mueren las empresas?.. Periódico “AM” de león, 24 de nov. 2003 recuperado de: www.leon.uia.mx/publicaciones/laiberoopina23.htm consultado el día 05 de marzo de 2012

Sandberg, W. & Hofer, C. (1987). Improving new venture performance: The role of strategy, industry structure, and the entrepreneur. *Journal of Business Venturin*, 2. 5-28. Fecha de consulta 03 de marzo de 2012.

Secretaria de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) “La industria por escala productiva” Fecha de consulta 04 de marzo de 2012

Secretaría de desarrollo económico Pymes en crecimiento, oportunidad para empresarios, gobierno del distrito federal número fecha de consulta: 6 marzo -2012 recuperado de http://www.sedeco.df.gob.mx/actividades/informes/revista/REVISTA_No7_SED ECO.pdf

Sonora Tierra de emprendedores. Fecha de consulta 04 de marzo de 2012. URL: <http://www.soyentrepreneur.com/sonora-tierra-de-emprendedores.html>

Tanner R. “Cambio organizacional: 8 razones por las cuales la gente se resiste al cambio” consulta realizada el 04 de marzo de 2012 recuperado de: <http://www.losrecursoshumanos.com/contenidos/7822-cambio-organizacional-8-razones-por-las-cuales-la-gente-se-resiste-al-cambio.html>

Tía Rosa, Tortillas de harina, fecha de consulta 8 de febrero de 2012, URL: <http://www.tiarosa.com.mx/>

Yañez A (2009) Familia y negocios en la pequeña empresa en México. Una frontera frágil. Fecha de consulta 04 de marzo de 2012

Wikipedia, Pequeñas y medianas empresas, consultado el 15 de febrero de 2012. [Http://es.wikipedia.org/wiki/Peque%C3%B1a_y_mediana_empresa](http://es.wikipedia.org/wiki/Peque%C3%B1a_y_mediana_empresa), 2009

ANEXO

Encuesta # _____

Nombre de empresa _____

Responsable de la empresa: Dueño () Administrador ()

Buenos días/tardes le agradecería si me pudiera contestar la siguiente entrevista la cual tiene como propósito recopilar información que servirá para elaborar un trabajo de investigación a cargo de estudiantes de la carrera LEF de ITSON acerca de los aspectos administrativos y financieros que representan un factor de peligro para las pymes específicamente las Tortillerías de harina en Cajeme.

La información que se proporcione será confidencial y anónima.

Indique en las preguntas siguientes, sólo una de las opciones de respuesta que usted considera se ajusta más a las características de su organización

I. PERFIL DE LA ORGANIZACIÓN.

1. ¿Numero de personas que trabajan en su empresa? _____.
2. ¿Cuántas personas se dedican a la elaboración de las tortillas? _____.
3. ¿Cuántos años hace que inicio operaciones la empresa? _____.
4. El local en el cual se establece ¿Es propio o lo renta? _____.
5. ¿La contabilidad de la empresa la lleva a cabo alguien externo a la tortillería?
a) Si b) No c) Nadie

II. ADMINISTRACIÓN DE LA EMPRESA

6. ¿Tiene claros los objetivos de la empresa?
a) Si b) No
7. ¿Cuenta con una visión y misión?

- a) Si b) No
8. ¿Desarrolla estrategias de venta para aumentar sus ingresos?
a) Si b) No
9. ¿Los empleados conocen las funciones que deben realizar?
a) Si b) No
10. ¿Se recluta o capacita al Recurso Humano?
a) Si b) No
11. ¿Tiene identificada a la competencia?
a) Si b) No
12. ¿Cómo motiva a sus empleados?

III. TOMA DE DECISIONES FINANCIERAS.

13. ¿Recibe actualmente algún tipo de crédito?
a) Si b) No
14. Señale la proporción de cada tipo de financiamiento utilizado en la empresa durante el último año.
a) % ___ Recursos propios.
b) % ___ Financiamiento bancario.
c) % ___ Financiamiento de proveedores.
d) % ___ Programas de apoyo del gobierno
15. Señale la proporción de recursos asignado que utilizó en cada una de las siguientes cuentas durante el último año,
a) % ___ Proveedores o cuentas por pagar
b) % ___ Materia Prima
c) % ___ Maquinaria
d) % ___ Sueldos y salarios
16. ¿Las ventas han superado sus metas durante los dos últimos años?
a) Si b) No
17. ¿Se han presentado pérdidas en el último año?

a) Si b) No

18. ¿Que proporción de las utilidades son reinvertidas en la empresa?

% _____ utilidades reinvertidas.

19. ¿Lleva a cabo algún sistema de control, que le permita estimar la cantidad diaria demandada de tortillas?

a) Si b) No

20. ¿Cuántas personas están encargadas de atender en caja? _____.

21. ¿Solamente el encargado tiene acceso a la caja?

a) Si b) No

22. ¿Se realizan cortes de caja diarios?

a) Si b) No

23. ¿Cuántos proveedores tiene la tortillería? _____.

24. ¿Le otorgan sus proveedores precio especial por mayoreo?

a) Si b) No

25. ¿Se asigna un ahorro o una cuenta especial dedicada únicamente para el pago a proveedores?

a) Si b) No

26. ¿La empresa realiza acciones para organizar sus compras?

a) Si b) No

27. ¿Se cuenta con un encargado de compras?

a) Si b) No

28. ¿Todas las ventas son a contado?

a) Si b) No

29. ¿Cuál es el porcentaje aproximado de las ventas que se fía a los clientes?_____.

Muchas gracias por su colaboración.