



Las opiniones y los contenidos de los trabajos publicados son responsabilidad de los autores, por tanto, no necesariamente coinciden con los de la Red Internacional de Investigadores en Competitividad.



Esta obra por la Red Internacional de Investigadores en Competitividad se encuentra bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 3.0 Unported. Basada en una obra en riico.net.

Factores de Cierre de las PyMEs en la ciudad de Tecomán, Colima

Hugo Martín Moreno-Zacarías¹

Óscar Mares-Bañuelos*

Martha Beatriz Santa Ana-Escobar²

Resumen

Un problema de las empresas en los primeros tres años de inicio un negocio cerca del 80 % desaparecen. Es por ello, es del interés investigar cuales son las causas por las cuales las empresas quiebran en la ciudad de Tecomán, Colima. Se realizó un estudio exploratorio en 2019. Se entrevistaron a 28 personas que fracasaron en su negocio. Como resultados un 53 % de los encuestados opino que su fracaso del negocio correspondió a una mala administración y un 22 % por la competencia. En pruebas de correlación se encontró que no hay una relación entre el grado de estudios como un factor de cierre de la empresa y en el cierre de la empresa y el haber tenido anteriormente una empresa. Se puede concluir que el conocimiento de los procesos administrativos es determinante para llevar un buen control de la empresa.

Palabras clave: Quiebra, empresas, insuficiencia administrativa.

Abstract

A problem for companies in the first three years of starting a business, about 80% disappear. For this reason, it is of interest to investigate what are the reasons why companies go bankrupt in the city of Tecomán, Colima. An exploratory study was conducted in 2019. 28 people who failed in their business were interviewed. As a result, 53% of those surveyed believe that their business failure was due to poor administration and 22% due to competition. In correlation tests, it was found that there is no relationship between the degree of studies as a factor in the closure of the company and in the closure of the company and having previously had a company. It can be concluded that the knowledge of the administrative processes is decisive to keep a good control of the company.

Keywords: Bankruptcy, companies, administrative insufficiency.

¹* Facultad de Contabilidad y Administración de Tecomán.

² Facultad de Contabilidad y Administración de Manzanillo.

Introducción

Desde siempre, algunas personas han buscado su independencia económica mediante la creación de su propio negocio que, además ayuda a crear empleos, fortalece las relaciones endógenas, incrementa el circulante y la liquidez de la región, incrementa el valor agregado local y añade competencia al sector del negocio que hará que se mejoren los productos y servicios al consumidor final.

Sin embargo, el proceso de llevar a construir una empresa no es fácil y algunas veces complicado. Los procesos van desde los trámites de gobierno para dar de alta la empresa, reunir el capital inicial de la inversión para la infraestructura y las materias primas, incorporar el personal necesario para desarrollar el negocio, buscar la ubicación del mueble y el edificio correcto, confeccionar los colores y logotipos que sean atractivos para el cliente potencial, buscar las estrategias de publicidad y promoción adecuados para el mercado meta. Como se observa no es tan fácil llevar a cabo una empresa al éxito ya que se necesita una gestión adecuada para planificar, ejecutar, dirigir y controlar todos estos factores.

En estudios en diferentes partes del mundo, se ha comprobado que en menos de tres años que inicia una empresa cerca del 30 % de estas se declara en bancarrota y cinco años después el 65 % se sale del negocio (Valles, 2019). Terminando con las ilusiones de muchos emprendedores.

Por ello es el interés de este estudio saber cuál es la causa por las cuales las empresas que se establecieron en la ciudad de Tecomán, Colima, México tuvieron que cerrar su negocio.

Planteamiento del problema

A nivel internacional, en una muestra realizada por Gosh profesor de la Universidad de Harvard dentro de las star-ups universitarias norteamericanas muestran que a pesar de recibir fondos privados para la creación de empresas innovadoras en más de dos mil empresas del 2004 al 2010, tomando en cuenta la tasa de crecimiento económico sobre la inversión inicial más del 95 % de las empresas fracasan. Es decir no llegan a cubrir los gastos y costos de la inversión inicial y solo se mantienen sus flujos de efectivo constantes para que no sean negativos (Rau, 2018).

Valles (2019), menciona que según datos del Instituto del Fracaso (The failure institute) de EEUU y el Instituto de Emprendimiento Eugenio Garza Lagüera del ITESM, establecen que según avanzan en edad las empresas su fracaso se hace en un 40 % por aspectos financieros y un 34 % por aspectos administrativos. De los aspectos financieros se refiere a; Ingresos insuficientes, exceso de gastos operativos, mala administración del dinero, problemas de deuda, altas cuentas por cobrar. En cambio, dentro de los aspectos administrativos se encuentran; falta de indicadores productivos, falta de

análisis productivo, planeación deficiente, ejecuciones ineficaces, la estructura organizacional no es suficiente, no hay orden de prioridades entre los inversionistas y mal manejo de tiempos y acciones. Además, se añade que no hay la suficiente resiliencia para volver a empezar algún negocio otra vez (creditaria.com.mx., 2020) (Cruz, López, Cruz & Meneses, 2016).

La situación anterior se daña cuando las empresas son familiares y viven al día, es decir, solamente estas empresas resuelven las situaciones que se presentan al corto plazo y de manera inmediata tratando de sobrevivir cada día sin ocuparse de una planeación a largo plazo. Esta situación hace que se tenga problemas consistentes de comunicación entre los miembros de la familia en relación con el manejo económico-administrativo de la empresa y con ello es muy susceptible a caer en contextos de la quiebra económica (Perry, 2016).

Es por ello el interés de averiguar cuales son las causas por las cuales las pequeñas empresas de la ciudad de Tecomán, Colima cierran sus negocios.

Objetivo de investigación

Objetivo General: Conocer alguna de las causas por las cuales las empresas que inician su negocio no logran sobrevivir a corto plazo

Objetivos Secundarios:

- Determinar si influye grado de estudios en la sobrevivencia de las empresas.
- Si la experiencia de haber tenido anteriormente un negocio ayuda a evitar la quiebra.
- Cuál es el principal factor en el manejo del negocio que causó la quiebra del negocio.

Justificación

Se debe de buscar por parte de los diferentes gobiernos (municipal, estatal y federal) establecer el fomento a la creación de empresas con el fin de incrementar la capacidad productiva y el desarrollo económico de las diferentes regiones del país.

Dentro de los procesos administrativos un factor de gestión importante es el control interno, dentro de la empresa que se distingue por la valoración del riesgo que se pueden presentar dichos resultados en el futuro tomando en cuenta los modos que la información sea precisa, oportuna, objetiva, completa, flexible que ayude a determinar los puntos de control necesarios en lo económico y en lo productivo. Por ello se debe de tomar en cuenta este proceso de operación dentro de la empresa (Mendoza & Bayón, 2019).

Es importante recalcar, que se debe de fomentar por parte del gobierno en sus prácticas procesales la facilidad para la creación de empresas, en un estudio realizado por Galloway (2018), en diferentes países del mundo, encontró los siguientes factores motivan a la creación de nuevas empresas: Pagos mínimos para registrar nuevas empresas, fondos públicos y privados para crear nuevas empresas, instituciones que fortalezcan a las nuevas empresas como son las incubadoras aceleradoras de negocios, un sentido de la población por el desarrollo comunitario, un ambiente de negocios que no le tenga miedo al fracaso y fomente las acciones de innovación en productos, operaciones y servicios. Y, finalmente personal altamente educado y decidido por alcanzar sus metas como parte de su cultura de trabajo.

El estado mexicano ha buscado mejorar la competitividad de hacer negocios en el país. En un informe de *Doing Business* 2017 del Banco Mundial, colocó a México en el lugar 47 de 190 países para hacer negocios, es el primer lugar de Latinoamérica. Se presentan tres aspectos que hacen interesante el país (Espallargas, 2017).

- Las garantías gubernamentales para la inversión que garantice un retorno satisfactorio sobre la inversión, además de ser el primer país más poblado del habla española y el tener frontera con los Estados Unidos de América permite cubrir dos grandes mercados en un mismo sitio.
- La permanencia desde 1994 de tener una asociación de apertura comercial con los Estados Unidos de América y Canadá por medio del NAFTA (TLCAN) y el TEMEC (ETMEC) permite tener facilidades de comercializar con el país más consumidor del mundo. Además, posee más de 22 tratados y acuerdos comerciales con más de 50 países del mundo que le permite buscar una diversidad de mercados con el pago de bajos aranceles de importación.
- La reducción de los procesos de registrar una empresa, que ha disminuido el tiempo. Aún persiste el problema que los estados que tienen más condiciones de desarrollo son los más dinámicos para facilitar la operación de las empresas, que los estados más débiles económicamente son los que sus procesos son engorrosos y muy tardados (en unos estados el promedio para dar de alta una empresa es de 10 días y en otros hasta 80 días).

En un estudio realizado por el Banco Mundial en 2019 (Misch & Saborowki), respecto al desarrollo de las empresas mexicanas. Estas tienen un incremento de desarrollo muy lento en 25 años de estudio de las empresas nacionales la mayoría de estas no llegan ni a duplicar su tamaño. En muchos de los casos se debe a que no hay una inversión en incrementar los factores productivos de la empresa. Se ha demostrado que hay una correlación directa entre el tamaño de la empresa y los niveles de ingreso de los diversos países. Esto se demuestra que en México a mayor tamaño medio de la empresa en un estado determinado se incrementa el ingreso del PIB de ese estado. Un mal que aqueja al país es

operación informal de una gran cantidad de negocios, que no aportan al desarrollo económico del estado. Se ha estudiado que una empresa que esta dentro de la formalidad y presenta buena situación crediticia tiene en promedio un crecimiento del 140 % mayor a los negocios informales.

En relación a lo anterior en un estudio de 2010 por el CAF (Corporación Andina de Fomento) en distintos países de Latinoamérica, se encontró que los apoyos financieros a las pequeñas empresas son difíciles de conseguir completamente debido a que no se tienen las garantías para cubrir la deuda y los intereses aún son onerosos de pagar, por ello la obtención de fondos para operar las empresas es cubierta en un 80 % por agentes no bancarios (Rojas, 2017).

Como se observa, es importante cuidar los factores exógenos y endógenos de las empresas con el fin de mantener el equilibrio necesario para conservar la rentabilidad de la empresa y con ello asegurar su permanencia en el giro del negocio establecido.

Marco teórico

La situación económica, dentro de las empresas siempre ha sido de importancia de estudios. Especialmente cuando se ve que las empresas fracasan en el negocio que el indicador principal es la quiebra de manera contable. Se ha tratado de buscar entender cuáles son las condiciones que ocasionan dicha quiebra, esta situación se considera que es un factor multidisciplinario que influye grandemente en factores externos como factores internos, esto hace difícil explicar teóricamente la explicación de dichos comportamientos (Mosqueda, 2010).

Se ha buscado desde el término de la gran depresión económica occidental de 1929-1933, se buscar procedimientos que ayuden a predecir o comprender cuales son los factores o movimientos que ayuden a determinar cuándo puede ocurrir una quiebra, en la mayoría de los casos se ha averiguado una explicación financiera usando algoritmos de clasificación o estimadores de probabilidad de fallo que Beaver (1966:2) citado por Rodríguez, Piñeiro & de Llano (2019) empezó a desarrollar, que tiene como complemento el uso de la estadística como el análisis discriminante, la regresión logística condicional (Logit) entre otras.

Estos estudios toman como principio, la situación financiera de las empresas que presentan alguna de las siguientes condiciones: i) Haberse declarado en quiebra o presentar un proceso irrevocable en el periodo a evaluar, ii) Presentar procesos concursales, iii) Presentar procesos de litigio judicial en relación a grandes deudas obtenidas y iv) Presentar una alta morosidad según registros en base de datos. En cuestión de modelos predictivos utilizando las cuestiones financieras y contables, Rodríguez, Piñeiro & de Llano (2019), estiman que los modelos que presentan menos irregularidades

de aplicación debido a las circunstancias cambiantes del entorno son los de particionamiento recursivo que se refieren a los árboles de decisión.

En la aplicación del modelo de Argenti (1983:192) citado por Scherger, Terceño & Vigier (2016) en su modelo *A-Score*, busca establecer cuáles pueden ser las diferentes causas y acciones para la caída del negocio, entre los principales objeto de estudio son; falta de aplicación de sistemas administrativos, pobres acciones del consejo administrativo, alta presencia de la competencia, es pobre las decisiones financieras, no hay un intermediario administrativo entre los operativos y la alta gerencia, se pierde la planeación de la producción al momento de aplicarla, no hay un manejo de las utilidades de manera financiera, la contabilidad se usa de manera fiscal y no de manera administrativa y los cambios ante la competencia, precios y gustos y necesidades de los consumidores esto va a repercutir en un alto endeudamiento, proyecciones operativas más allá de los recursos que se tienen y por lo tanto no son alcanzables, en complemento se tiene un crecimiento por la participación de mercado más que un crecimiento proyectado y planificado.

Resultados similares son encontrados en estudios del fracaso de las empresas en el Reino Unido, en un estudio de Adams (2017), expone las razones de dirección que fallan al momento de realizar los negocios:

- Fallas para entregar un producto de valor; los productos o servicios ofrecidos no tienen un diferencial estratégico ya sea por su costo o por su especialización de productos entre otros.
- Fallas para conectarse con el grupo meta seleccionado; es no tener el conocimiento de las necesidades del cliente de forma inmediata y con ello no se satisfacen las necesidades y ocurre una gradual pérdida de la compra del mercado meta.
- Fallas para optimizar los cambios que pide el cliente; es contar con presupuestos y sistemas productivos que se puedan cambiar de manera rápida y efectiva para atender las necesidades cambiantes del cliente.
- Fallas para crear un efectivo canal de ventas; establecer un sistema adecuado del uso de las tecnologías de la información y comunicación que de la presencia de la empresas en los medios de comunicación que usa el mercado meta.
- No hay una demostración de autenticidad y transparencia; todos los procesos que acercan al cliente potencial deben de ser claros, confiables que ayuden al consumidor a convertirse en un cliente frecuente de la marca.
- No se tiene la habilidad para competir contra los líderes del mercado; se debe de buscar nichos de mercado que las economías de escala de las grandes empresas por costos no pueden competir.

- No se tiene un liderazgo que siga una estrategia efectiva; es necesario tener un conocimiento del comportamiento del mercado meta con el fin de instaurar las acciones necesarias para atraer nuevos mercados y saber responder a la competencia.

Los factores mencionados anteriormente, ocasionan un desequilibrio a nivel macroeconómico que es: decremento del PIB nacional, no hay promoción a la innovación como factor competitivo de las empresas, migración laboral a las grandes empresas que presentan salarios ínfimos, desempleo pasivo ya que se ejerce un empleo que no es de la profesión (estudios profesionales) y conflictos laborales por desempeño laboral pagado con bajos salarios (Baque, Cedeño, Chele & Gaona, 2020).

Metodología

Este estudio, se caracteriza por ser un estudio de carácter exploratorio. Debido a la dificultad por cuantificar el total de empresas que se dan de baja. Aunque, la mayoría de los ayuntamientos del país tienen información sobre las altas y bajas que se dan en la hacienda local. Se presenta una gran cantidad que son informales y no tienen registros oficiales de su existencia y con ello es difícil determinar un debido tamaño de muestra.

Por ello, se tuvo que realizar una inspección física entre las calles del centro de Tecomán. De un bloque de 40 cuadras estando la presidencia municipal como el centro de esta área.

La observación consistió en cuantificar los locales comerciales y las oficinas que estaban cerradas y se ofrecía en renta. La acción fue hablar con los dueños de estas construcciones y si pudieran dar información para la ubicación de las últimas personas que rentaron dicho local.

Se realizó un análisis estadístico descriptivo usando gráficas y tabulaciones cruzadas y de estadística inferencial se realizaron pruebas de correlación entre las variables independientes como lo es el grado de estudios, género, experiencia y conocimientos sobre la administración de empresas.

Resultados

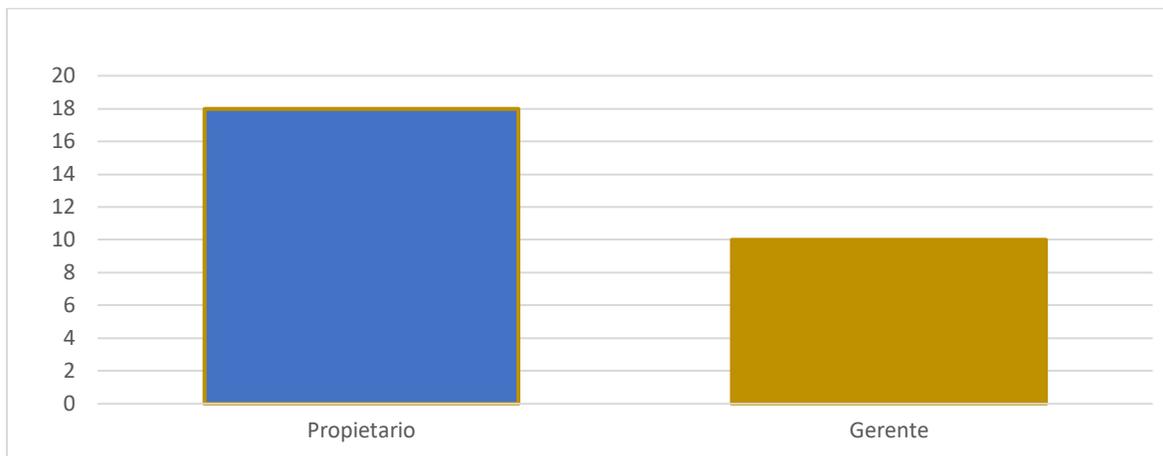
El estudio de investigación se realizó de junio a septiembre de 2019 a 28 entrevistas a dueños o gerentes del negocio.

De 35 anteriores empresarios, solo 28 estuvieron de acuerdo con contestar un cuestionario sobre su bancarrota del negocio.

Como se observa en la figura 1, se muestra la entrevista a 18 anteriores propietarios y 10 gerentes que dan veracidad a los resultados. En todos los casos demostraron un optimismo por abrir el nuevo

negocio y con la confianza de tener un futuro promisorio que tomaron en cuenta "dizque" todos los factores a considerar para permanecer el negocio.

Figura 1. Puesto de los entrevistados.

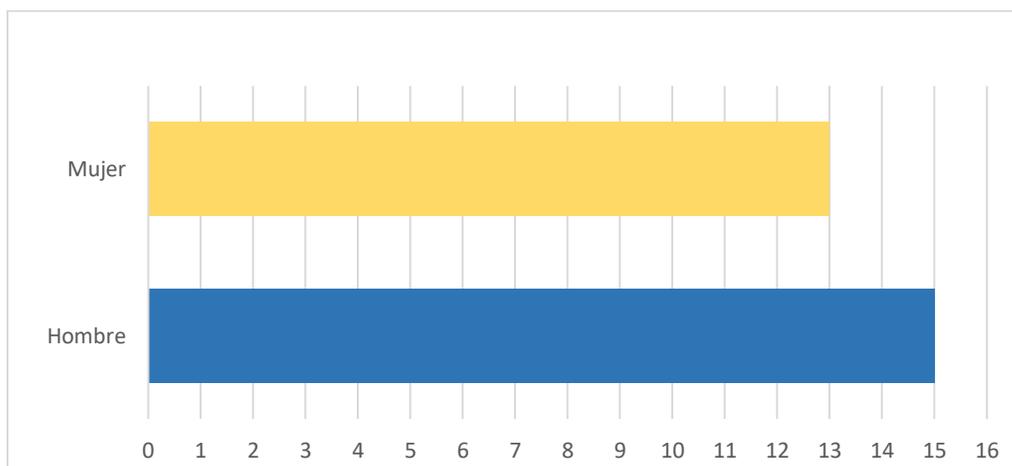


Fuente: Entrevistas anteriores a integrantes de los negocios.

En la figura 2 se observa el género de los entrevistados, por un lado, es grato saber que cerca del 46 % fueron mujeres que demuestran su intención emprendedora que no fue lo suficiente para lograr la permanencia en el negocio. En muchos de los casos fueron intenciones de negocio en complemento a otros negocios que tiene la familia o la pareja.

Además, en algunas entrevistas se dijo que fueron motivados por su madre o familiar mujer que ya tenía o tuvo un negocio y se motivó por ellas para la creación de su propia empresa.

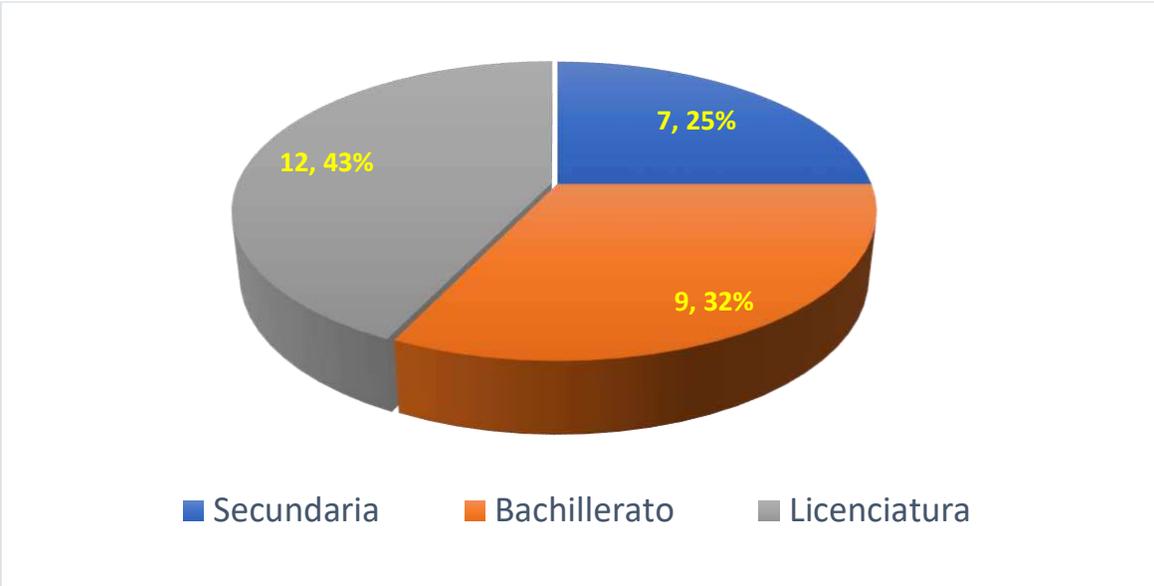
Figura 2, Genero de los entrevistados.



Fuente: Entrevistas propis.

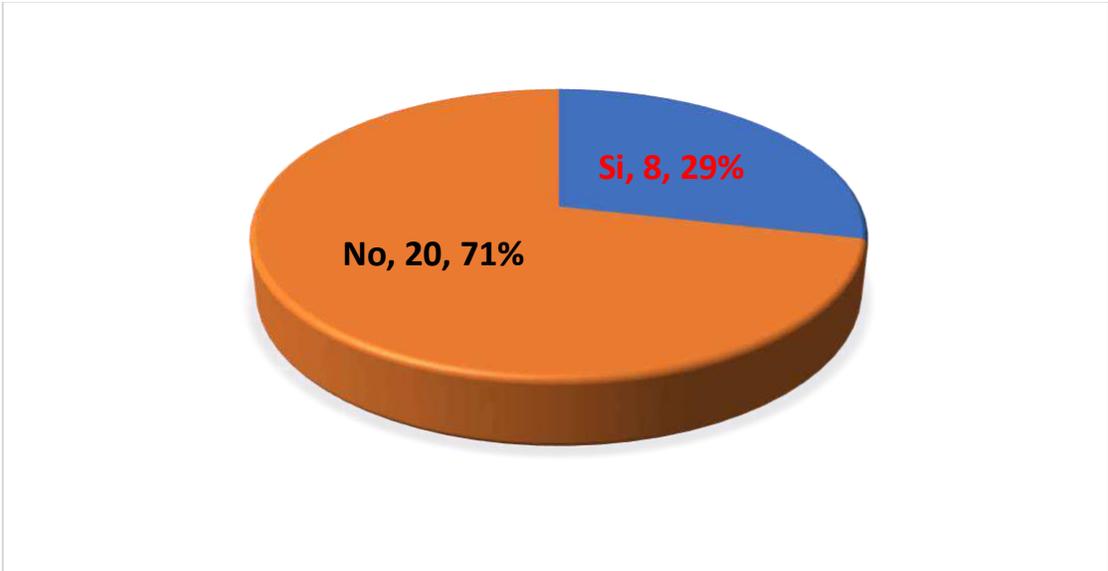
También se preguntó sobre el grado de estudios de los emprendedores fue variado, en la figura 3 se muestra los grados de estudios de los entrevistados. Es interesante observar que un alto grado de los emprendedores tienen estudios de licenciatura con casi 50 % de los participantes esto demuestra que pueden caer en la bancarrota-

Figura 3. Grado de estudios de los entrevistados



Fuente: Entrevista a los exdirectivos de las empresas.

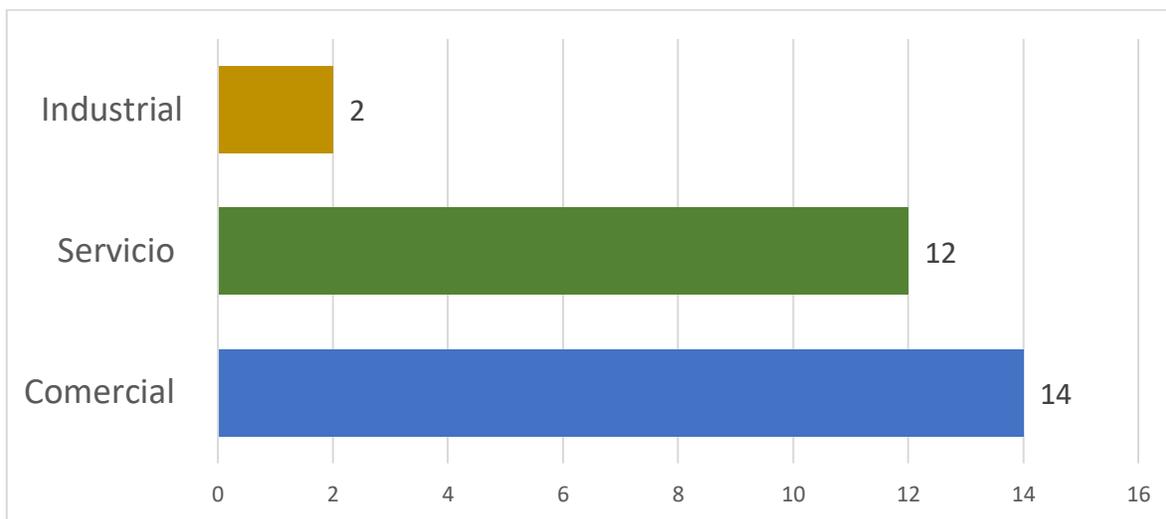
Figura 4. ¿Ya anteriormente había tenido un negocio?



Fuente: Entrevista a los exdirectivos de las empresas.

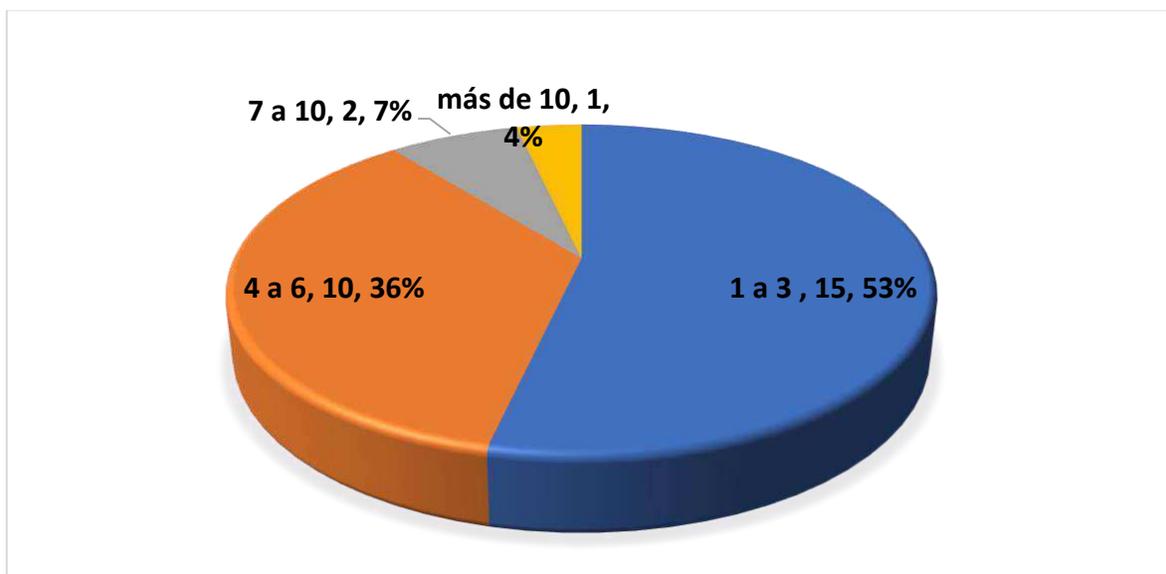
En la figura 4, se muestra la experiencia de haber tenido anteriormente un negocio, se encontró que cerca del 30 % ya habían tenido negocios anteriormente, esto demuestra que puede no ser garantía para tener un negocio exitoso a futuro y el restante demuestra su intención emprendedora por tener su propio negocio.

Figura 5, ¿Cuál fue el giro del negocio?



Fuente: Entrevistas propias.

Figura 6, ¿Cuál era el tamaño de las empresas?



Fuente: Entrevista a los exdirectivos de las empresas.

En la figura 5 se observa los giros comerciales en la cual las empresas quebraron. Un caso interesante es que cerca del 50 % de las empresas cerradas corresponde al área comercial que tiene la característica de presentar productos para el consumo y al no satisfacer a los compradores se cae en deuda con los proveedores, falta de liquidez y altos inventarios y con ello se cae en la bancarrota

También es importante considerar el tamaño de la empresa en la figura 6, se muestra el tamaño y se aprecia que todas son micro, pequeña y medianas empresas (MiPyME) y más de la mitad daba poca empleabilidad esto aminora la carga laboral desempleada en cierto aspecto aunque no lo es lo deseable.

Adentrándose más en el tema, se preguntó cual fue la razón por la cual considera que se tuvo que cerrar el negocio (figura 7). Se muestra que la mayoría de las opiniones fue por no aplicar el proceso sistematizado de la administración. Esto es importante como se ha demostrado en el planteamiento del problema y dentro del marco teórico que explica la importancia de aplicar los procesos administrativos en los negocios con el fin de lograr una ganancia y rentabilidad dentro de la empresa.

Otro factor importante, es dentro de la planeación estratégica es la competencia que en un efecto colateral causo las bajas ventas y con ello la pérdida de la liquidez necesaria para permanecer dentro del giro del negocio.

La falta de experiencia se consideró como un factor de quiebra ya que no se supo como actuar ante las diferentes circunstancias tanto adentro y afuera de la empresa. Los estudios sobre el comportamiento emprendedor explican que hay dos momentos en la vida profesional en la cuál se inicia un negocio, un primer momento es cuando la persona recién egresa de sus estudios tiene un impulso, ánimo y sentido de autosuficiencia por realizar su propio negocio y la otra circunstancia es cuando el egresado después de quince o más años de haber egresado se tiene la suficiente confianza para realizar su negocio.

En este caso las edades fueron muy heterogéneas que puede decirse que el factor experiencia puede estar dentro de la falta de práctica de los procesos administrativos y en un pequeño porcentaje se refiere a una falta de estudio de mercado que es un complemento de la mercadotecnia y del proceso administrativo.

Figura 7, ¿Cuál cree que fue la razón por la que cerró su negocio?



Fuente: Entrevista a los exdirectivos de las empresas.

Realizando una tabla de contingencia entre las variables ¿Cuál cree que es la razón por la que se cerró su negocio [cuatro variables]? con el último grado de estudios (tabla 1). Se demuestra en que todos los grados de estudio la principal causa porque se cerró el negocio es por la mala administración en un 53 % indicando que la buena gestión del negocio siempre es considerada por todos los emprendedores.

Tabla 1.

TABLA CRUZADA					
Cuál cree que fue la razón por la que cerró su negocio / último grado de estudios.					
		Último grado de estudios			Total
		Secundaria	Bachillerato	Licenciatura	
Cuál cree que fue la razón por la que cerró su negocio	Sin estudio mercado	1	1	0	2
	Mala administración	4	6	5	15
	Competencia	1	1	3	5
	Falta de experiencia	1	1	4	6
Fuente: Elaboración propia	Total	7	9	12	28

Fuente: Entrevista a los exdirectivos de las empresas.

Una problemática al respecto sobre la falta de tener un efectivo sistema administrativo es que en los estudios ya sean técnicos (bachillerato) o profesionales (licenciatura) se minimiza o se anula la importancia de tener los conocimientos de la administración.

En complemento se relacionó la misma pregunta ¿Cuál fue la razón por la que cerró su negocio? Con los giros de negocios (Tabla 2). Se muestra otra vez que la mala administración es causa principal

Tabla 2.

TABLA CRUZADA					
Cuál cree que fue la razón por la que cerró su negocio /Giro del negocio					
		Giro de negocios			Total
		Comercial	De servicios	Industrial	
Cuál cree que fue la razón por la que cerró su negocio	Sin estudio mercado	0	1	1	2
	Mala administración	7	8	0	15
	Competencia	2	3	0	5
	Falta de experiencia	5	0	1	6
Fuente: Elaboración propia	Total	14	12	2	28

Fuente: Entrevista a los exdirectivos de las empresas.

del cierre de las empresas y es un factor elemental dentro del giro del comercio y servicios, se vuelve a demostrar que el giro de la comercialización es la que presenta mayores problemas para que la empresa sobreviva y se mantenga dentro del negocio.

Realizando un estudio estadístico correlacional en la tabla 3, se muestran los resultados de la combinación entre el género y la razón de cerrar el negocio. El valor de correlación tendiente a cero absoluto significa que no hay una razón en tener un género predeterminado y que esto provoque cerrar la empresa. Se establece una igualdad de género para el conocimiento y acción de la gestión dentro de las empresas.

Tabla 3. Sexo del entrevistado con ¿cuál cree que fue la razón por la que cerró su negocio?

CORRELACIÓN DE PEARSON			
		Sexo del entrevistado	¿Cuál cree que fue la razón por la que cerró su negocio
Sexo entrevistado	Correlación de Pearson	1	0.003
	Sig. (bilateral)		0.989
	N		28
¿Cuál cree que fue la razón por la que cerró su negocio?	Correlación de Pearson	0.003	1
	Sig. (bilateral)	0.989	
	N	28	
Fuente: Elaboración propia			

Continuando con los estudios de correlación, se realiza la misma pregunta de las causas por las cuales se tuvo que cerrar la empresa con el grado de estudios realizados, ver tabla 4.

Para este caso, se observa una ligera tendencia a establecer (valor de correlación de 0.31) una relación entre los estudios y el fracaso de la empresa. Esto da valor al comentario anterior de que se tiene que estimar entre las profesiones que tantos conocimientos se tiene sobre la gestión de las empresas.

Tabla 4 ¿cuál cree que fue la razón por la que cerró su negocio? Con ultimo grado de estudios

CORRELACIÓN DE PEARSON			
		Ultimo grado de estudios	¿Cuál cree que fue la razón por la que cerró su negocio
Ultimo grado de estudios	Correlación de Pearson	1	0.31
	Sig. (bilateral)		0.108
	N		28
¿Cuál cree que fue la razón por la que cerró su negocio?	Correlación de Pearson	0.31	1
	Sig. (bilateral)	0.108	
	N	28	
Fuente: Elaboración propia			

Siempre debe haber una relación entre los conocimientos especializados (de la profesión) con los conocimientos de la gestión (administración) de empresas. Teniendo la administración como la base de la operación del negocio y los conocimientos particulares como un grado de especialización

competitiva que debe de servir para obtener ganancias y establecer la rentabilidad adecuada del negocio.

En la siguiente tabla (5), se muestra la misma pregunta de la razón del cierre de la empresa con la experiencia. Los resultados expresan un valor de correlación de Pearson de 0.2, que se puede decir que el factor experiencia no influye en el resultado de la empresa.

Generalmente, en muchas ocasiones se hace referencia a la experiencia en la especialización profesional laboral que se tiene y no se considera al conocimiento administrativo algo dispensable para crear un nuevo negocio.

Tabla 5 ¿cuál cree que fue la razón por la que cerró su negocio? Con ¿Anteriormente ya había tenido algún negocio?

CORRELACIÓN DE PEARSON			
		¿Cuál cree que fue la razón por la que cerro su negocio	Anteriormente ya había tenido algún negocio
¿Cuál cree que fue la razón por la que cerro su negocio?	Correlación de Pearson Sig. (bilateral) N	1	0.2 0.309 28
Anteriormente ya había tenido algún negocio?	Correlación de Pearson Sig. (bilateral) N	0.2 0.309 28	1
Fuente: Elaboración propia			

Conclusiones

Se puede decir que es de gran importancia tener un conocimiento pleno de los procesos y métodos que rigen a la administración (gestión) de las empresas. Que en muchas de las ocasiones los profesionales adquieren a través del tiempo su experiencia en relación con la innovación de su rama de trabajo y en relación a los procesos administrativos que generalmente son a nivel intermedio o bajo en relación a la jerarquía administrativa y esto hace que no se tengan las suficientes capacidades para dirigir exitosamente una empresa.

Es común, creer que los procesos de organización y dirección de una empresa son procesos sencillos y que en una lógica común todos estamos preparados para dirigir nuestra propia empresa. Por lo cual

no se le prestan a capacitarse como debe de ser y con ello no se tiene el control sobre los procesos productivos, comerciales y de venta para hacer rentable la empresa.

Es frecuente confundir la experiencia laboral que se tiene para realizar una nueva empresa y con las habilidades necesarias para conducir efectivamente a una empresa y este error ocasiona que no se tenga el éxito empresarial.

A través de tiempo, se demuestra la presencia de la mujer en querer realizar su propia empresa es cada vez más frecuente y muestra un síntoma de autosuficiencia que permite a acelerar el desarrollo endógeno de las comunidades locales del país.

Referencias

- Adamas, R. L. (2017, 26 septiembre). 10 reasons why 7 out of 10 businesses fail within 10 years. *Entrepreneur*. <https://www.entrepreneur.com/article/299522>
- Baque., C. M. A., Cedeño. B. S. Ch., Chele., Ch. J. E. & Gaona, O. V. B. (2020). Fracaso de las pymes: factores desencadenantes, Ecuador 2020. *FIPCAEC*, 22(5), 3-25. <https://fipcaec.com/index.php/fipcaec/article/view/293/517>
- Blog Creditaria (2020). *Conoce porque fracasan las empresas en México*. (1-17). <https://www.blog.creditaria.com.mx/conoce-porque-fracasan-las-empresas-en-mexico>
- Cruz. M., López. E., Cruz. R. & Meneses. G. (2016). ¿Por qué no crecen las Micro y Pequeñas empresas en México? En Paredes. R., Peña. N. & Vacio. I. (eds.) *La Micro y Pequeña Empresa: Un análisis desde la perspectiva económico-administrativa* (pp 329-339). ECORFAN. https://www.ecorfan.org/actas/A_1/29.pdf
- Espallargas, A. (2017, 7 de febrero). Por qué México es un gran país para hacer negocios (a pesar de todo). *ALTONIVEL*. <https://www.altonivel.com.mx/empresas/mexico-gran-pais-hacer-negocios-a-pesar/>
- Galloway., L. (2018, 30 de abril). *Qué convierte a estos 5 países en los mejores del mundo para lanzar una Start-Up*. BBC Travel. <https://www.bbc.com/mundo/vert-tra-43875957>
- Misch., F. & Saborowski, C. (2019, 19 de junio). A gran escala: Los beneficios del crecimiento empresarial en México. *Diálogo a Fondo*. <https://blog-dialogoafondo.imf.org/?p=11270>
- Mendoza, S., M., F. & Bayón, S., M., (2019). El control interno y las pymes. *Sinapsis*. 11(2), 19-30. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7399802>

- Mosqueda, R. (2010). Factibilidad del método Rough Set en la conformación de modelos índice de riesgo dinámico en la predicción del fracaso empresarial. *Journal of Economics, Finance and Administrative Science*, 15 (28), 65-87. http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2077-18862010000100004
- Perry., P. M. (2016). Saving the family business, how to balance people and profits. *Labtalk*. July-August. 18-22. https://labtalkonline.com/Saving_the_family_business.htm
- Rau, J., G. (2018). Why do so many Start-ups fails? *Inventors Digest*, 30 (04), 32-33. <https://www.inventorsdigest.com/articles/many-start-ups-fail-two-surveys-highlight-common-factors/>
- Rodríguez., L. M., Piñeiro., S. C. & de Llano., M. P. (2019). Predicción de insolvencia y fracaso financiero: medio siglo después de Beaver (1966). Avances y nuevos resultados. Grupo de Investigación Finanzas y Sistemas de Información para la Gestión Numero 175B (Universidad de Cantabria). https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3494948
- Rojas, L. (2017). Situación del financiamiento a PyMEs y empresas nuevas en América Latina. 35-38. Corporación Andina de Fomento (CAF) -*Banco de Desarrollo de América Latina*. <https://www.cieplan.org>
- Scherger, V., Terceño, A. & Vigier H. (2016). Relaciones borrosas como herramienta de predicción de las causas del fracaso empresarial en el sector de la construcción. *Semestre Económico*, 19 (41), 191-228. DOI: 10.22395/seec.v19n41a8
- Valles, A. (2019). Las 5 causas de fracaso en las empresas en México. *Experto PyME*. <https://www.expertopyme.com/las-5-causas-de-fracaso-en-las-empresas-de-mexico>