

Cierre empresarial en la región Laja- Bajío

M.G.A. Rocío González Martínez
Dra. Ana Laura Arteaga Cervantes
M.D. María del Rosario Ruíz Torres

El presente artículo pretende contribuir a la detección de los factores internos y externos que influyen en los empresarios para tomar la decisión de suspender operaciones en su empresa. El estudio se realizó a las personas que decidieron cerrar alguna MiPyme ubicados en los siguientes municipios: Apaseo el Alto, Apaseo el Grande, Comonfort, Juventino Rosas, Villagrán, Tarimoro, Jaral del Progreso, Cortazar y Celaya.

Esta investigación se realizó de manera cualitativa, en donde permite obtener las razones reales y detalladas de los motivos que orillan a los empresarios para no continuar en operación, pues como sabemos las MiPyMEs son una de las principales fuentes de ingresos, oportunidad de mejorar fortalecimiento de la economía nacional.

Este artículo esta compuesto por cinco partes fundamentales en las cuales se encuentran: Resumen, Introducción y presentación, Revisión de la literatura, Metodología, Resultados y Conclusiones.

Palabras clave: *Cierre empresarial, MiPyMEs, Emprendimiento, Factores.*



INTRODUCCIÓN

METODOLOGÍA

Numerosos estudios son los que se han desarrollado tratando de identificar las causas por las cuales las MiPyMes cierran o deciden interrumpir sus actividades, en la actualidad y debido a los cambios vertiginosos que sufren las empresas resulta difícil, por lo que se deben de tomar en cuenta los diversos factores que pueden obstaculizar su adecuado funcionamiento dado a que la experiencia demuestra que el 50% de las pequeñas empresas desaparecen el primer año de actividad, y no menos del 90% antes de cinco años (Lefcovich, 2004).

Existen un sin número de investigaciones que tienen como referencia las causas de cierre de las MiPyMes en México, datos como los que arroja el Centro de Desarrollo para la Competitividad empresarial, son aproximadamente el 25% de las Pymes de nuestro país las que sobreviven los dos primeros años, teniendo un promedio de supervivencia de 7.7 años según datos de INEGI (Rodríguez, 2017).

Por lo que a continuación se muestra un trabajo realizado en el Estado de Guanajuato, bajo un enfoque cualitativo, aportando a la importancia que implica el emprendimiento en nuestra región, ya que busca generación de riqueza, mejora de calidad de vida de las personas al proporcionar productos y servicios de calidad que satisfagan las necesidades de los consumidores y tendencias actuales, la generación de empleos y el desarrollo del entorno.

En este estudio se sigue un método cualitativo de investigación, en conjunto con la revisión de la literatura acerca del cierre empresarial.

Los sujetos que se tomaron para este trabajo fue a través de un muestro efecto bola de nieve, donde se procedió a preguntar a personas pertenecientes a la región laja bajo principalmente si mantenían contacto con algún conocido que haya decidido cerrar operaciones y de esta manera llegar a una muestra significativa para esta investigación.

La herramienta de recolección de datos en este estudio, fue la entrevista semiestructurada aplicada a las personas que tuvieron alguna MiPyme o PyMe, los cuales fueron objeto de investigación.

Este trabajo tiene como objetivo el identificar las características más relevantes del empresario que decide suspender operaciones en su MiPyme, y a su vez el establecer un posible perfil descriptivo de este tipo de emprendedor.

Revisión de la literatura.

Cuando se hace referencia a lo que es el cierre de las empresas regularmente se identifica como si fuera un fracaso, no obstante algunos autores hacen una diferencia entre los términos al indicar que el cierre puede ser entendido como la incapacidad de la empresa para continuar en el mercado, lo que puede ser visto como una interrupción en el negocio, por su parte cuando se habla de fracaso esto es principalmente vinculado a la falta de recursos financieros, mismo que lleva al empresario a cesar las operaciones comerciales. Por lo que podemos entonces conceptualizar que el cierre puede originarse por un sinnúmero de circunstancias no necesariamente la financiera (Silupú, 2013).



Atendiendo a estudios realizados por el Instituto del Fracaso, la mayoría de las empresas cierran en los primeros dos años de vida siendo algunas de las principales causas las siguientes:

Tabla 1. Causas de cierre de empresas.

Causa	% de empresas	Situación
<i>Motivos financieros</i>	65	No contar con ingresos para subsistir, no saber administrar el dinero.
	25	Presenta problemas para cubrir compromisos con proveedores
<i>Mala administración</i>	48	Carecen de indicadores, falta de análisis de procesos, crecen de estructura organizacional.
<i>Recursos humanos</i>	29	Falta de desarrollo personal,
	21	Presentan problemas con compensaciones
	20	Tienen personal con deficiencias, o han sufrido robos por parte del personal
	14	Presentan rotación de personal
<i>Factores externos</i>	37	Se vieron afectados por crisis económicas o políticas.
	26	Cambios en las demandas de los clientes
	19	Influyo la entrada de competidores al mercado, problemas con proveedores, o reformas legislativas.
<i>Otros factores</i>	22	Problemas con la capacidad instalada
	13	Presento problema con la materia prima
	5	Vinculadas a situaciones de patentes.

Fuente: Diseño propio con información de Instituto del fracaso (2014).

Por su parte Clixto (2014), señala que el 90% de los negocios fracasan antes de cumplir dos años, destacando que el 66% de los emprendedores eran personas con una carrera profesional, de estos el 66% pertenecían al género masculino, mientras que el 34% al femenino.

De igual forma si atendemos a lo expuesto por Márquez y Ortiz (2011), las cifras de fracaso de Pymes alarmantes, debido a que las cifras reflejan una elevada mortandad, principalmente en aquellas que son de nueva creación, siendo aproximadamente el 70% de ellas las que fracasan antes de los tres años de apertura, siendo solo el 10% las que superan los cinco años de vida.

Las cifras que reflejan el fracaso de las PyMEs, es abrumador debido a que las mismas varían atendiendo al país en donde se realice el estudio, como se puede apreciar en la siguiente tabla.



Tabla 2. Porcentaje de fracaso y cierre de empresas.

País	Porcentaje de fracaso y cierre de empresas	Años de permanencia
<i>España</i>	80%	5
<i>Chile</i>	55%	1
<i>Colombia</i>	14%	2
<i>Brasil</i>	65.2%	2
<i>EEUU</i>	44%	2

Fuente: diseño propio con información de López (2016).

Aún con estos datos, el Instituto del Fracaso, (2017), establece que el porcentaje de emprendedores que vuelven a intentarlo después del fracaso varían de acuerdo a su experiencia, son: el 65% de los emprendedores que fracasaron en su primer intento lo vuelven a hacer, el 57% de los que ya habían tenido otro fracaso vuelven a intentarlo y el 29% lo intentan manejado simultáneamente al menos dos empresas a la vez. Lo que nos habla de que cada vez más emprendedores están conscientes de que el fracaso no es la salida sino el inicio del verdadero emprendimiento y que deben aprender de cada experiencia para hacerlo mejor la siguiente vez.

De igual forma existen factores que afectan el crecimiento de las mismas, tales como: La falta de capacitación, acceso a financiamiento, competencia desleal, mayores impuestos y tramitología siguen colocándose como las principales causas que no dejan avanzar a las empresas, esto le pasa al menos al 85% de las empresas en México que tienen la intención de crecer según la Encuesta Nacional para la Productividad y Competitividad de las Mipymes (ENAPROCE) 2015; Álvarez, 2016).

Como se puede observar que son muchas las causas por las que las empresas en México están fracasando y es necesario realizar un programa que realmente apoye a los emprendedores a generar las bases necesarias para poder iniciar sus empresas, facilitarles los trámites y generar apoyos o fundaciones que permitan la formalización de las mismas en cuanto a estructura organizacional y contable. No se pretende que se elimine por completo el fracaso porque de él también se aprende, sino que se mejore el porcentaje de nuevas empresas que permanezcan por más de dos años, lo que permita que se tenga una mayor certidumbre y confianza en el emprendimiento.



Tabla 3. Factores que causan de fracaso de las empresas

Factores que causan el fracaso	Autor
Ingresos insuficientes para subsistir, problemas en la ejecución de lo planeado, problemas financieros, no lograr colocar el producto en el punto de venta adecuado.	Pardo, Alfonso (2015); Silupú (2013); García-Marí, Sánchez-vidal y Tomaseti-Solano (2016)
Falta de experiencia, de capital, mala ubicación, conocimientos imprevistos, planeación inadecuada o inexistente, costos iniciales altos, confundir el efectivo con la utilidades, seleccionar y dirigir al personal, no llevar contabilidad, ventas baja, excesiva competencia, no ofrecer valor agregado, mercadotecnia inadecuada,	Manríquez y Ortiz (2011);
Dificultad en la administración de la empresa, problemas de administración del talento humano, problemas de administración de inventarios y costos de los productos y servicios, imposibilidad de desarrollar las actividades en el objetivo de creación de la empresa, orden de una autoridad competente.	Patiño y Agudelo (2011); Serrano (2016)
La competencia, la planeación estratégica, el conocimiento del mercado, la administración financiera y la administración de los recursos humanos, teniendo una gran significancia la nula planeación del negocio.	Navarrete, M. E. y Sansores, G. E. (2011), Silupú (2013),
Razones personales, falta de tiempo, consiguió otro trabajo, inició otra empresa, se mudó de lugar, inseguridad y violencia.	Ortiz (2013)
Variables financieras, insuficiente nivel de ventas.	Rubio (2008);
Ingresos insuficientes, falta de indicadores, falta de procesos de análisis, planeación deficiente, problemas en la ejecución.	Gasca (2014); Zapata(2004)
Falta de experiencia, de dinero/ capital, no contar con un buen sistema de información, falencias en materia de crédito y cobranza, problema de materias primas, la resistencia al cambio, sacar del negocio mucho dinero para gastos personales, no conocerse a sí mismo, el nepotismo, carecer de aptitudes o sistemas que le permitan descubrir y aprovechar las oportunidades que le presenta el mercado.	Canul (2012), Patiño y Agudelo (2011); Serrano(2016)

Fuente: diseño propio con información de autores.

INTRODUCCIÓN

A continuación, se muestran una serie de gráficas y tablas que se analizaron bajo estadística descriptiva, donde permite visualizar la repetición de las categorías con respecto a las respuestas otorgadas por los expropietarios de algunas MiPyMe ubicada en esta región.

6

Por lo que se comienza analizando datos de identificación como es el nivel de estudios, se puede observar en la figura 1.

Figura1. Nivel de estudios de los dueños de las MiPyMEs

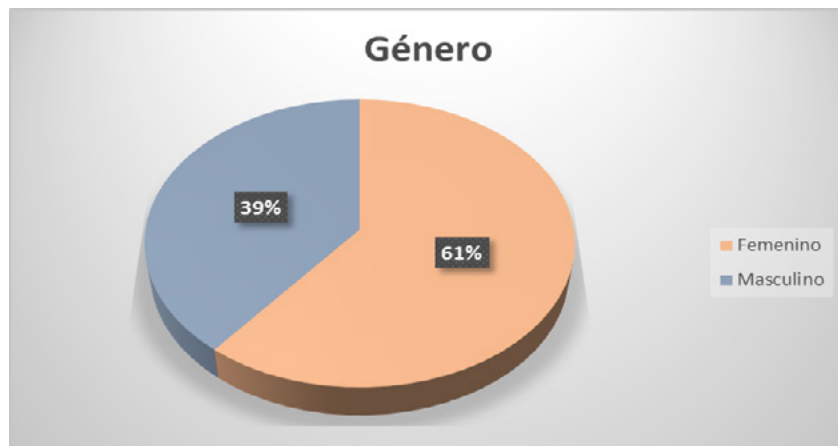


Fuente: Elaboración propia.

Como se puede notar en la figura 1, se clasifica que el 31% de las empresas entrevistadas que han decidido cerrar operaciones cuenta con preparatoria, siendo este el nivel de estudios con mayor predominancia, seguido del nivel de licenciatura y posteriormente secundaria.

Por lo que en este estudio puede definirse como el nivel de preparatoria o bachillerato el nivel de estudios que suelen tener los empresarios que deciden cerrar operaciones.

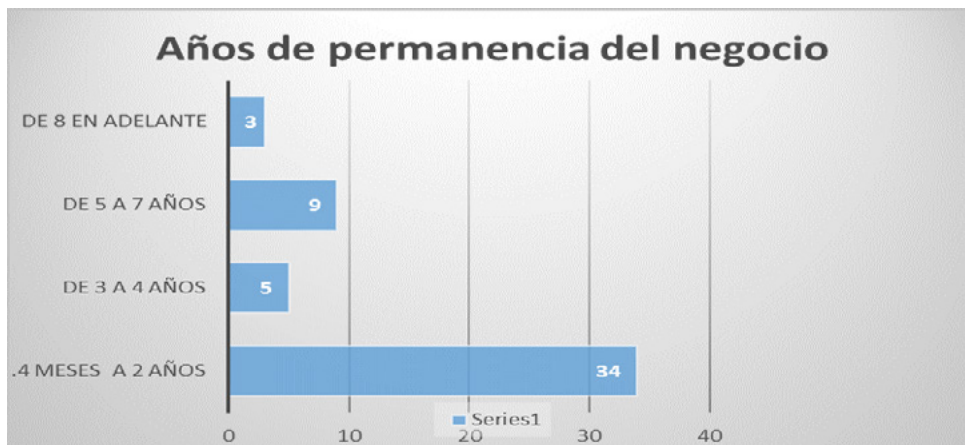
Figura 2. Género del empresario.



Fuente: Elaboración propia.

En la figura 2. Se muestra que el 61% de las personas encuestadas son mujeres aquellas que han cerrado operaciones de alguna empresa, lo cual nos permite ir detectando características de un posible perfil del empresario que decide interrumpir operaciones de su negocio.

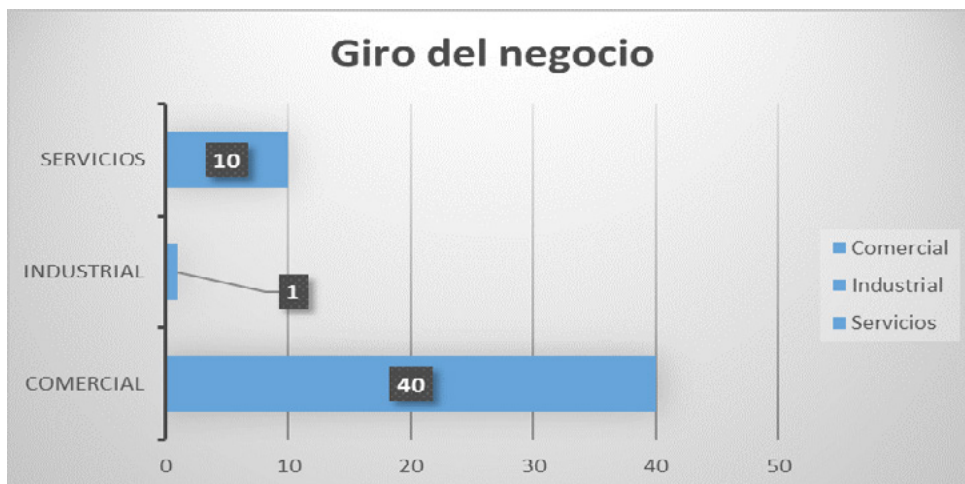
Figura 3. Años de permanencia del negocio



Fuente: Elaboración propia

Como se muestra en la figura 3 el 67 % de las empresas que suelen cerrar tienen un tiempo de vida de 4 meses a 2 años, por lo que se puede ir concluyendo que entre más años de vida de la empresa menor posibilidad de cierre.

Figura 4. Giro del negocio

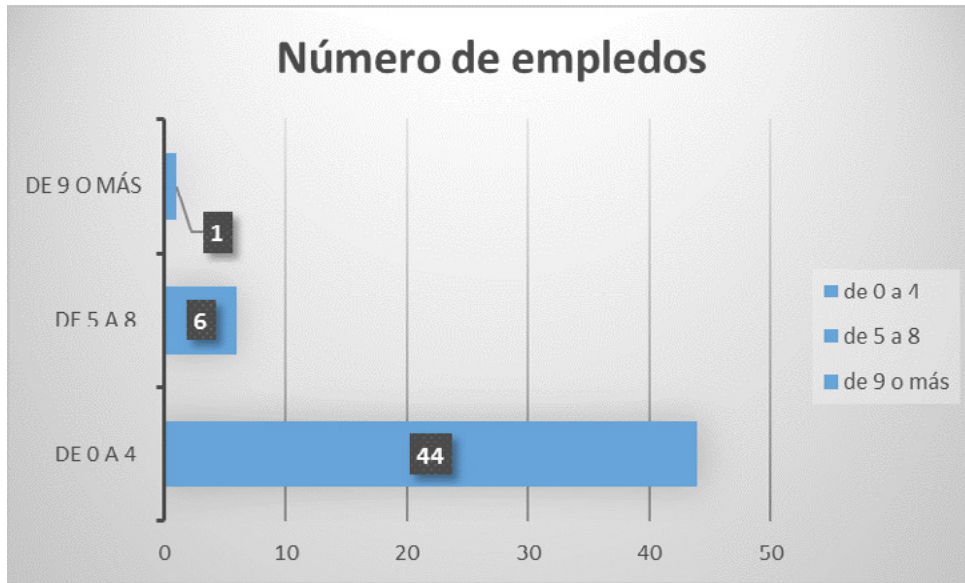


Fuente: Elaboración propia

En la figura 4, se observa que el 78% de las MiPyMes que cerraron operaciones pertenecen al giro comercial y el de menor indicador de cierre fue el giro industrial, lo que aporta directamente a concluir que en este estudio el indicador de cierre comercial es más suelen suspender operaciones más que el industrial.



Figura 5. Número de empleados



Fuente: Elaboración propia.

En la figura 5. Puede observarse que las MiPyMEs que cuentan con menor cantidad de empleados, en este estudio de 0 a 4 empleados tiende a cerrar operaciones en un 86%, el 12% de 5 a 8 trabajadores y las MiPyMEs de más de 9 colaboradores en un 2%.

Tabla 4: Motivos para iniciar el negocio.

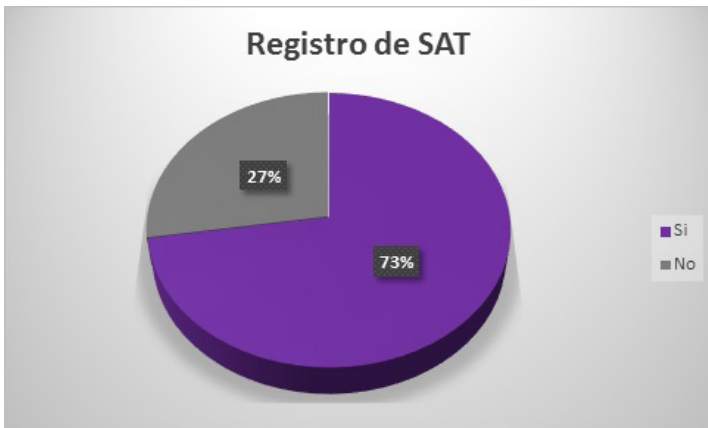
Motivos	Porcentaje de respuestas
Cuestiones relacionadas con ingresos	24%
Por pasar el tiempo	3%
Cuestiones familiares	6%
Gusto y conocer gente	5%
Aplicar conocimientos	7%
Demanda del mercado	6%

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 4, se puede observar que en su porcentaje más alto por el cuál las personas decidieron emprender su propia MiPyME fue causada por cuestiones relacionadas con sus ingresos y el menor motivo por pasar el tiempo, lo cual nos indica que la parte económica sigue siendo para su mayoría los motivos principales por lo que las personas deciden emprender.

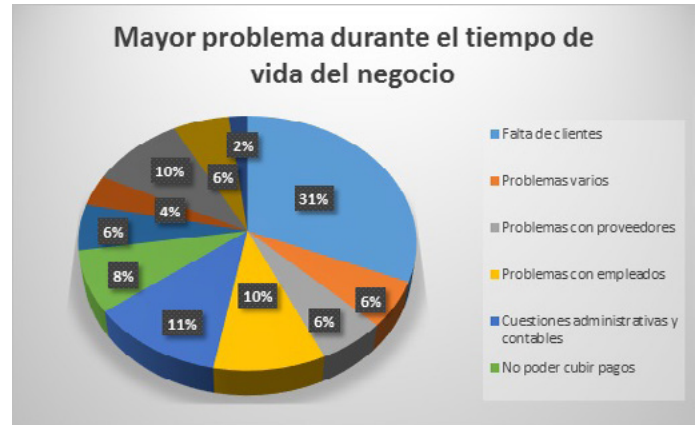


Figura 7. Empresas con registro ante el SAT



Fuente: Elaboración propia

Figura 9. Dificultades en el tiempo de vida del negocio.

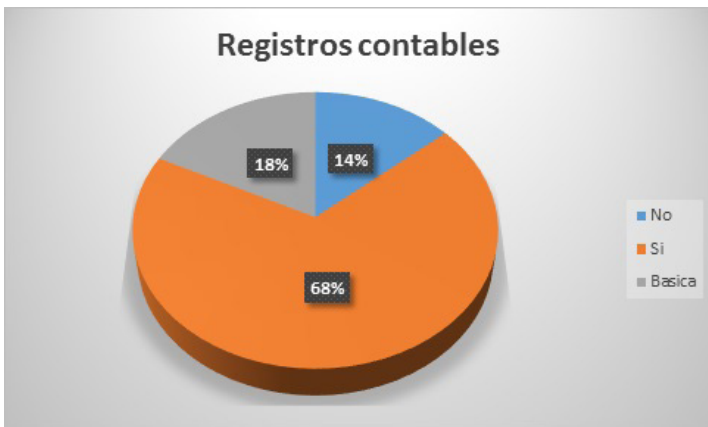


Fuente: Elaboración propia

Con respecto a la figura 7, puede observarse que del 100% de la muestra el 73 % si contaba con su documentación correspondiente a su alta ante el SAT.

En la figura 9, se puede observar que la falta de clientes y por ende de ventas es el mayor problema al que se enfrentan los emprendedores.

Figura 8. Registros Contables



Fuente: Elaboración propia

En la Figura 8, se muestra que el 68% de las empresas que cerraron operaciones si realizaban registros contables.

Figura 10. Experiencia al iniciar operaciones

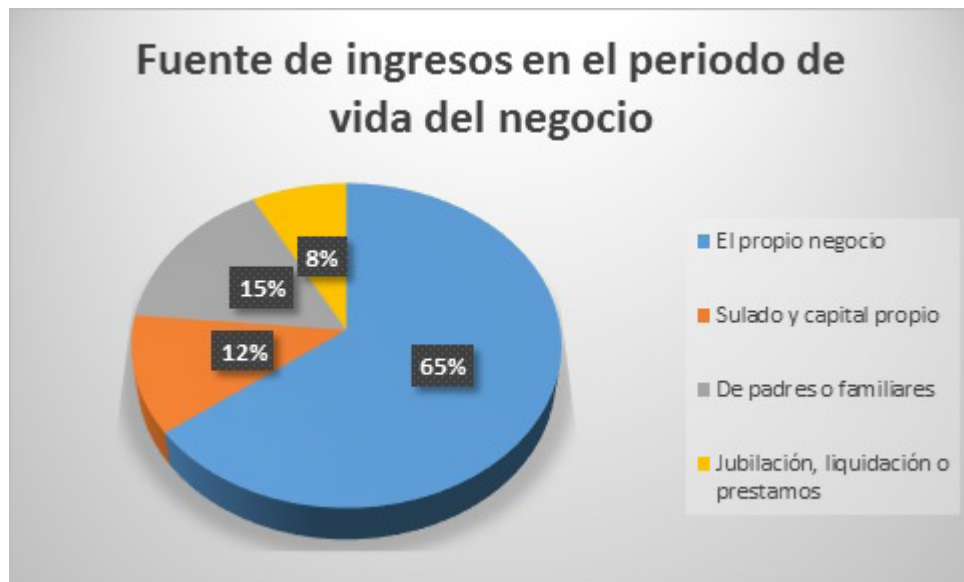


Fuente: Elaboración propia

El 67% de los empresarios entrevistados manifestaron el no contar con experiencia en el giro al momento de emprender su negocio, el cual arroja uno de los factores de suma importancia para determinar el cierre empresarial.

Figura 11. Fuente de ingresos en el periodo de vida del negocio

10



Fuente: Elaboración propia.

En la figura 11, se grafica que la fuente de donde obtienen ingresos durante la actividad del negocio fue del mismo en un 65% y el 8% era obtenido de sus jubilaciones, liquidaciones o préstamos para sobrevivir.

Figura 12. Prestaciones a los Trabajadores

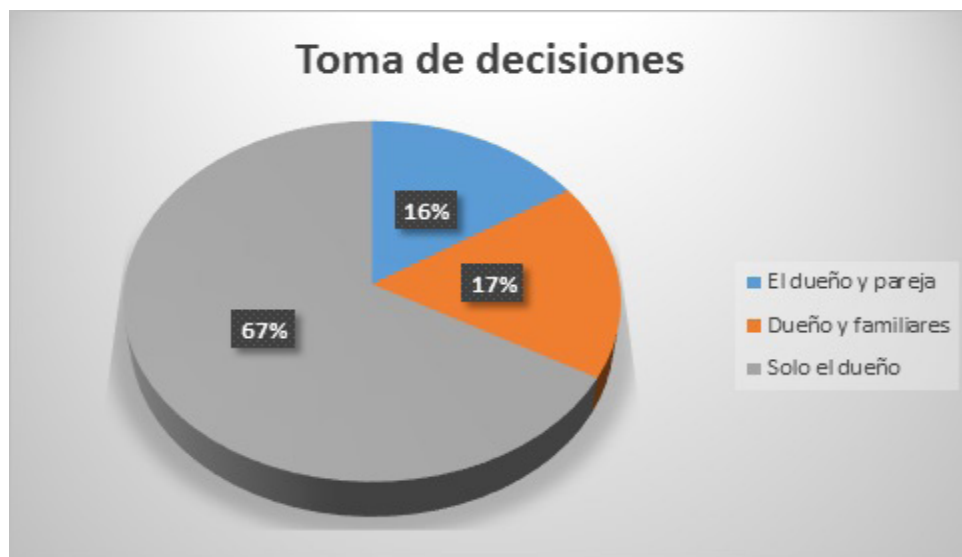


Fuente: Elaboración propia.

En la figura 12, se observa que el 96% de los empresarios entrevistados, cuando se encontraban en actividad no les otorgaban prestaciones a sus colaboradores, lo cual podemos verificar que son en su mayoría.



Figura 13. Personal que tomaba las decisiones en la MiPyME.



Fuente: Elaboración propia

En la figura 13, se nota que el dueño, contaba con el poder de tomar sus decisiones, sin tomar en cuenta la decisión de alguien más, lo que nos refleja una visión cerrada para la toma de decisiones empresariales.

En la tabla 5, se nota que la variedad de causas de cierre es muy diversa, pero se puede observar que en su porcentaje máximo de repeticiones fue por falta de tiempo y por cuestiones de salud y personales.

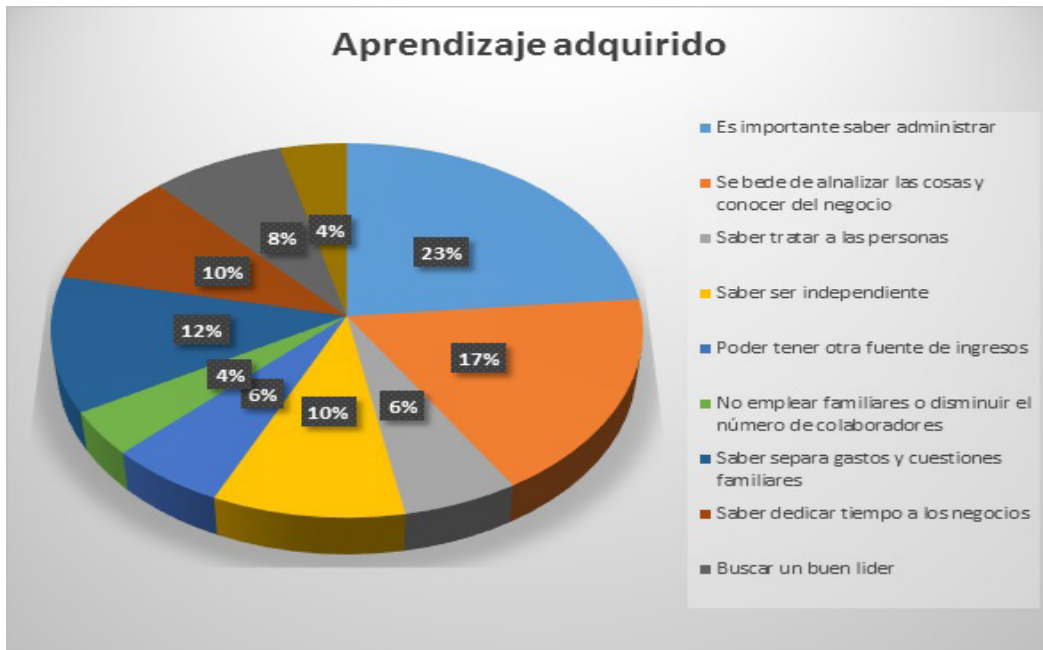
Tabla 5 Factores de cierre de la MiPyME.

Factores de cierre	Porcentaje del estudio
Falta de capacitación y experiencia	4 %
Falta de tiempo	18 %
Falta de compromiso	7 %
Competencia	14 %
Inseguridad	7 %
Mala Administración	7 %
Cuestiones de salud y personales	18 %
No cubrir los gastos	16 %
Inestabilidad	4%
No contar con personal de Confianza	5%

Fuente: Elaboración propia



Figura 14. Aprendizaje adquirido



Fuente: Elaboración propia

En la figura 14, se muestra que la parte de administración es muy valorada por los emprendedores, así como conocer del giro del negocio, analizar para la correcta toma de decisiones, mientras que por otro lado la administración de tiempo y no emplear familiares no destacaron como aprendizaje adquirido.



CONCLUSIÓN

Como conclusión de este trabajo se realizó una Red, figura 15, donde se destacaron, la falta de capacitación y experiencia, mala administración, trabajo seguro, No contar con personal de confianza, no poder cubrir los gastos, cuestiones de salud y personales, inseguridad, competencia, falta de compromiso y falta de capacitación y experiencia.

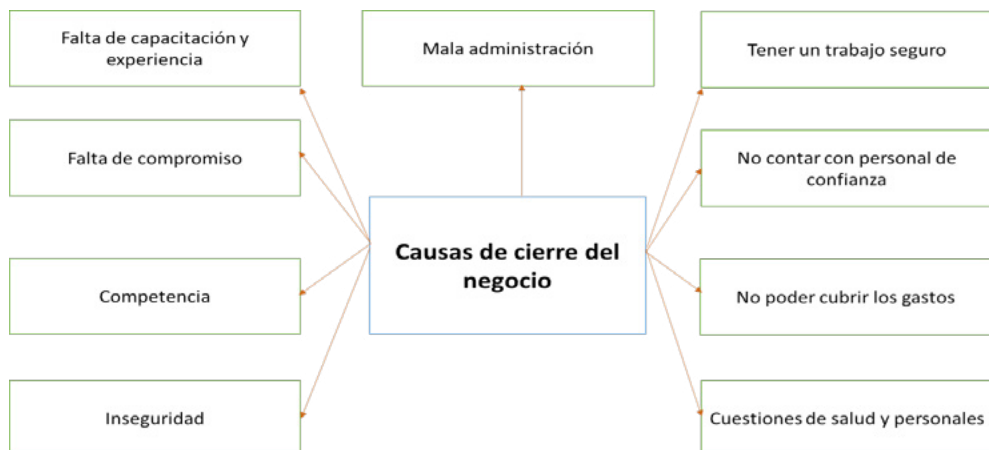


Figura 15. Red de causalidad de cierre del negocio

Fuente: Elaboración propia en base a los resultados.

De igual forma se concluye a través de un estudio descriptivo el siguiente perfil, de emprendedor que tiende a suspender operaciones en las Mipymes de la región Iaja. Bajío y que a su vez responde al objetivo de este estudio. (Vea tabla 6.)

Tabla 6. Perfil del emprendedor que cierra operaciones en las MiPymes

Característica	Perfil
Nivel de estudios	Preparatoria
Género	Femenino
Vida de la empresa	De cuatro meses a dos años
Giro	Comercial
Empleados	De 0 a 4
Motivo para emprender	Cuestiones relacionadas con los ingresos
Registro ante el SAT	Si
Problemas frecuentes	Falta de clientes/escasez en las ventas
Experiencia en el giro	No
Fuente principal de ingreso	La Mi pyme
Persona quien tomaba las decisiones en la empresa	Solo el dueño

Fuente: Elaboración propia en base a la investigación.

Como se puede observar en la tabla 6. El perfil del emprendedor que fracasa o cierra operaciones es de género femenino, cuenta con nivel de estudios de preparatoria, su empresa tuvo una vida entre los 4 meses y los 2 años, la mayoría mantuvo un MiPyme de giro comercial, con 0 a 4 empleados, el motivo que lo llevo a emprender fue la cuestion de aumento de ingresos, contaban con registro ante el SAT, sus principales problemas son aquellos relacionados con las pocas ventas y faltas de clientes y cuando emprendieron no tenian experiencia en ese tipo de negocios.



REFERENCIAS

- Álvarez, S. (2016). La falta de capacitación, el financiamiento y la burocracia frena a las Mipymes. Recuperado de: <http://expansion.mx/emprendedores/2016/07/13/la-falta-de-capacitacion-el-financiamiento-y-la-burocracia-frena-a-las-mipymes>
- Calixto, M. (2014). Las principales causas del fracaso de los negocios en México. Recuperado de: <http://eleconomista.com.mx/industrias/2014/10/14/las-principales-causas-fracaso-negocios-mexico>
- Canul, C.S. (2012). Determinantes de la decisión de cierre de pequeñas empresas en el sur de Quintana Roo. Tesis de Licenciatura inédita. Universidad de Quintana Roo. Quintana Roo. Recuperado de: <http://192.100.164.54/H/HD62.7.C36.2012-%2064968.pdf>
- García- Marí, J., Sánchez- Vidal J. y Tomaseti- Solano, E. (2016) Fracaso empresarial y efectos contagio. Un análisis especial para España. El trimestre Económico, LXXXIII (330), 429-449.
- Gasca, L (2014). 5 Causas del fracaso de negocios en México. Forbes, México. Recuperado de: <https://www.forbes.com.mx/5-causas-del-fracaso-de-negocios-en-mexico/>
- Instituto del fracaso. (2014). Fuckup book. Recuperado de: <http://thefailureinstitute.com/fuckup-book/>
- Instituto del fracaso. (2017). Causas de Fracaso de empresas sociales mexicanas. Recuperado de: <http://thefailureinstitute.com/socialenterprises/>
- Instituto del fracaso. (2017). Porcentaje de emprendedores que lo vuelven a intentar después del fracaso. Recuperado de: <http://thefailureinstitute.com/publications/>
- Lefcovich, M. (2004). Las pequeñas empresas y las causas de sus fracasos. Recuperado de: https://degerencia.com/articulo/las_pequenas_empresas_y_las_causas_de_sus_fracasos/
- Manríquez, H. P. y Ortiz, G. A. (2011). Por qué fracasan las empresas. En memoria del V Congreso Internacional de Contaduría Pública. Recuperado de: https://www.researchgate.net/publication/264933613_La_estad%27istica_como_instrumento_para_medir_la_satisfaccion_en_el_cliente
- Navarrete, M. E. y Sansores, G. E. (2011). El fracaso de la micro, pequeñas y medianas empresas en Quintana Roo, México: Un análisis multivalente. Revista internacional administración y finanzas. 4(3). 21- 33
- Observatorio Nacional del Emprendedor. (2015). El efecto de la corrupción en emprendedores y Mipymes. Recuperado de: <http://fundacionidea.org.mx/assets/files/ReporteCorrupcionEmprendedores.pdf>
- Ortiz, M. M. (2013). El fracaso de la microempresa relacionado con las características individuales del propietario: en estudio empírico en República Dominicana. Revista FIR, FAEDPYME. International Review. 2(3). 39-48. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4834630>
- Pardo, M. C. y Alfonso, W. (2015). ¿Por qué los negocios fracasan en Colombia?. Colombia: Failure Institute. Recuperado de: <https://thefailureinstitute.com/wp-content/uploads/2015/11/Fracaso-emprendimiento-Colombia.pdf>
- Patiño, G. D. y Agudelo, R. s. (2011). Causas administrativas de cierre de empresas pequeñas y medianas en Manizales período 2005 – 2010. Manizales, Colombia: Universidad de Manizales, Facultad de ciencias contables, económicas y administrativas.
- Rodríguez, J. (2017). Los principales riesgos de una Pyme. Forbes México. Recuperado de: <https://www.forbes.com.mx/los-principales-riesgos-de-una-pyme/>
- Rubio, M. M. (2008). Análisis del fracaso empresarial en Andalucía. Especial referencia a la edad de la empresa. Cuaderno de CC.EE y EE. 54. 35-56. Recuperado de: <http://cuadernos.uma.es/pdfs/pdf651.pdf>
- Silupú, G. B. (2013). Factores determinantes del fracaso empresarial en las micro y pequeñas empresas

(Mypes): Un estudio empírico en la región Piura
– Perú. Recuperado de: <http://asfae.cl/category/c13-proceedings/c72-proceedings-2014/c74-proceedings-2014-emprendimiento-e-innovacion/>

Zapata, G. E. (2004)- Las PyMes y su problemática empresarial. Análisis de caso. Revista de escuela de administración de negocios. 52, 118-135. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/pdf/206/20605209.pdf>