

FACTORES QUE INFLUYEN EN LOS PROBLEMAS DEL EMPRENDIMIENTO DE LAS MIPYMES: UNA PERCEPCIÓN DE LOS EXPERTOS

Rubén Molina Sánchez, Universidad de Guanajuato
Alejandra López Salazar, Universidad de Guanajuato
Christophe Schimtt, Universidad de Lorraine

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo determinar los principales problemas a los que se enfrentan las Mipymes, y cómo están relacionados entre sí, desde la percepción de un grupo de expertos investigadores de Universidades nacionales y extranjeras en el campo de las Mipymes. Se utiliza una metodología cualitativa desde la teoría fundamentada, con el apoyo del análisis del discurso. Los resultados muestran que los principales problemas de las Mipymes son la alta mortalidad, la falta de planeación, capacitación, profesionalización, estructuración, trabajo colaborativo y ausencia de conocimiento, agravados por la globalización comercial y económica, el contexto regional en el que se desenvuelven y la característica familiar de las organizaciones. Se presentan implicaciones para la comunidad académica y empresarial.

PALABRAS CLAVES: Problemas Mipymes, Emprendimiento, Percepción de los Expertos

FACTORS THAT INFLUENCE THE DEVELOPMENT OF MSMES PROBLEMS: INSIGHT FROM THE EXPERTS

ABSTRACT

This research aims to identify the main problems that face SMEs, and how they are interrelated, based on the perception of a group of expert researchers. A qualitative methodology is used from grounded theory, supported by analysis of the discourse. The results show the main problems of SMEs are high mortality, lack of planning, training, professionalization, structuring, collaborative work and absence of knowledge, compounded by trade and economic globalization, the regional context in which companies operate and family organizations property. Implications are presented to the academic and business community.

JEL: M10, M13

KEYWORDS: SMEs Problems, Entrepreneurship, Perception of Experts

INTRODUCCIÓN

En México, en su origen, la pequeña industria tuvo como fuente creadora las necesidades primarias del hombre, en este sentido, “se formó no sólo como fuente de abastecimiento de bienes para el consumo, también fue activador del desarrollo de las fuerzas productivas, siendo básicamente la industria de modestos recursos de donde se apoyó la Revolución Industrial y con ello, la tecnología que hoy en día desarrollan y fomentan las grandes empresas” (Rodríguez, 2002; 32). “Para 1930 la pequeña y mediana industria nacional, por el número de establecimientos, representaba el 12% del total de la industria de la transformación, en tanto que el 86% restante correspondía a talleres y artesanías. En 1950 el mismo

sector de la pequeña y mediana industria representaba el 25%, en tanto que los talleres y artesanías se redujeron a un 71.9%. En 1955 la pequeña y mediana industria significó el 45.8% y los talleres y artesanías el 51.9%. Para 1960, este porcentaje era del 56.7% mientras que los talleres y artesanías sólo el 42.8%. En 1965 la pequeña y mediana industria ascendió al 56.8%, en tanto que la microindustria descendió a un 41.8%. El censo industrial de 1971 reportó un total de 118, 740 establecimientos de la industria de la transformación, de los cuales el 64.4% correspondieron a industrias medianas y pequeñas” (Rodríguez, 2002; 32-33). Entre 1995 y el primer semestre de 1998, el desarrollo industrial reveló un alto dinamismo de la empresa grande, cuyo número de establecimientos aumentó en un 37.2%. El número de empresas medianas creció a una tasa de 23.3% en promedio, proliferando sobretodo en el segmento de maquiladoras de exportación en el norte del país. En el ámbito de la micro y pequeña empresa la instalación de 8,915 establecimientos estuvo apoyada por la reconversión del mercado. Las pequeñas y medianas empresas poseen características muy convenientes para poder enfrentar la apertura económica en términos de competitividad, no solo en cuanto a su productividad, sino en cuanto a su potencial social. Esta clase de empresas ha demostrado en otros países ser un tipo de empresa ideal para conformar el eje de sus economías, como es el caso de Japón, Italia y Brasil.

De acuerdo a los datos de los censos económicos de 2004 y 2009 muestran un incremento de 21.1% en las unidades económicas y de 19.6% en el personal ocupado (INEGI 2009). El 99.9% de las empresas son micro, pequeñas y medianas, otorgando el 79.6% del empleo nacional y el 51.6% del PIB nacional. México se ha abierto al mundo. Durante las últimas dos décadas, el valor de las exportaciones e importaciones como proporción del PIB aumentó un 21.3%, donde el 75% de las importaciones consisten en bienes intermedios, reflejando que la mayoría de las compras al exterior se realizan con fines productivos. Sin embargo, la apertura comercial ha agudizado el problema de mortalidad de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) en México; basta mencionar que de cada 100 empresas constituidas, 90 no alcanza a llegar a los dos años de existencia, el cual es un índice de mortalidad muy elevado. Sólo el 10% de empresas con 10 años en el mercado llegan a sobrevivir, madurar y tener éxito.

Por lo tanto, el objetivo del presente estudio es determinar, cuáles son los principales problemas a los que se enfrentan las Mipymes, y cómo están relacionados entre sí, de acuerdo a la percepción de expertos investigadores, basándose en una metodología cualitativa. El artículo está organizado en cuatro secciones. En la primera, se analizan las características, los problemas, los factores de éxito y un análisis del emprendimiento de las Mipymes. La segunda sección presenta el tamaño y características de la muestra, así como la técnica y sujetos de investigación. En la tercera se presentan los resultados encontrados y en la última parte las conclusiones de la investigación.

REVISIÓN LITERARIA

Principales Problemas de la Mipyme

Contreras y López (2009) realizaron un estudio sobre los principales problemas que enfrentan las Mipymes del sector manufacturero del Estado de Guanajuato, encontrando como principal problema la compra de insumos, la existencia de un local adecuado a las necesidades del negocio, la falta de maquinaria y tecnología, falta de capacitación del personal y falta de capital para invertir. La planeación financiera también es una de las principales problemáticas a las que se enfrentan las Mipymes, específicamente en lo relacionado a: alto nivel de endeudamiento, cartera vencida excesiva, continuos incrementos en el costo de la materia prima, bajo nivel de ventas y utilidades, falta de capital para invertir y para capital de trabajo, dificultad para adquirir préstamos, ausencia de personal especializado en la toma de decisiones financiera y ausencia de control financiero en la organización (López, 2008). En un estudio encontraron que el 90% de los dueños de Mipymes utilizan productos bancarios pero sólo el 51% cuenta con productos financieros empresariales. Y aunque el 73% de las Mipymes tienen la intención de separar sus gastos personales de los gastos del negocio, solo el 17% ha logrado implementarlo. El 76% de las Mipymes expresaron que es

complicado obtener créditos formales, especialmente las microempresas. Su principal fuente de financiamiento son los proveedores (Nielsen Company y Visa, 2007).

Factores de Éxito de la Mipyme

Rubio y Aragón (2002) detectaron que los principales factores que influyen en la sobrevivencia de las pymes son: la posición tecnológica, la calidad del producto, el número de áreas de innovación y la formación de los trabajadores. Estrada, García Pérez de Lema y Sánchez (2009) encontraron que la innovación en productos y procesos, un alto nivel tecnológico en su maquinaria y equipo y la existencia de un plan estratégico, son factores que determinan el éxito de las pymes. Para Gómez y López (2011) los factores de éxito más importantes se concentran en tener tecnología de punta, realizar constantes cambios a los productos, ofrecer calidad en los productos y servicios y buscar siempre la satisfacción del cliente. La gestión de los recursos humanos y la capacitación del personal; capacidades directivas y de marketing; calidad, innovación y recursos tecnológicos; sistemas de información; gestión financiera; y, estructura organizativa, son factores que determinan la sobrevivencia de la empresa (Warren y Hutchinson, 2000; Yusuf, 1995; Álvarez y García, 1996; Rubio y Aragón, 2002).

Se ha encontrado que las dimensiones sociales ayudan a explicar la creación y subsistencia de las Mipymes, es decir, las relaciones sociales que se entretienen en las estructuras, procesos y actividades de la organización. El capital social se define como “el conjunto de recursos que están ligados a la posesión de una red sostenible de relaciones más o menos institucionalizadas, de intercomunicaciones; en otras palabras, que estén ligadas a la pertenencia a un grupo, como conjunto de agentes que no están dotados con propiedades comunes, pero están unidos por vínculos permanentes y útiles” (Bourdieu, 1980: 2). Es decir, el capital social es un proceso que no surge de manera espontánea, sino de las relaciones, confianza y conocimiento de las personas. De acuerdo a Julien y Molina (2012), el capital social es un lubricante para acelerar las interrelaciones, basándose en la confianza, reglas y la probidad. El capital social abre las puertas, disminuye los costos de información y de recursos y ofrece diversas formas de seguro. Es una reserva de saberes, tanto para ofrecer oportunidades de crear empresas, como para producir de manera colectiva (Contreras, López y Molina, 2011). En un estudio realizado por Contreras, et al. (2011), encontraron como formas de capital social en la Mipyme la colaboración familiar en la elaboración de productos, sobre todo en la micro y pequeña empresa, seguida de la herencia familiar como una forma de transferir la propiedad del negocio, así como el apoyo de conocidos y el apoyo económico de la familia.

Caracterización de la Mipyme

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) caracteriza a la pequeña empresa como “una entidad en la cual, tanto la producción como la gestión están concentradas en manos de una o dos personas, responsables asimismo de las decisiones que se toman en la empresa” (OIT, 1982, citado en Lemes y Machado, 2007). De acuerdo a Jacques, Cisneros y Mejía (2011) y Méndez (1996), las características generales de las Mipymes son: a) sociedad establecida por una o dos personas quienes aportan el capital; b) la administración es empírica en muchos casos, debido al capital cultural del empresario (de cada diez empresarios en México, ocho tienen estudios de secundaria como nivel máximo, INEGI, 2009); c) el dueño realiza las funciones de “hombre orquesta”; d) generalmente el mercado que atienden es local; e) su crecimiento se basa principalmente en la reinversión de utilidades; y, f) tienen ventajas fiscales al ser causantes menores. Si se analiza la Mipyme con base en sus funciones administrativas, apoyos financieros y técnicos, así como a su estructura legal y operativa, resalta que la *planeación* de las Mipymes está centrada en el dueño de la empresa, es operativa más que estratégica, por lo que tiene un horizonte de corto plazo y se basa en la experiencia más que en el análisis.

En cuanto a su *estructura y organización*, la toma de decisiones está centralizada en el dueño quien desarrolla una gran cantidad de funciones en las diversas áreas de la empresa y se apoya principalmente de

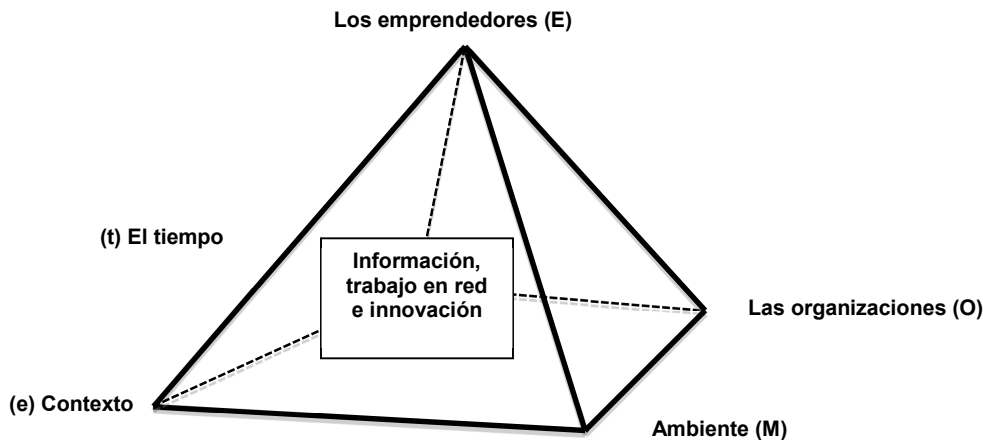
familiares, y conforme experimenta un crecimiento va contratando personal externo; la distribución de trabajo se basa en la intuición del empresario y no en el diseño analítico de una estructura organizacional ni descripción de puestos. La *función de ventas* está a cargo del dueño, quien establece una relación directa con el cliente y es quien conoce las necesidades de su mercado, lo que permite adaptarse rápidamente a sus exigencias. El área de *recursos humanos* es la que menor atención adquiere por parte del empresario, en donde el reclutamiento de personal se basa en conocidos de empleados, la capacitación es de inducción y básica para desarrollar las funciones y la motivación se basa en el salario. La *estructura productiva* se caracteriza por el poco uso de tecnología sofisticada, siendo intensiva en mano de obra poco especializada, donde la producción es a pequeña escala, especializada y con una baja diversificación productiva. La *función contable* está a cargo de un contador externo y en algunos casos se contrata a un auxiliar para apoyar la administración del capital de trabajo (OCDE, 1993; Aláez, 1992; Camisón, 1992; Rucabado, 1992; Martínez, 1990; Salamán, 1989; citados en Estudios COTEC No.7; Jacques, Cisneros y Mejía, 2011). En el *ámbito jurídico*, solo el 50% de los empresarios se registran como personas jurídicas evidenciando la predisposición a asociar los asuntos de la empresa como personales. Conforme la empresa crece, existe la tendencia a separar la figura del dueño con la del negocio; de hecho un mayor número de medianas empresas están registradas como personas jurídicas y, por ende, administran sus finanzas de manera independiente (Nielsen Company y Visa, 2007).

La Pirámide Emprendedora Para Comprender a las Mipymes

Las anteriores y diferentes aportaciones enunciadas sobre los principales problemas, los factores de éxito y la caracterización de las Mipymes en México y el mundo, reflejan no solamente los actores individuales, sino también los efectos de sus acciones y el impacto que al operar provoca cambios en el mercado y las relaciones entre los actores; en otras palabras, estas perspectivas entran en la ontología del fenómeno estudiado sobre el emprendimiento (Julien y Molina, 2012). Julien y Molina (2012) han construido una pirámide que muestra los diferentes enfoques, su independencia y las variables sobre las cuales se basa el análisis del emprendimiento y los factores de éxito, fracaso y características del crecimiento de las Mipymes; variables que se denominan actores del emprendimiento regional y factores favorables (Figura 1). Los tres primeros actores, es decir el emprendedor, la organización y el ambiente, pertenecen más específicamente al emprendimiento regional endógeno. Los otros dos, el contexto y el tiempo son externos y pueden ser considerados como restricciones, pero también como posibilidad para la acción emprendedora.

La pirámide del emprendimiento comprende cuatro triángulos. El primer triángulo, a la derecha, representa los tres elementos básicos del emprendimiento regional endógeno: los emprendedores o los catalizadores de la actividad emprendedora, su organización como complemento y suplemento de sus acciones, y el ambiente que explica no sólo su multiplicación, sino también su dinamismo, aprovechando a cambio sus acciones. El segundo triángulo, el de la parte frontal, conecta a los emprendedores con su contexto y, por lo tanto, con la economía en la cual encuentran mercado y recursos, según el tipo de industria en la que se conciba la empresa. La mayoría de las pequeñas empresas se limitan al mercado local y a los recursos del ambiente inmediato, así terminen influenciadas por la evolución de este contexto. El tercer triángulo, en el lado izquierdo, hace la conexión entre los emprendedores, el contexto y el tiempo. El tiempo actúa sobre los comportamientos de los emprendedores que hacen elecciones relativamente oportunas según el periodo; como las grandes empresas cotizadas en la bolsa que optan por el corto plazo para responder a las necesidades de sus accionistas, más que a invertir a largo plazo. Esto explica también la evolución particular del contexto y su dinamismo. El último triángulo, en el fondo, retoma los vínculos entre emprendedores, organizaciones y tiempo, para mostrar que los dos primeros se transforman considerablemente en el tiempo, con pérdida o provecho de este último.

Figura 1: la Pirámide del Emprendimiento



En esta figura se muestran los actores y factores que influyen en el emprendimiento de las empresas, en su éxito o fracaso. Fuente: Elaboración propia.

$$E \Leftrightarrow O$$

Se observa que en el centro de la pirámide han puesto los factores que favorecen la aparición de un emprendimiento regional endógeno y su desarrollo: 1) la información, que es la base de la economía del conocimiento y que sirve como carburante para hacer marchar toda la economía, donde todo es cada vez más una cuestión de información; 2) el trabajo en red, que permite un mejor acceso, una selección y una adaptación de la información, y finalmente 3) la innovación, que está en el centro del carácter distintivo de las empresas o de su competitividad en la economía del conocimiento y que reposa sobre la información que le facilitan las redes. En esta lógica compleja, Julien y Molina (2012) encuentran ante todo la dialéctica bien conocida de los gestores, entre el emprendedor (E) y la organización o la empresa (O): $E \Leftrightarrow O$. Pero esta dialéctica no es suficiente, es por ello que incluyen en su propuesta de la pirámide emprendedora, una tercera dimensión, el contexto, el cual desempeña un rol clave; como lo precisan los economistas, ya que toda organización es un sistema abierto que obtiene recursos del contexto y actúa sobre uno o más mercados de compradores.

Sin embargo, este contexto o más bien el ambiente (el contexto próximo) no es pasivo porque se desarrolla conjuntamente con el emprendedor y su empresa, y ese desarrollo no es únicamente general o mundial. Julien y Molina (2012) exponen que en mucho tiempo los economistas no diferenciaban el rol particular del ambiente en el contexto; o sea el de los otros actores cercanos, las estructuras y los vínculos de negocios en el emprendimiento; dado que, como lo mencionan, la mayor parte de ellos (Kirzner, 1973 y Leff, 1979) consideraban que la economía era frecuentemente favorable frente al emprendimiento, al menos cuando la coyuntura era propicia. Finalmente los autores de la pirámide del emprendimiento señalan que, el ambiente (M), que es parte del contexto (e), no es únicamente un campo de oportunidades o una limitación de la competencia, ni siquiera un simple espacio, sino algo que puede ser particularmente activo, según la relación $E_0 \Leftrightarrow M$ (ó $\{(E + O)f(Me)\}$): si el desarrollo pasa por las empresas, éstas se transforman gracias al ambiente inmediato y al contexto y para concluir el tiempo (t), no es indiferente, porque la elección del momento para tomar y transformar una oportunidad en acción cuesta y puede explicar el éxito o el fracaso. Por otro lado, el término *oportunidad*, proveniente del inglés y utilizada por los economistas, significa, más que su traducción literal, como *una ocasión de negocios*. Porque hace referencia al tiempo. Esto hace que la ocasión de negocios sea oportuna o no, o que desafortunadamente puede llegar demasiado pronto o

demasiado tarde. La palabra *oportunidad* se asocia también con la idea de oportunismo, la cual muestra el vínculo entre la idea, su aplicación y los emprendedores. Tenemos finalmente una relación completa donde el emprendimiento es una función de $\{(E + O) f(Me, t)\}$. Desde esta perspectiva es posible entender los problemas, los factores de éxito y la caracterización de la Mipyme en México y en mundo.

METODOLOGÍA

El enfoque de la investigación es cualitativo; el marco metodológico es el análisis de contenido y la teoría fundamentada (Bardin, 1996; Gibbs, 2012; Martínez, 2010; Strauss y Corbin, 2002), además se emplearon elementos descriptivos del enfoque cuantitativo como procedimiento que acotó la estructuración de categorías de análisis. Se realizaron entrevistas semi-estructuradas en momentos únicos lo cual cumple con un diseño transversal de recolección de datos, delimitándose las categorías de análisis a partir de la medida de posicionamiento percentil para dividir la distribución de frecuencias (Garriga, Lubin, Merino, Padilla, Recio, Suárez, 2010), permitiendo realizar dos secciones de categorías, las más fundamentadas-teorizadas y las menos fundamentadas-teorizadas.

Participantes

El estudio se llevó a cabo con 60 participantes expertos de centros de investigación, asociaciones de empresarios, funcionarios de Gobierno Estatal y Municipal del Estado de Guanajuato, Profesores-Investigadores de Universidades públicas y privadas de México, América Latina, Canadá, España y Francia. Las entrevistas se realizaron durante los días 4, 5 y 6 de septiembre del 2013 en el 3er Congreso Internacional sobre las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en México (CIMIPYME), en la Universidad de Guanajuato Campus Celaya-Salvatierra de la ciudad de Celaya, Guanajuato, México. Las entrevistas se focalizaron en el área de las problemáticas de las Mipymes. Se les realizó una pregunta detonante: ¿Cuáles considera que son las principales problemáticas de las Mipymes? Las 60 entrevistas se retomaron como unidades de análisis. La tabla 1 especifica algunas características demográficas de la muestra, donde se observa que el 65% de los entrevistados pertenece a Universidades Públicas de México, 6.6% trabaja para Universidades privadas en México, 13.3% de los entrevistados son de Universidades extranjeras, 5.6% pertenece a organizaciones de Administración Internacionales; por otra parte el 5% de los entrevistados son funcionarios de Gobierno y el 3.6% son de centros de investigación y de asociación de empresarios. El 95% de los entrevistados que participaron en la investigación tienen estudios de Doctorado y el 92% son profesores-investigadores.

Tabla 1: Datos Demográficos de la Muestra de Entrevistados

Institución	País de Origen	Numero de Entrevistados	Ocupación	Estudios
Universidad Pública	México	39	Profesores-Investigadores	Doctorado
Universidad Privada	México	4	Profesores-Investigadores	Doctorado
Centro de Investigación	México	1	Investigador	Doctorado
Universidad	Canadá	2	Profesores-Investigadores	Doctorado
Universidad	Francia	1	Profesores-Investigadores	Doctorado
Universidad	España	2	Profesores-Investigadores	Doctorado
Universidad	Colombia	3	Profesores-Investigadores	Doctorado
Organización Latinoamericana de Administración (OLA)	Uruguay	3	Directora y Profesores-Investigadores	Doctorado
Asociación de Técnicos en administración	Uruguay	1	Director	Profesión
Secretaría de Desarrollo Económico del Estado y del Municipio de Guanajuato	México	3	Directores	Profesión
Asociación de empresarios	México	1	Gerente	Profesión

La tabla muestra las principales características de los entrevistados como es la Institución que representa, el país de origen, ocupación, nivel de estudios y número de entrevistados. Fuente: Elaboración propia.

Instrumentos y Herramientas

Para el tratamiento de las 60 entrevistas se utilizó el *software* Atlas.ti v6.1.1, el cual es una herramienta de apoyo para el análisis cualitativo, sustentado en las bases metodológicas de la teoría fundamentada (Strauss y Corbin, 2002).

Procedimiento

El tratamiento inicial de las 60 entrevistas a expertos investigadores fue la extracción de los códigos y se llevó a cabo a partir de dos ejes metodológicos: el análisis de contenido-discurso y la teoría fundamentada (Bardin, 1996; Martínez, 2010; Strauss y Corbin, 2002). La primera fase del análisis de contenido empezó por establecer las 60 unidades básicas que articulaban la idea central de cada experto dentro de una serie de códigos (categorías) a partir de su nivel sintáctico. Su objetivo principal fue describir la importancia que las entrevistas tienen en la comprensión de las problemáticas más influyentes en la elevada mortalidad de las MIPymes. En la segunda fase, de nivel semántico y pragmático, se vincularon los códigos a partir de cinco nexos de relaciones de significado. Por último, se retomó el marco de la teoría fundamentada para determinar la fundamentación empírica y densidad teórica de los códigos como parte del análisis de las relaciones y de su frecuencia de aparición en las entrevistas, con este filtro metodológico se generó una red de interconexiones código-código que destaca las categorías de análisis más significativas en el análisis de las entrevistas. Se utilizaron las herramientas del *software* Atlas.ti para las creación de redes código-código.

Las más importantes para el análisis fueron: ‘es parte de’, ‘es causa de’, ‘está asociado con’ además de editarse dos nuevas formas de relacionar: ‘relación dialéctica’ e ‘influye en’, la primera para ubicar una relación código-código que, en el análisis del discurso, no se ajusta a las relaciones existentes o su relación era ambigua; la segunda determinaba una relación que no cumplía explícitamente con un nivel causal entre los códigos. Posteriormente se realizó un análisis a partir de la fundamentación empírica (*groundedness*) o citas clasificadas en cada código, y de la densidad teórica (*density*) o el grado de interconexión teórica entre cada código (Martínez, 2010). Como parte de un enfoque mixto (cualitativo-cuantitativo) se estableció el número de elementos mínimos para la fundamentación y la densidad teórica a partir del percentil 80 como punto de corte que encuadra los códigos con mayor frecuencia de aparición en el discurso de los expertos (Tabla 2); este procedimiento se justifica en la importancia de establecer una alta fortaleza teórica con apoyo empírico que permite evaluar la confiabilidad y validez del análisis (Reyes-Lagunes, 2001).

Tabla 2: Puntos de Corte Para los Códigos

Percentiles	Fundamentación Empírica	Densidad Teórica
25	1	0
50	2	2
80	5	3
90	11	6
100	31	11

En esta tabla se observan los puntos de corte para los códigos, tanto en lo relacionado a la fundamentación empírica como para la densidad teórica, tomando el percentil 80 como punto de corte que considera los códigos con mayor frecuencia en el discurso de los expertos. Fuente: Elaboración propia.

RESULTADOS

Se obtuvo un total de 60 entrevistas de las cuales se extrajeron 81 categorías de análisis (códigos) que enfatizaban —en el discurso de los expertos— las principales problemáticas de las Mipymes. En un segundo nivel de análisis se crearon las relaciones inter-código con el propósito de enlazar códigos dependiendo de sus propiedades y dimensiones (Molina, 2014; Strauss y Corbin, 2002). La codificación de los discursos reveló cinco niveles de relación inter-código. 1) Influencia: determina que un código influye

en otro sin mostrar una relación causal; 2) Relación dialéctica: ésta enmarca dos códigos que tienen una relación mutua pero la forma en que se relacionan no está implícita en el discurso de los expertos o se muestra ambigua; 3) Relación por asociación: se identifica como una asociación entre dos códigos sin especificar su dirección; 4) Relaciones causales: se ubican las categorías que afectan directamente en otras; 5) Subcategorías de una categoría: es la relación ‘es parte de’ considerando que un código se juzga como perteneciente a otro. El punto de corte en el percentil 80 estableció los códigos a trabajar debido a su alta densidad teórica y fundamentación empírica (Martínez, 2010; Reyes-Lagunes, 2001). Sólo 21 de los 81 códigos cumplen con el índice de aceptación para el análisis de las relaciones inter-código. Estas relaciones destacaron dos formas de agrupación debido a que sus contenidos eran semejantes a otros códigos de la misma clasificación en tanto función. Ambos ejes se estructuraron como familias de códigos; once de ellos dentro de la familia *falta de proceso-estado* y los otros diez como *factores internos-externos influyentes* (Tabla 3).

Tabla 3: Categorías de Análisis (Códigos)

Falta de Proceso-Estado.	Factores Internos-Externos Influyentes.
Capacitación.	Competencia entre empresas.
Conocimientos.	Contexto de las Mipymes.
Cuestiones tecnológicas.	Contexto México-Mundo.
Estructura administrativa-económica.	Cultura de las Mipymes.
Estructuración.	Empresas familiares.
Estudio de mercado.	Globalización.
Financiamiento.	Intuición.
Planeación.	Origen de las Mipymes.
Profesionalización.	Tasa de Mortalidad de las Mipymes.
Regulación de apoyos.	Transición familiar.
Trabajo colaborativo.	

En esta tabla se muestran las dos familias de códigos de los principales problemas de las Mipymes: las que conforman la falta de proceso-estado y los factores internos-externos. Fuente: Elaboración propia.

La *falta de procesos-estados* enfatiza atributos como el uso de conocimientos especializados en temas de producción, capacitación, aspectos legales, de estrategias y de empleo de procedimientos y metodologías que se asocian con el funcionamiento adecuado de las Mipymes. El conocimiento-desconocimiento de estos atributos se constituye principalmente de cuestiones tecnológicas y el estudio del mercado además de estar asociado con la planeación y la profesionalización en las Mipymes. Con respecto a esto, el “saber cómo hacer las cosas” es un elemento central que se ha definido como el *know how* de los propietarios-dirigentes y que se vincula con el desarrollo intuitivo de las Mipymes (Molina, 2014). Como nos explica Silvia Oropeza Herrera de la Universidad Autónoma Metropolitana:

Yo creo que uno de los grandes problemas, por lo cual las universidades hemos generado grupos de trabajo multidisciplinarios, es el desconocimiento de todas las áreas que tienen ellas [las Mipymes], no conocen mucho, nada más su producto, lo que van a vender o el servicio que van a brindar y de gestión empresarial no tienen la más remota idea; de cuestiones de contabilidad, cuestiones de desarrollo de producto, logística de producción desde el mismo detalle de producción, costos de estrategias de mercado, análisis de competencia y de repente, todo esto que para una empresa grande es muy natural, para ellos es muy difícil y desconocido (S. Oropeza, comunicación personal, 6 de septiembre, 2013).

Además de la dimensión del producto o servicios que ofrecen las Mipymes, el conocimiento se asocia con la planeación, profesionalización, educación financiera-administrativa que requieren las Mipymes para su crecimiento, funcionamiento y supervivencia; son procesos o estados faltantes que destacan en el discurso sobre la percepción de los investigadores-expertos en torno a las problemáticas de las Mipymes y en particular son aspectos faltantes que de no ser solucionados, el nivel de supervivencia de la empresa es limitado (Figura 2). Los *factores internos-externos influyentes* más destacados en la percepción de los expertos investigadores son: la dimensión contextual, la globalización y los aspectos que reflejan una

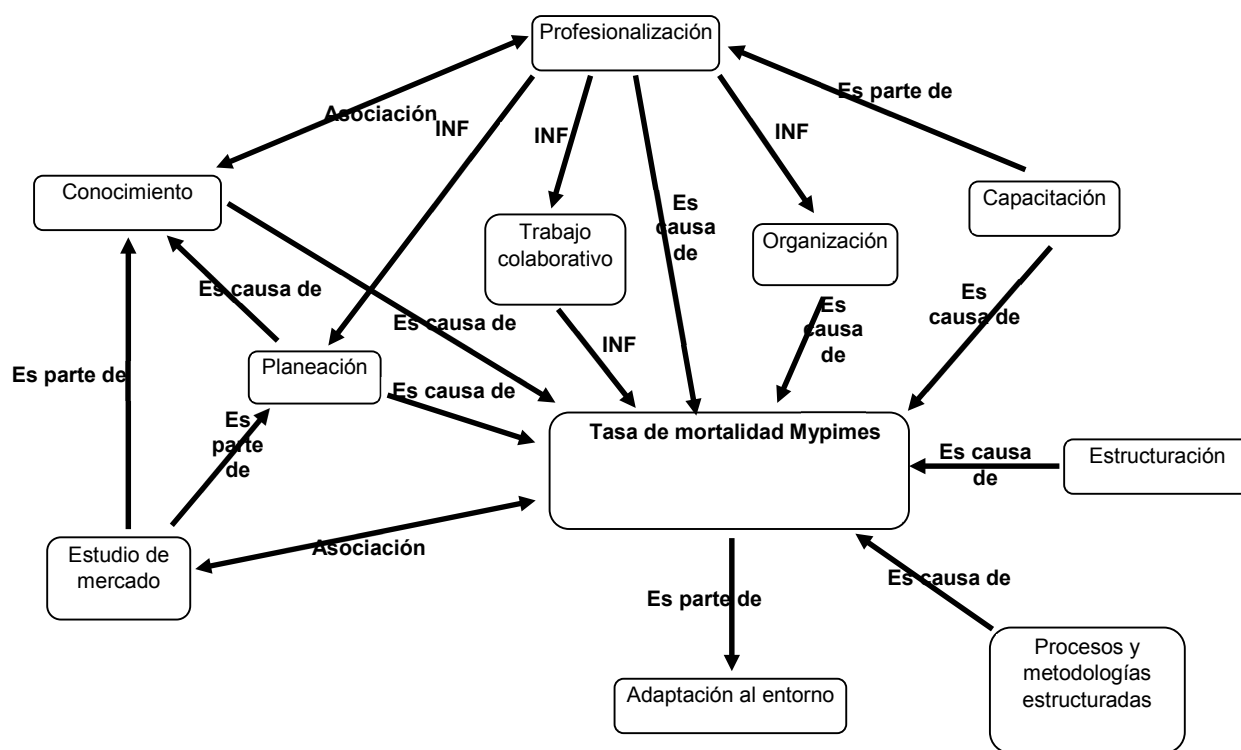
empresa o negocio familiar. El contexto —como factor externo— destaca los mercados locales, entorno regional, nacional y mundial de las Mipymes, a la regulación de apoyos como parte del financiamiento y a la competencia entre Mipymes. Por otra parte, el negocio o empresa familiar —como factor interno— tiene origen en procesos intuitivos de creación y transición familiar que a su vez se relacionan con la falta de profesionalización y el trabajo colaborativo. La percepción de los expertos indica que la dimensión familiar en las Mipymes suele verse como factor que amenaza la supervivencia de las empresas ya que “en la decisión de las pequeñas empresas familiares hay un conflicto entre atender a la familia, atender al bienestar de la familia y responder a las necesidades del mercado con un buen producto” (T. Suárez, comunicación personal, 6 de septiembre, 2013). El conflicto entre el bienestar de la Mipyme y el bienestar familiar es un binomio preponderante que problematiza a la empresa familiar y por lo tanto es un factor interno influyente en la elevada mortalidad de las Mipymes.

La percepción de los expertos investigadores arroja una constelación de problemáticas que enfrentan las Mipymes (ver Figura 2), entre éstas la más recurrente es la elevada tasa de mortalidad. En este sentido, el análisis se enfoca en la tasa de mortalidad de las pymes, al ser ésta la principal manifestación de un conjunto de problemáticas. El cierre de las empresas se considera una problemática multifactorial que es causada, de acuerdo al discurso de los expertos, por: a) la falta de planeación, b) falta de conocimientos, c) baja profesionalización, d) mala organización, e) poca capacitación, f) falta de estructura y estandarización. Estos factores forman parte de la primer categoría de análisis llamada “falta de proceso-estado”.

En relación a la falta de planes estratégicos y/o operativos, el empresario no ha cambiado su forma tradicional de administrar la empresa, pues ha basado su toma de decisiones prácticamente en la intuición y experiencia. El proceso de definir los objetivos y analizar la mejor forma de lograrlos es una práctica que debe incorporar el empresario si quiere lograr un mejor desempeño, obtener ventajas en relación a sus competidores al analizar los cambios del entorno y eficientar el uso de recursos (Robbins y Coulter, 2010). Tal como lo muestran los resultados encontrados por French, Kelly y Harrison (2004) y Wijewardena, De Zoysa, Fonseca y Perera (2004), quienes encontraron en sus estudios una relación positiva y significativa entre las actividades de planeación y el desempeño empresarial en pymes. La falta de conocimiento es un factor que afecta la sobrevivencia de la Mipyme. Actualmente, diversos estudios han mostrado que las organizaciones que no aprenden están condenadas al fracaso porque el conocimiento que se genera en la empresa es un recurso intangible difícil de imitar por la competencia, y por lo tanto, es considerado un recurso estratégico (Barney, 1991; Prahalad y Hamel, 1990).

Las empresas han iniciado un proceso de creación de una cultura basada en la gestión del conocimiento, donde cada miembro de la empresa adquiere, desarrolla y comparte el capital intelectual que se ha apropiado, para mejorar la manera de realizar sus funciones. En este sentido, la dotación de conocimientos está en función de la capacidad de aprender de una organización. No obstante, el aprendizaje en la Mipyme no siempre se da de manera estructurada, analizada y consciente. Generalmente, se generan procesos informales en el aprendizaje de los dueños o empleados en función, principalmente, de su capital social y cultural (Contreras, Arroyo y López, 2012). Es decir, el aprendizaje en la Mipyme es adaptativo porque, como su nombre lo dice, se adapta a las condiciones del entorno logrando mejoras en las rutinas organizativas, incorporando cambios y corrigiendo errores (McGill, Slocum y Lei, 1992). Sin embargo, la Mipyme debe trasladarse al aprendizaje generativo, en donde se transforma por iniciativa propia y no por las exigencias del entorno, generando cambios sustanciales en la estrategia, estructura, cultura, sistemas de organización y modelo de gestión (Pérez y Cortés, 2007). Por lo tanto, la falta de un proceso de gestión del conocimiento en las Mipymes es causa de su mortalidad.

Figura 2: Red De Percepción de los Aspectos Relacionados con la Elevada Tasa de Mortalidad Entre las Mipymes, Con Base en la Categoría “Falta de Proceso-Estado”.



En esta figura se observa que la tasa de mortalidad es el principal problema de las Mipymes, el cual a su vez depende de variables como son: falta de planeación, estructuración, capacitación, profesionalización, financiamiento, conocimientos, principalmente, y de acuerdo a la categoría de análisis “falta de proceso-estado”. Las siglas INF hacen referencia a la palabra Influencia, uno de los cinco niveles de relación inter-código. Fuente: Elaboración propia.

Otro factor que impacta en la mortalidad de las Mipymes es el bajo nivel de profesionalización, es decir, cuando la empresa es administrada con base en la experiencia que ha obtenido, al sentido común y a necesidades personales- familiares. Cuando la Mipyme está en sus primeras etapas de crecimiento, es natural que la toma de decisiones esté basada en las habilidades del pequeño empresario, pero cuando la empresa comienza a crecer, ésta debe adaptarse y adecuar su administración a una más profesional de tal forma que se utilicen métodos más analíticos y sistemáticos. Como lo menciona Longenecker, Petty, Palich y Hoy (2012:557) “El desafío para los líderes de las pequeñas empresas es desarrollar un enfoque profesional, al tiempo que se retiene el espíritu emprendedor de la empresa”. Lograr la profesionalización es un cambio difícil para la Mipyme, primero porque debe reconocer que no posee todas las habilidades para impulsar el crecimiento de la empresa debido a la gran cantidad de actividades que requieren su atención; segundo porque el empresario debe ceder el control de determinadas tareas, actividades y responsabilidades, y por ende de la toma de decisiones; y tercero, porque no cuenta con el recurso financiero necesario para contratar personal especializado (Longenecker, et al., 2012). Al respecto, el secretario de Desarrollo Económico Sustentable del Estado de Guanajuato, México; Héctor López Santillana explica:

...[las Mipymes] nacen de forma independiente, de forma aislada, deciden enfrentar esta aventura solamente con sus propios recursos humanos y familiares; en algunos casos muy excepcionales con algún socio, pero la mayoría de las veces el empresario se ve condenado a ser multiusos. Estas tres características: la falta de planeación, la falta de ubicación y la falta de personal, lleva a que la operación de la empresa sea muy empírica y muy vulnerable en los primeros años de su vida, dicho de una manera

muy puntual: nacen con serias dificultades para sobrevivir (H. López, comunicación personal, 6 de septiembre, 2013).

La figura 2 muestra también que el nivel de profesionalización influye en la forma de organizar una empresa, y ésta última es un factor determinante de la tasa de mortalidad de las Mipymes. Por lo tanto, un bajo nivel de profesionalización genera una mala organización, pues como se mencionaba, en sus primeras etapas de desarrollo el empresario puede ser capaz de realizar todas las operaciones de la empresa de manera eficiente, pero conforme experimenta un crecimiento es necesario modificar su estructura organizacional, ya que debe cambiar la distribución del trabajo, definir nuevos roles, tareas y responsabilidades, y generar nuevas unidades y puestos de trabajo. Sin embargo, los resultados muestran que las estructuras en las Mipymes se mantienen estáticas y no son adaptadas con base en sus necesidades de crecimiento. En un estudio realizado por López (2015), se analizó la relación entre la estructura y el desempeño de las empresas familiares, encontrando que dependiendo de la estructura de la empresa son los logros que obtiene la organización; y resalta que la estructura empresarial- profesional ofrece una mayor calidad en el servicio y/o producto, tiene mayor reconocimiento de su marca, ha logrado construir valores organizacionales que son la guía de la toma de decisiones, y ha generado diseños propios, en comparación a las estructuras más familiares. Relacionado a la organización y estructura de la empresa, se encuentra el grado de estandarización del trabajo a través de procesos y metodologías bien estructuradas que guían la operación de las Mipymes. Al respecto, el nivel de estandarización que utilizan las Mipymes es tan baja que dificulta su supervivencia debido a que no se tienen definidas reglas y políticas que guíen la conducta del personal, que canalicen la toma de decisiones operativa y la manera de realizar determinadas actividades.

La falta de capacitación también afecta la capacidad de una empresa para sobrevivir, ya que es a través de la adquisición de conocimientos y generación de habilidades de los empleados la manera de desarrollar competencias esenciales para lograr competir en el mercado, pues las capacidades del capital humano son la base de la construcción de ventajas competitivas (Prahalad y Hamel, 1990). No obstante su importancia, la capacitación en la Mipyme, en el mejor de los escenarios, se queda en el nivel de inducción del puesto, pero rara vez se tiene un proceso estructurado para generar habilidades y conocimientos y fomentar el aprendizaje, como se comentó anteriormente (Contreras y López, 2009). Hasta este punto, se han analizado los factores que muestran una relación causal directa con la tasa de mortalidad de las pymes. Ahora bien, existen otros factores que manifiestan una relación directa de asociación, de influencia o de pertenencia con la mortalidad de las Mipymes, como son: a) los estudios de mercado, b) el trabajo colaborativo y, c) la adaptación al entorno (figura 2).

En lo que respecta al conocimiento del mercado, existe una relación de asociación con la tasa de mortalidad, la cual se asume es negativa, lo cual implica que las Mipymes que de manera sistemática recopilan y analizan información relevante sobre los clientes, tienen menos probabilidad de fracasar. Cuando una empresa conoce las necesidades, características, preferencias y el comportamiento de compra de su cliente, las actividades en la organización están alineadas con las necesidades del cliente, lo que permite tomar decisiones acertadas, no solo en el ámbito mercadológico, sino en las demás áreas funcionales. Tal como lo muestran Contreras y López (2009) en su estudio a 421 Mipymes del sector manufacturero, donde una de las principales problemáticas de las empresas es la falta de aceptación de su producto en el mercado, indicando la necesidad de tener una mayor orientación al cliente. De manera alterna, los estudios de mercado forman parte de las actividades de planeación, ya que desde el establecimiento de objetivos, metas y estrategias, se debe tener claro el mercado al que se está atendiendo. Y por lo tanto, la información que se genera es parte también del acervo de conocimiento que la empresa va adquiriendo con el tiempo, tal como lo muestra la figura 2.

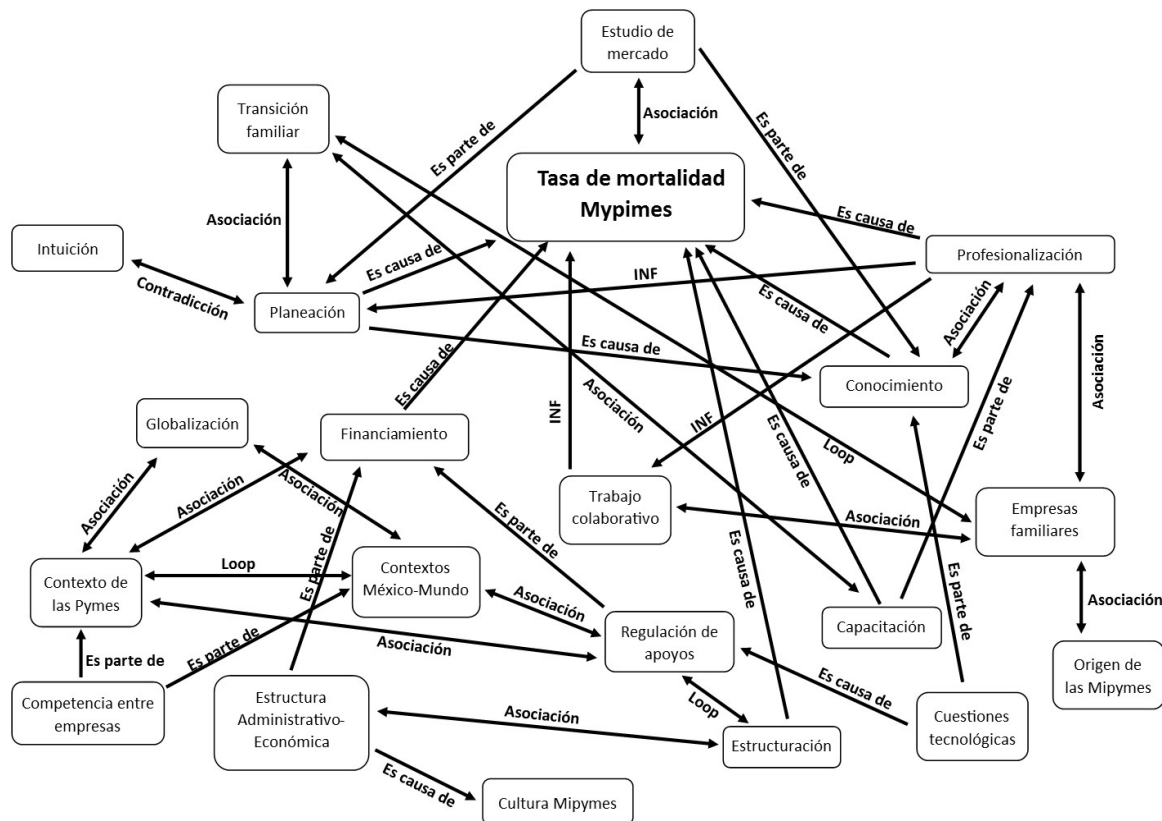
Los resultados también revelan una relación de influencia entre el trabajo colaborativo y la tasa de mortalidad de las Mipymes. Esto implica que las empresas necesitan desarrollar un ambiente de trabajo en equipo donde el poder de la colaboración permita conjuntar conocimientos y habilidades complementarias

para lograr un mejor desempeño al tomar mejores decisiones, ser más productivos, reducir costos, mejorar la calidad, incorporar mejoras en los procesos, entre otros. Por lo tanto, las Mipymes están destinadas al fracaso en la medida en que continuen trabajando de manera aislada, centralizando la toma de decisiones y administrando la empresa de manera empírica. De hecho, una tercera parte de las empresas familiares utiliza un proceso de decisión autocrático, donde el jefe de la familia es quien determina la manera de resolver los problemas sin considerar la opinión de los demás integrantes familiares (López, Contreras y López, 2013). De aquí la relación de influencia del trabajo colaborativo con la capacidad de supervivencia de la Mipyme. Por último, es importante mencionar que los resultados muestran que el trabajo colaborativo, a su vez, es influenciado por el nivel de profesionalización de la Mipyme, lo cual es evidente al incorporar personal capacitado que implementa nuevas formas de trabajo en la organización.

Finalmente, la adaptación al entorno es considerado un factor de pertenencia de la mortalidad de la Mipyme, ya que refleja la lucha y esfuerzo que realizan para mantenerse en el mercado. En este sentido, las empresas que no tomaron buenas decisiones en relación a los productos ofrecidos, al mercado atendido, a la administración de su recurso humano, a la estructura organizacional, al análisis estratégico de la empresa, entre otros, salen del mercado. Ahora bien, la mortalidad de las empresas también se analiza con base en factores que forman parte de la segunda categoría de análisis llamada “factores internos-externos influyentes” (ver tabla 3). En este sentido, la percepción de los expertos investigadores indica que la falta de financiamiento es el único factor, dentro de esta categoría, que está relacionado directamente con la mortalidad de la Mipyme (figura 3). En específico, el financiamiento muestra una relación causal con el fracaso de la empresa, lo cual implica que la dificultad para obtener recursos financieros provoca problemas de liquidez que obliga a cerrar la empresa por no tener los recursos necesarios para hacer frente a sus obligaciones de corto y largo plazo, ni para sostener el crecimiento de la empresa. De acuerdo con la Secretaría de Economía (2003) sólo el 20% de las pequeñas y medianas empresas utilizan la banca comercial como fuente de financiamiento ya sea por las altas tasas de interés, el rechazo de las solicitudes y/o la incertidumbre de la economía. Esto implica que el restante 80% utiliza como fuentes de financiamiento los proveedores, limitando su capacidad para implementar nuevos proyectos.

Aunque no están relacionados directamente con la mortalidad de la Mipyme, existen otros factores que de manera indirecta afectan el fracaso de la organización, como es el contexto de la pyme, la estructura administrativa- económica, el componente familiar de la empresa, la falta de apoyos y la globalización, por mencionar algunos. Respecto al contexto de las Pymes, la figura 3 muestra una relación de asociación con la capacidad de financiamiento ya que el entorno externo e interno en el que se desenvuelven determinan la facilidad para obtener recursos de distintos medios. Especialmente las condiciones macroeconómicas y políticas juegan un papel crucial en la disposición y condiciones de fondos de financiamiento para Mipymes, primero por la percepción del empresario sobre la estabilidad económica del país y las tasas de interés, y segundo por los programas de apoyo que se generen específicamente para la micro y pequeña empresa. Dentro del contexto interno, la falta de información financiera de la empresa, la incapacidad de ofrecer garantías y la alta probabilidad de incumplir en el pago de la deuda, son variables que afectan la adquisición de financiamiento.

Figura 3: Red de Percepción de los Aspectos Relacionados con la Elevada Tasa de Mortalidad Entre las Mipymes, con Base En las Dos Categorías de Análisis



En esta figura se observan los principales factores que influyen en la tasa de mortalidad, de acuerdo a las dos categorías de análisis, la de “falta de proceso-estado” y la de “factores internos-externos influyentes”. Las siglas INF hacen referencia a la palabra Influencia, y la palabra Loop implica una relación circular, los cuales representan los niveles de relación inter-código. Fuente: Elaboración propia.

La estructura administrativa- económica de la Mipyme está relacionada con la tasa de mortandad, por medio del financiamiento, de acuerdo a los resultados encontrados. Esto se debe a que la Mipyme no considera relevantes las actividades de planeación, administración y toma de decisiones financieras, puesto que no genera información financiera que refleja la situación real de la empresa, no utiliza la planeación para tomar decisiones sobre las inversiones o para establecer la combinación ideal de financiamiento a corto y largo plazo, lo cual representa una limitante para la Mipyme (y forma parte de su cultura empresarial). Otro factor que resulta relevante analizar es el componente familiar de las Mipymes ya que de acuerdo a la figura 3, dicho componente está asociado indirectamente con una alta tasa de mortalidad de las Mipymes, a través del factor de Profesionalización y Trabajo Colaborativo. En principio, se estima que entre el 70% y 90% de las empresas tienen un componente familiar (Mirell y Barber, 2012), especialmente las empresas más pequeñas. Esto se debe al contexto en el que nacen las Mipymes (su origen); por ejemplo, un gran porcentaje emprende su negocio debido a una situación de adversidad o de condiciones poco favorables, como el quedarse sin trabajo, problemas económicos, jubilación o la percepción de mejorar económicamente independizándose del trabajo (Contreras, López y Molina, 2011); y dicho emprendimiento está sustentado principalmente en el apoyo de la familia, ya sea a través de la colaboración de los miembros en las actividades cotidianas, del apoyo económico, de la transmisión de conocimientos o de habilidades en un oficio determinado, por mencionar algunos. En este sentido, los miembros de las Mipymes familiares deben interactuar en dos sistemas, la familia y la empresa, lo cual genera una serie de conflictos como son: desacuerdos entre los miembros familiares, falta de reglas y responsabilidades, mala comunicación,

dificultad para distinguir las responsabilidades con la familia y las del trabajo, resistencia a la sucesión, y poco nivel de profesionalización por el bajo perfil de los directivos miembros de la familia (Molina, 2013).

Los resultados obtenidos coinciden con los encontrados en otros trabajos de investigación. Contreras y López (2009) también identifican como principales problemas la falta de planeación, organización, capacitación y financiamiento; aunque ellos resaltan problemáticas en el área de producción, ya que la muestra se centra en el sector manufacturero. El impacto del financiamiento en la mortalidad también es estudiado por López (2008) quien aborda la dificultad para adquirir préstamos como uno de los principales problemas financieros. Molina (2013) identifica la baja profesionalización y las dificultades de la transición familiar como factores que conflictúan a la empresa de composición familiar, tal como lo muestran los resultados presentados en la figura 3. La diferencia es que en el presente estudio los resultados indican que la tasa de mortalidad es causada directamente por la profesionalización, la cual a su vez está asociada a las empresas de composición familiar, las cuales presentan conflictos en la sucesión familiar.

En relación a investigaciones realizadas en otros países, Mahmood, Asif, Imran, Azis y I-Azam (2011) encontraron que los recursos financieros son el factor más importante en el éxito de las PyMEs, debido a que tienen muy poco capital comparado con las grandes empresas. En este sentido, dentro de la segunda categoría de análisis, el financiamiento resultó ser el único factor que de manera directa tiene una relación causal con la sobrevivencia de la empresa. Lussier y Halabi (2010) analizaron los factores que determinan el éxito o fracaso de las pequeñas empresas, encontrando que aquellas que inician con el capital adecuado, en un buen momento económico, mantienen un buen registro y control financiero, desarrollan planes específicos y reciben asesoría profesional, tienen menor probabilidad de fracasar. Estos resultados coinciden con los factores encontrados en la primer categoría de análisis “falta de proceso-estado”. También existen otros estudios que han enfatizado, como principales causas de éxito o fracaso, la administración del personal (Aragón y Rubio, 2005; González y Rodenez, 2007; Mahmood, et al. 2011).

CONCLUSIONES

El objetivo de esta investigación fue analizar los principales problemas a los que se enfrentan las Mipymes, desde la percepción de los expertos investigadores de distintos países de América Latina, México, Canadá, España y Francia. Se identificaron 21 problemas de acuerdo al análisis del discurso de los investigadores, clasificándolos en dos categorías: falta de proceso-estado y factores internos-externos influyentes. Los resultados muestran que el principal problema de las Mipymes es su alta mortalidad, la cual es *causada* por los siguientes factores: la falta de planeación, capacitación, profesionalización, estructuración, trabajo colaborativo y ausencia de conocimiento. Por otro lado, los problemas que *influyen* en la mortalidad están relacionados con los efectos de la globalización comercial y económica, el contexto regional en el que se desenvuelven las empresas y la característica familiar de las organizaciones.

Estos resultados son congruentes con lo propuesto por Julien y Molina (2012) en la pirámide emprendedora, donde se incorpora al emprendedor, la organización y el ambiente como factores endógenos que influyen en la organización, y como factores exógenos el contexto y el tiempo. Estos elementos complementan lo que Porter proponía, en relación a la adecuación entre la organización, sus recursos, su estrategia y su capacidad de captar las oportunidades en el contexto. En este sentido, el emprendedor juega un rol importante en el desarrollo de las Mipymes e influye en el ambiente, el contexto y la economía, pues no solo son tomadores de recursos y oportunidades.

En cuanto a la influencia negativa de la connotación familiar en la Mipymes, existen autores que han resaltado la característica familiar como una ventaja más que un factor causante de la mortalidad de las empresas (López, Contreras y Molina, 2013; Contreras, et al. ,2011; Duréndez, García y Madrid, 2007, Koironen, 2002). Sin embargo, queda claro que existen características inherentes a la empresa familiar que generan desventajas en relación a aquellas que no tienen el componente familiar. Los resultados

encontrados en la presente investigación ofrecen tres contribuciones importantes. La primera radica en la metodología de investigación, al analizar la mortalidad de las Mipymes desde la perspectiva de los expertos y no de la percepción del empresario. De todos los estudios que han analizado las causas de éxito o fracaso de la Mipyme, esta es la única investigación que cambia su enfoque de análisis. La segunda contribución es que a diferencia de otros estudios, aquí se presenta un análisis de los factores que determinan la mortalidad especificando las interrelaciones entre las variables, lo cual permite conocer aquéllas que tienen mayor impacto, al estar codificadas en cinco niveles de relación. Así mismo, se presenta una propuesta de categorización de los factores, lo que permite identificar que los factores internos, en las Mipymes, adquieren mayor relevancia que los factores externos, tal como lo propone Rumelt (1991), al encontrar que los factores específicos de la empresa tienen mayor influencia en la rentabilidad, en relación a los de la industria; siendo ésta la tercer contribución del estudio.

Existen diversas implicaciones para la comunidad académica y empresarial, a la luz de los resultados encontrados. Para los investigadores es importante estudiar a la Mipyme adoptando un enfoque complejo donde se analicen los distintos factores que influyen en la organización como un sistema, a través de estudios longitudinales. En relación al sector empresarial, los dueños y directivos deben reconocer el papel fundamental que tienen en el desarrollo, sobrevivencia y crecimiento de su organización, debiendo plasmar especial énfasis en los aspectos que causan directamente la mortalidad de las empresas. La principal limitación del estudio radica en la falta de análisis de las diferencias del contexto en el que se desenvuelven las Mipymes de distintos países, interpretando el discurso de los expertos sin considerar las condiciones específicas de cada región. En cuanto a las futuras investigaciones, éstas deben estar enfocadas en analizar las causas de la mortalidad de las empresas, incrementando el tamaño de la muestra de los expertos investigadores, incorporando investigadores de otros países, realizando comparaciones entre países, regiones, estados y sectores.

REFERENCIAS

- Álvarez, J. y García, E. (1996). Factores de éxito y riesgo en la pyme: diseño e implementación de un modelo para la mejora de la competitividad, *Economía Industrial*, 310, p. 149-161.
- Aragón, A., y Rubio, A. (2005). Factores Asociados con Éxito Competitivo de las PyMEs Industriales en España. *Universia Business Review*, 4.
- Bardín, L. (1996). *El análisis de contenido*. Madrid, España: Ediciones Akal.
- Barney, J. (1991). Firm Resource and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, 17(1), p. 99-120.
- Bourdieu, P. (1980). El capital social. Notas provisionarias. *Actas de investigaciones en ciencias sociales*, vol. 31, París, Centro de sociología europeo.
- Contreras, R., Arroyo, B. y López, A. (2012). *Formas de Aprendizaje en las Mipymes. Una perspectiva Socio-Cultural*. México: Ed. Universidad de Guanajuato.
- Contreras, R. y López, A. (2009). *Diagnóstico de las necesidades de las empresas manufactureras en Celaya*, México: Ed. Universidad de Guanajuato.
- Contreras, R., López, A. y Molina, R. (2011). *Emprendimiento: dimensiones sociales y culturales en las Mipymes*. México: Ed. Pearson.

Duréndez, A., García, D. y Madrid, A. (2007). Culture, Management Control Systems and Performance in SME Family Firms, Working Paper. Facultad de Ciencias de la Empresa /Universidad Politécnica de Cartagena, p. 1-42.

Estrada, R., García Pérez de Lema, G., y Sánchez, V. (2009). Factores Determinantes del Éxito Competitivo en la PyME: Estudio Empírico en México. *Revista Venezolana de Gerencia*, p. 169-182.

Estudios COTEC N° 7, *Innovación en las PYMES: Factores de éxito y relación con su supervivencia. Estudio bibliográfico 1987-1995*. Grupo de Investigación en Análisis y Gestión de la Ciencia y la Tecnología. Universidad Carlos III de Madrid.

French, S., Kelly, S. y Harrison, F. (2004). The Role of Strategic Planning in the Performance of Small, Professional Service Firms, *Journal of Management Development*, 23, p. 765-776.

Garriga, A., Lubin, P., Merino, J., Padilla, M., Recio P., y Suárez, J. (2010). *Introducción al análisis de datos*. Madrid, España: Universidad Nacional de Educación a Distancia.

Gibbs, G. (2012). *El análisis de datos cualitativos en investigación cualitativa*. Madrid, España: Ediciones Morata.

Gómez, A., y López, M. R. (2011). Importancia de los Factores Competitivos de la Pyme Industrial de Puebla: Una aproximación empírica. Memorias del XVI Congreso Internacional de Contaduría, Administración e Informática.

González, D., y Rodenez, M. (2007). Factores Críticos de Éxito de La Industria del Software y su Relación con la Orientación Estratégica de Negocio: Un Estudio Empírico-Exploratorio. *Journal of Information Systems and Technology Management*, 47-70.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática - INEGI. (2009). *Encuesta Nacional de Micronegocios*. ENAMIN 2008. México

Jacques, L., Cisneros, L. y Mejía, J. (2011). *Administración de Pymes. Emprender, dirigir y desarrollar empresas*. México: Ed. Pearson.

Julien, P. A. y Molina, R. (2012). Una teoría sobre el emprendimiento regional en la economía del conocimiento; una metáfora de las novelas policíacas". Ed: PEARSON, México.

Kirzner, I.M. (1973). *Competition and Entrepreneurship*, Chicago: University of Chicago Press.

Koiranen, M. (2002). Over 100 years of age but still Entrepreneurially Active in Business: Exploring the Values and Family Characteristics of Old Finnish Family Firms, *Family Business Review*, XV (3), p. 175-188.

Leff, N. (1979). Entrepreneurship and Economic Development: The problem revisited. *Journal of Economic Literature*, 17 (2), p. 46-74

Lemes, A. y Machado, T. (2007). Las Mipymes y su espacio en la economía latinoamericana, *Encuentros Académicos Internacionales* en <http://www.eumed.net/eve/resum/07-enero/alb.htm> (vi: 18 de mayo de 2012).

- Longenecker, J., Petty, J., Palich, L. y Hoy, F. (2012). *Administración de Pequeñas Empresas. Lanzamiento y Crecimiento de Iniciativas de Emprendimiento*. México: Ed. Cengage Learning.
- López, A. (2015). *Análisis de Estrategias, Estructura Genealógica y Desempeño Empresarial, desde la Perspectiva de los Capitales*. Capítulo de libro en proceso de publicación. México: Ed. Pearson.
- López, A. (2008). Problemas financieros en la micro, pequeña y mediana empresa de la ciudad de Celaya, *Ide@s CONCYTEG*, año 3, núm. 35, p. 4-34.
- López, A., Contreras, R. y López, C. (2013). “La toma de decisiones en la empresa familiar”, en López, A., Contreras, R. y Molina, R., *La Empresa Familiar como objeto de estudio*. México: Ed: Pearson
- López, A., Contreras, R. y Molina, R. (2013). *La Empresas Familiar como objeto de estudio*. México: Ed. Pearson.
- Lussier, R., & Halabi, C. (2010). A Three-Country Comparison of the Business, *Journal of Small Business Management*, 360-377.
- Martínez, M. (2010). *Ciencia y arte en la metodología cualitativa*. D.F. México: Editorial Trillas.
- McGill, M., Slocum, J. y Lei, D. (1992). Management Practices in Learning Organizations, *Organizational Dynamics*, 21 (1), p. 5-17.
- Mirell, P. y Barber, C. (2012). Aspectos positivos y negativos que engloban a una empresa familiar, Emprendedores. Recuperado el 4 de mayo de 2012 en <http://www.esmas.com/emprendedores/pymesint/empresasfiliales/493321.html>
- Méndez, J. (1996). *Economía y Empresa*. México: McGraw-Hill.
- Mahmood, J., Asif, M., Imran, A., Aziz, R., y I-Azam, R. (2011). Determinants of Busines Success of Small and Medium Enterprises, *International Journal of Business and Social Science*, 274-280.
- Molina, R. (2014). *El fuerte crecimiento de la Pyme desde la perspectiva de las competencias esenciales: la empresa gacela*. Celaya Guanajuato, México: Imprenta del Bajío, Universidad de Guanajuato.
- Molina, R. (2013). “Los problemas emergentes en las Mipymes familiares: entre el subsistema empresa y el subsistema familiar”, en López, A., Contreras, R. y Molina, R., *La Empresa Familiar como objeto de estudio*. México: Ed: Pearson
- Nielsen Company y Visa (2007). *Perspectivas de las Pymes en América Latina*, en http://bligoo.com/media/users/0/45940/files/VISA_Presentacion.pdf (vi: 20 de mayo de 2012).
- Pérez J. y Cortés J. (2007). Barreras para el aprendizaje organizacional. Estudios de casos. *Pensamiento y Gestión*, 022, Universidad del Norte. Barranquilla, Colombia.
- Prahalad, C. y Hamel, G. (1990). The Core Competence of the Corporation. *Harvard Business Review*, mayo-junio, p. 79-91.
- Reyes-Lagunes, I. (2001). Aportaciones a la medición de la personalidad en México. En N. Calleja y G. Gómez-Peresmitré (Comps.), *Psicología social: investigación y aplicaciones en México* (p. 69-99). D.F. México: Fondo de cultura económica.

Robbins, S. y Coulter, M. (2010). *Administración*. México: Pearson.

Rodríguez, J., (2002). *Administración de pequeñas y medianas empresas*. México: Cengage Learning Editores.

Rubio, A. y Aragón, A. (2002). Factores explicativos del éxito competitivo. Un estudio empírico en la pyme, *Cuadernos de Gestión*, 2 (1), p. 49-63.

Rumelt, R. (1991). How much does industry matter?, *Strategic Management Journal*, 12 (2), p. 167-185.

Secretaría de Economía (2003). *Primer Reporte de Resultados 2002*. Observatorio PYME. Comisión Intersectorial de Política Industrial.

Strauss A. y Corbin, J. (2002). *Bases de la investigación cualitativa: técnicas y procedimientos para desarrollar la teoría fundamentada*. Medellín, Colombia: Editorial Universidad de Antioquia.

Warren, L. y Hutchinson, W. (2000). Success Factors for high-technology SMEs: A case study from Australia, *Journal of Small Business Management*, julio, p. 86-91.

Wijewardena, H., De Zoysa, A., Fonseca, T. y Perera, B. (2004). The Impact of Planning and Control Sophistication on performance of Small and Medium-Sized Enterprise: Evidence from Sri Lanka, *Journal of Small Business Management*, 42 (2), p. 209-217.

Yusuf, A. (1995). Critical success factors for small business: perceptions of south pacific entrepreneurs, *Journal of Small Business Management*, abril, p. 68-73.

BIOGRAFÍA

Rubén Molina Sánchez, Doctor en Administración por la Universidad Autónoma de San Luis Potosí, México, tiene un Pos Doctorado en Pymes por la Universidad de Quebec á Trois Rivieres, Canadá. Tiene un Master en Desarrollo Organizacional por la Universidad de Guanajuato. Tiene más de 25 años como consultor de empresas y profesor de Instituciones de Educación Superior. Ha publicado diversos artículos en revistas nacionales e internacionales y publicado libros en editoriales reconocidas en temas de Emprendimiento y Desempeño de la empresa, Estrategia, Responsabilidad Social Empresarial, Capacidades Tecnológicas e Innovación, Capital social y Pyme. Dirección: Ing. Javier Barros Sierra No. 201, Ejido Santa María del Refugio, CP. 38110, Celaya, Guanajuato, México. Correo electrónico: humanaruben@gmail.com.

Alejandra López Salazar, Doctora en Negocios y Estudios Económicos por la Universidad de Guadalajara, Maestra en Administración por el ITESO. Ha publicado diversos artículos en revistas nacionales e internacionales y publicado libros en editoriales reconocidas en temas de Estrategia, Responsabilidad Social Empresarial, Capacidades Tecnológicas, Capital social y Pyme. Dirección: Ing. Javier Barros Sierra No. 201, Ejido Santa María del Refugio, CP. 38110, Celaya, Guanajuato, México. Correo electrónico: alelopez.salazar@yahoo.com

Christopher Schimtt, Doctor en Ingeniería de Sistemas Industriales con especialidad en dirección de investigaciones en Gestión. Tiene un Posdoctorado en el Instituto de Investigaciones sobre las Pymes en la Université du Quebec á Trois Rivieres, Canadá. En 2010 recibió el premio de la Sociedad Industrial del Este en Francia. En su producción científica, cuenta con más de treinta artículos arbitrado y más de diez libros como autor y coautor, así como una variedad de capítulos de libros relacionados con temas de emprendimiento y creación de valor. Su trabajo actual es por una cultura emprendedora en el seno de la

Universidad y dirige el Polo de emprendimiento de estudiantes de Lorraine (PeeL por sus siglas en Francés). Es titular de la cátedra de Emprendimiento de la Université de Lorraine en Nancy Francia, desarrolló y patentó un método para desarrollar emprendedores y construir escenarios de creación de valor, denominado IDéO®.Coreo electrónico: christophe.schmitt@univ-lorraine.fr

