



## Diagnóstico empresarial en emprendedores Tuxtepecanos

Jessica Isabel Rodríguez Martínez<sup>1</sup>, José Antonio Hernández Contreras<sup>1</sup>, Marlene Quijano Santiago<sup>1</sup>, Mayra Karol Díaz Margarito<sup>1</sup>, María de los Ángeles Crisanto Bautista<sup>1</sup> y Laura Gemma Cardoza Manzano<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Universidad del Papaloapan. jrodriguez@unpa.edu.mx

En México más de 4.1 millones de las empresas son microempresas o empresas familiares, las cuales se caracterizan por tener altos niveles de flexibilidad, así como pocas inversiones en capital fijo y capacitación. Aunque las microempresas son parte importante de la economía se han detectado problemas que dificultan su desarrollo y estabilidad; algunos tienen que ver con el financiamiento y la administración, otros con la personalidad y motivación del microempresario. La motivación lleva al individuo a alcanzar una meta determinada y éste gasta energía para lograrlo. El ciclo motivacional empieza con el surgimiento de una necesidad, puesto que es una fuerza dinámica y persistente que origina el comportamiento, llevando al individuo a una acción o comportamiento que satisfaga esa necesidad. Satisfecha la necesidad, el organismo vuelve a su estado de equilibrio y se deja de motivar el comportamiento. El objetivo del trabajo fue analizar la motivación y financiamiento que llevan a cabo los microempresarios Tuxtepecanos del giro de Alimentos y Bebidas con el fin de establecer alternativas que permitan la eficiencia organizacional. Para el estudio participaron 144 empresas; se diseñó un cuestionario de 84 reactivos, divididos en ocho apartados: datos generales del negocio, motivación y financiamiento, planeación, organización, dirección, control, entorno, mercadotecnia y ventas. Se realizó un análisis de distribución de frecuencias. Los resultados muestran que las razones principales que llevaron a los emprendedores Tuxtepecanos a crear un negocio propio son variadas, el 58.33% de los empresarios lo hicieron para tener un mejor sustento para la familia, el 26.39% para ser su propio jefe, y el 6.94% heredaron el negocio; así mismo el 71.53% mencionaron que el negocio es familiar y el 57.28% indicaron que los integrantes de la familia que laboran en el negocio perciben un sueldo fijo por su labor. En cuanto a la forma en que financiaron el inicio y las operaciones del negocio el 49.31% señalaron haber obtenido un préstamo, el 36.84% de esos préstamos fueron con instituciones bancarias y el 15.79% fueron préstamos de familiares; el 31.58% de los empresarios indicaron que el dinero conseguido lo han ocupado en remodelación o ampliación del negocio, el 22.81% en cubrir gastos corrientes y el 14.03% en adquirir insumos y mercancías. Sin embargo ha sido complicado cumplir con las obligaciones derivadas de los préstamos debido a que el 35.09% de los empresarios reportaron una disminución de los ingresos, el 30.56% dijeron que las tasas de interés son muy altas y el 13.89% que las ventas han sido pocas. El estudio realizado muestra el funcionamiento y la forma en que son dirigidas las microempresas, dejando en claro que gran parte del éxito del negocio depende de las habilidades y conocimientos del dueño del negocio, pues es él quien determina qué y cómo han de realizarse las cosas dentro del negocio, razón por la cual es imprescindible apoyarlos con el fin de que ellos puedan determinar y atender a tiempo los problemas específicos a través de soluciones adecuadas para cada uno de ellos.