



**TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO
CAMPUS SAN MARTÍN TEXMELUCAN
DIVISIÓN DE LICENCIATURA EN CONTADURÍA**

**“Diagnóstico y atención de necesidades empresariales en el área
financiera en empresas de servicios de la región de San Martín
Texmelucan”**

TESIS PROFESIONAL

**QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:
CONTADOR PÚBLICO**

PRESENTA:

**LIDIA MORALES MUÑOZ
18050066**

ASESOR: L.A. LUIS ERNESTO IRIGOYEN ARROYO

SAN MARTÍN TEXMELUCAN, PUE. JUNIO 2022

	Nombre del documento: Dictamen para Titulación Integral	Código: ITSSMT-AC-NOR-01-FO-04	
	Referencia del Documento: Lineamiento para la Titulación Integral	Revisión: 1 Página 1 de 1	

San Martín Texmelucan, Pue., a 27 de septiembre de 2022
ASUNTO: Dictamen para Titulación Integral

C. LIDIA MORALES MUÑOZ
PASANTE DE LA CARRERA DE CONTADOR PÚBLICO
P R E S E N T E

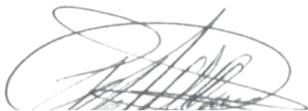
En respuesta a su solicitud de titulación integral con el proyecto **“Diagnóstico y atención de necesidades empresariales en el área financiera en empresas de servicios de la región de San Martín Texmelucan.,** me es grato informarle que fue **aceptada,** en modalidad de **Tesis,** y se confirma como asesor a la **C. Luis Ernesto Irigoyen Arroyo.**

Por lo que le solicito ponerse en contacto con su asesor, en caso de ser necesario.

Además, le informo que deberá pasar al Departamento de Servicios Escolares, a que le revisen su documentación.

ATENTAMENTE

*Excelencia en Educación Tecnológica-
 “Formación Tecnológica de Vanguardia para el Desarrollo Regional”*




MA. DEL CARMEN SÁNCHEZ FLORES
JEFA DE LA DIVISIÓN DE LICENCIATURA EN CONTADURÍA

c.c.p. Subdirección de Estudios Profesionales. - PSC
 Departamento de Servicios Escolares. - PSC
 Expediente

	Nombre del documento: Autorización de entrega de informe de Titulación.	Código: ITSSMT-AC-NOR-01-FO-08	
	Referencia del Documento: Lineamiento para la Titulación Integral	Revisión: 1	

San Martín Texmelucan, Pue., a 27 de septiembre de 2022

**C. LIDIA MORALES MUÑOZ
PASANTE DE LA CARRERA DE CONTADOR PÚBLICO
P R E S E N T E**

De acuerdo a la normatividad vigente de nuestro instituto y habiendo cumplido con todas las indicaciones que el comité revisor le hizo respecto a su informe de titulación integral titulado: **“Diagnóstico y atención de necesidades empresariales en el área financiera en empresas de servicios de la región de San Martín Texmelucan”**, comunico a Usted que:

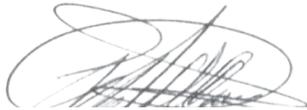
HA SIDO LIBERADA Y SE LE AUTORIZA PARA QUE PROCEDA A LA FORMALIZACION DEL MISMO

Para lo cual deberá entregar su documento digital a la Subdirección de Estudios Profesionales, en un plazo de diez días hábiles contados a partir de la fecha del presente.

Es importante mencionar que usted deberá elegir la manera en que conservará su trabajo de titulación (libro, disco, etc.).

ATENTAMENTE

*Excelencia en Educación Tecnológica
“Formación Tecnológica de Vanguardia por el Desarrollo Regional”*




**MA. DEL CARMEN SÁNCHEZ FLORES
JEFA DE LA DIVISIÓN DE LICENCIATURA EN CONTADURÍA**

c.c.p. Expediente

	Nombre del documento: Liberación de Proyecto para la Titulación Integral	Código: ITSSMT-AC-NOR-01-FO-03	
	Referencia del Documento: Lineamiento para la Titulación Integral	Revisión: 1 Página 1 de 1	

San Martín Texmelucan, Pue., a 27 de septiembre de 2022
 Asunto: Liberación de proyecto para la titulación integral.

**SUBDIRECTOR/A DE ESTUDIOS PROFESIONALES DEL
 INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE SAN MARTÍN TEXMELUCAN PRESENTE**

Por este medio informo que ha sido liberado el siguiente proyecto para la titulación integral:

Nombre de la estudiante y/o egresada:	Lidia Morales Muñoz
Carrera:	Contador Público
No. de control:	18050066
Nombre del proyecto:	Diagnóstico y atención de necesidades empresariales en el área financiera en empresas de servicios de la región de San Martín Texmelucan.
Producto:	Tesis

Agradezco de antemano su valioso apoyo en esta importante actividad para la formación profesional de nuestra egresada.

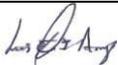
AT E N T A M E N T E

Excelencia en Educación Tecnológica - "Formación Tecnológica de Vanguardia para el Desarrollo Regional"



Instituto Tecnológico Superior
 de San Martín Texmelucan

MARÍA DEL CARMEN SÁNCHEZ FLORES
Jefa de la División de Licenciatura en Contaduría

Nombre y firma del asesor	Nombre y firma de la revisora*	Nombre y firma de la revisora *
 Luis Ernesto Irigoyen Arroyo	 Ma. Asunción Acuña Ortega	 Soledad Soto Rivas

* Solo aplica para el caso de tesis o tesina.
 c.c.p.- Expediente

Agradecimientos

Agradezco a Dios por la vida y por darme la fuerza para llegar el día de hoy hasta aquí ha sido un camino difícil con obstáculos como todo sin en cambio poco a poco los he ido superando. Es por ello que el día de hoy quiero agradecer a todas aquellas personas que siempre estuvieron conmigo para poder llegar a la meta sin ustedes no habría podido lograrlo gracias.

En especial agradezco a mis padres por siempre apoyarme en mis decisiones, pero sobre todo les agradezco por seguir el camino conmigo por no dejarme sola y siempre estar al pendiente de mí dándome consejos y ánimos cuando muchas veces quise abandonar la carrera también les agradezco por preocuparse por mí y por brindarme su apoyo incondicional.

A mis hermanos por apoyarme por darme ánimos y porque gracias a las experiencias vividas me han enseñado a luchar por mis sueños a no abandonarlos y por qué me han forjado hacer mejor persona y a luchar por mis por mis metas a no darme por vencida Por aquellos consejos que me brindaron cuando más lo necesita aquellas palabras de aliento para que yo continuara y no abandonaré la carrera al igual les agradezco el tolerar mis malos momentos, mis enojos, mis ausencias, agradezco por no abandonarme y siempre apoyarme.

Agradezco a mi pareja por estar conmigo y por su apoyo incondicional en esta etapa de mi vida gracias por darme ánimos para seguir adelante y por tus buenos consejos para poder lograr la meta.

También quiero agradecer a mis amigos y compañeros por el apoyo brindado cuando no lograba entender los temas o cuando solía atrasarme en las materias, gracias,

compañeros y amigos por siempre ser solidarios y tolerantes ante mi persona, se que ha sido un camino largo, el cual nos ha costado a todos, sin embargo, hoy culminamos una etapa más y solo puedo decir gracias, compañeros y amigos por el apoyo brindado.

A mi Asesor por apoyarme y entenderme en mis días difíciles, también por tenerme mucha paciencia le doy gracias por sus consejos me ayudaron mucho. En especial le agradezco por todo el conocimiento brindado, por su tiempo, por su esfuerzo y dedicación, su entrega en cuanto al ayudarme a lograr un sueño que en su momento creí inalcanzable agradezco a su persona por no permitirme darme por vencida y por siempre alentarme a terminar de todo corazón le agradezco por ser mi asesor y por ser un excelente profesor.

A todas las personas que ayudaron directa o indirectamente en la realización de esta tesis también les agradezco con tan solo una palabra de aliento gracias a ustedes compañeros de trabajo, mis profesores y a todas las personas involucradas por ayudarme a lograr este sueño de todo corazón les agradezco por creer en mí.

Índice general	
Agradecimientos.....	v
Índice de figuras.....	x
Índice de tablas.....	xii
RESUMEN.....	xiii
ABSTRAC.....	xiv
Capítulo I Introducción.....	1
1.1. Problemas por resolver.....	16
1.2. Objetivos.....	16
1.2.1. Objetivo General.....	16
1.2.2. Objetivos específicos.....	16
1.3. Justificación.....	16
1.4. Alcances y limitaciones.....	18
1.4.1. Alcances.....	18
1.4.2. Limitaciones.....	18
1.5. Planteamiento de los Supuestos.....	18
Capitulo II Marco Teórico.....	21
2.1. Empresa.....	22
2.1.1. Concepto.....	22
2.1.2. Clasificación.....	22
2.2. Pymes en México.....	27
2.2.1 Concepto.....	29
2.2.2 Clasificación.....	29
2.2.3 Importancia.....	29

2.3 Finanzas	30
2.3.1 Concepto	30
2.3.2 Antecedentes.....	31
2.2.3 Características.....	32
2.2.4 Importancia.....	34
2.3 Empresas de Servicios	34
2.3.1 Concepto	34
2.3.2 Clasificación	34
2.3.3 Características principales de las empresas de servicios.....	37
2.4. Razones Financieras	37
2.4.1. Concepto	38
2.4.2. Tipos de razones financieras.....	38
2.5. Interpretación de estados financieros.....	45
2.5.1. Importancia de los estados financieros.....	46
2.5.2. Finalidad de los estados financieros.....	47
Capítulo III Marco Referencial	50
3.1. Ubicación	51
3.2. Antecedentes.....	51
3.2.1. Giro y magnitud	52
3.2.2. Principales ubicaciones	53
3.3 El papel de las pymes en la economía nacional.....	54
3.3.1 La importancia de las pymes para el desarrollo en México	55
3.4 Descripción del puesto o área de trabajo en la que participó la estudiante.....	56
Capítulo IV Procedimiento y Descripción de Actividades Realizadas	58
4.1 Metodología.....	59

4.2 Tipo de estudio de investigación	61
4.3 Objetivo del estudio	62
4.4 Sujetos y muestras de la investigación.....	62
4.5 Instrumento de Investigación.....	63
Capítulo V Análisis de la Información	66
5.1. Análisis de encuestas a empresas	67
5. 2 Resultados obtenidos y esperados.....	85
Conclusiones.....	87
Recomendaciones y Aportación	88
Referencias	90
Anexo 1 Instrumento de investigación.....	91
Glosario	109

Índice de figuras

Figura 2.1 Clasificación de empresas.....	145
Figura 2.2 Principales entornos en la evaluación de estados financieros	33
Figura 3.1 Principales problemas de unidades económicas.....	38
Figura 3.2 Mapa del municipio de San Martín Texmelucan.....	40
Figura 4.1 Etapas del proceso de investigación	44
Figura 4.2 Tipos de investigación	46
Figura 4.3 Calculo de la muestra.....	47
Figura 5.1 Escolaridad de los encuestados.....	53
Figura 5.2 Inicio de operaciones.....	55
Figura 5.3 Capital recibido.....	55
Figura 5.4 Causa por la que inicio su negocio.....	56
Figura 5.5 Quien lidera las empresas.....	57
Figura 5.6 Número de sucursales.....	57
Figura 5.7 Personalidad jurídica de las empresas.....	58
Figura 5.8 Factores de ubicación el negocio.....	58
Figura 5.9 Cantidad de trabajadores del negocio.....	59
Figura 5.10 Frecuencia de pago a los trabajadores.....	60
Figura 5.11 Prestaciones laborales.....	61
Figura 5.12 Rotación de personal.....	61
Figura 5.13 Fijación de precios.....	62
Figura 5.14 Registros en el negocio.....	62
Figura 5.15 Registro de gastos.....	63
Figura5.16 Evaluación de desempeño.....	63
Figura 5.17 Fijación de metas anuales.....	64
Figura 5.18 Pérdidas y ganancias.....	64
Figura 5.19 Calculo de gastos.....	65
Figura 5.20 Ingresos y gastos anuales.....	65
Figura 5.21 Flujo de efectivo.....	66
Figura 5.22 Comparación de metas.....	67

Figura 5.23 Crecimiento del negocio..... 68

Figura 5.24 Cierre de negocio..... 68

Figura 5.25 Programas del gobierno federal..... 69

Figura 5.26 Preocupaciones que afectan su ingreso..... 69

Figura 5.27 Acceso a fuentes de financiamiento..... 70

Figura 5.28 Motivo del financiamiento..... 70

Índice de tablas

Tabla 2.1 Clasificación de empresas.....	15
Tabla 2.2 Razones financieras	31
Tabla 3.1 Porcentaje de Mipyme del total de las empresas	39
Tabla 5.1 Resultados encuesta	52

RESUMEN

La presente tesis busca servir como referente para los micro y grandes empresas de San Martín Texmelucan en el ámbito financiero, así mismo tiene como objetivo analizar la situación financiera de las microempresas en San Martín Texmelucan para así mismo dar estrategias y capacitación en el área financiera llevando a cabo un diagnóstico financiero y así conocer la situación de cada microempresa para brindar la capacitación necesaria y dar apoyo respecto del conocimiento de conceptos que son de gran importancia para poder llevar un control y una buena administración en los estados financieros.

Una de las principales razones para este proyecto es brindar asesoría y capacitación a las empresas de servicios y así mismo ellas tengan herramientas de competitividad, mediante ciertos conceptos que son importantes entre ellos podemos encontrar la definición de empresa, los diferentes tipos de estados financieros que se manejan en las empresas y la definición de cada uno, también encontraremos la clasificación de las empresas entre otros conceptos que nos ayudan a la toma de decisiones en cuanto al área financiera y que es de vital importancia conocer. Las microempresas son pequeñas entidades que empiezan a desarrollarse y que por tal motivo carecen de información y capacitación para una buena administración y para un buen desarrollo es por ello que la información recopilada será de ayuda para el entendimiento en la toma de decisiones en cuanto al área financiera.

ABSTRAC

This thesis seeks to serve as a reference for micro and large companies in San Martín Texmelucan in the financial field, likewise its objective is to analyze the financial situation of micro-enterprises in San Martín Texmelucan in order to provide strategies and training in the financial area by carry out a financial diagnosis and thus know the situation of each microenterprise to provide the necessary training and support regarding the knowledge of concepts that are of great importance to be able to control and good administration in the financial statements.

One of the main reasons for this project is to provide advice and training to service companies and likewise they have competitiveness tools, through certain concepts that are important among them we can find the definition of company, the different types of financial statements that are they manage in the companies and the definition of each one, we will also find the classification of the companies among other concepts that help us to make decisions regarding the financial area and that it is vitally important to know. Microenterprises are small entities that are beginning to develop and for this reason they lack information and training for good administration and for good development, which is why the information collected will be helpful for understanding in decision-making regarding the area financial.

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

1.1. Problemas por resolver

En el área financiera, las grandes empresas han contratado profesionales capacitados para la toma de decisiones en el momento necesario, con las micro y pequeñas empresas no sucede así, la persona que toma decisiones es el empresario o dueño del negocio, quien generalmente no posee formación en alguna carrera del área económico-administrativa y con ello sus acciones son empíricas, y así aprenden a prueba y error, con lo cual es común que los errores lleven al cierre de operaciones.

Partiendo de lo expuesto, surge la pregunta que da pie al planteamiento del problema: ¿cuáles son los principales obstáculos que se presentan en las MiPymes de la región que frenan el desarrollo financiero?

1.2. Objetivos

1.2.1. Objetivo General

Evaluar el diagnóstico de las empresas de servicios para brindar asesoría y capacitación en materia financiera y darles herramientas de competitividad.

1.2.2. Objetivos específicos

- Desarrollar un diagnóstico y establecer las estrategias para que las empresas de servicios puedan brindar capacitación en materia financiera.
- Ofrecer capacitación en el área financiera a partir de la situación actual de las empresas de servicios.

1.3. Justificación

El presente proyecto se enfocará en analizar las materias llevadas durante la carrera de Contador Público para realizar un diagnóstico de las empresas de servicios y brindar asesoría y capacitación en materia financiera y darles herramientas de competitividad a las empresas, por medio de un diagnóstico, se partirá para desarrollar temas importantes para poder orientar a las micro y pequeñas empresas. Durante el proceso de investigación se aplicarán los conocimientos adquiridos para la toma de decisiones

de las empresas en base a su función y en la cual en base al estudio del diagnóstico realizado se pretende partir para desarrollar los temas relacionados a lo más relevante y de suma importancia y también dar a conocer las actualizaciones vigentes en cuanto a todo lo relacionado con la empresa y también a través de ello detectar el cuello de botella de las empresas.

Las principales razones para este proyecto es brindar asesoría y capacitación a las empresas de servicios y así mismo ellas tengan herramientas de competitividad.

Es así como, con base a los registros históricos que se tienen a la mano de acuerdo con el INEGI encontramos dicha información de suma importancia y en la cual se aprecia lo siguiente de acuerdo con los Censos Económicos 2019 se muestra que 99.8% de los establecimientos del país son micro, pequeños o medianos. Por sus características, estas unidades económicas tienden a presentar mayores cambios con respecto a las grandes empresas, en cuanto a ingresos, personal ocupado, ubicación, cierres y aperturas, entre otros aspectos. Aunado a este comportamiento natural, la emergencia sanitaria derivada de la pandemia por COVID-19 llevó a los negocios a pausar sus actividades o incluso a cerrar de manera definitiva. En este contexto, se realizó el EDN 2021 con el propósito de identificar los cambios que han tenido el conjunto de unidades micro, pequeñas y medianas del país, mostrando a las que han iniciado operaciones, las que cerraron definitivamente y aquellas que se mantienen operando a 27 meses de concluidos los Censos Económicos 2019. De los 4.9 millones de establecimientos, el EDN 2020 estimó que nacieron 619 443 establecimientos mientras que 1 010 857 cerraron sus puertas definitivamente. El EDN 2021 estimó que nacieron 1.2 millones y cerraron 1.6 millones, lo que significa que entre octubre 2020 y julio 2021, se incrementó la proporción de nacimientos y disminuyó la proporción de muertes en comparación con lo observado de mayo de 2019 a septiembre 2020. En el EDN 2020 se observó la mayor proporción de muertes de establecimientos en los servicios privados no financieros con 24.92%, seguido del comercio con 18.98% y manufacturas con 15% de cierres definitivos de establecimientos. Se registró las siguientes proporciones de mortalidad de establecimientos: servicios privados no

financieros con 38.16%, seguido del comercio con 29.88% y manufacturas con 25.69 por ciento. El sector comercio mantuvo la mayor proporción de establecimientos nacientes con 13.75% en 2020 y 27.13% en 2021. De acuerdo con la información proporcionada se pretende que a través de la capacitación las micro, pequeñas y medianas empresas sigan activas y tomen mejores decisiones en cuanto a su porvenir, gracias a la capacitación las empresas contarán con herramientas de competitividad que las mantendrán dentro del mercado.

1.4. Alcances y limitaciones

1.4.1. Alcances

Con el Departamento de Investigación, se va a realizar el diagnóstico de las empresas de servicios para brindar asesoría y capacitación en materia financiera y darles herramientas de competitividad.

1.4.2. Limitaciones

Delimitación de tiempo: El proyecto de residencias profesionales se realizará durante 4 meses en el periodo comprendido de febrero 2022 a mayo de 2022.

Delimitación de espacio o territorio: El proyecto se desarrollará en el Departamento de Investigación del Instituto Tecnológico Superior de San Martín Texmelucan.

Delimitación de recursos: Para desarrollar este proyecto se necesitarán recursos bibliográficos, copias y papelería que serán proporcionados por el Departamento de Investigación, así como un equipo de cómputo y acceso a internet.

1.5. Planteamiento de los Supuestos

Tomando como referente la pregunta que está planteada en la problemática, se llega al presente supuesto: Los principales obstáculos en el desarrollo de las MiPymes son: falta de formación profesional en áreas económico-administrativas de los dueños; falta

de conocimientos financieros para la adecuada toma de decisiones, y; desconocimiento de apalancamiento financiero para empresas.

Las principales razones para este proyecto es brindar asesoría y capacitación a las empresas de servicios y así mismo ellas puedan dar herramientas de competitividad. Es así como, con base a los registros históricos que se tienen a la mano de acuerdo con el INEGI encontramos dicha información de suma importancia y en la cual se aprecia lo siguiente Los Censos Económicos 2019 muestran que 99.8% de los establecimientos del país son micro, pequeños o medianos. Por sus características, estas unidades económicas tienden a presentar mayores cambios con respecto a las grandes empresas, en cuanto a ingresos, personal ocupado, ubicación, cierres y aperturas, entre otros aspectos. Aunado a este comportamiento natural, la emergencia sanitaria derivada de la pandemia por COVID-19 llevó a los negocios a pausar sus actividades o incluso a cerrar de manera definitiva. En este contexto, se realizó el EDN 2021 con el propósito de identificar los cambios que han tenido el conjunto de unidades micro, pequeñas y medianas del país, mostrando a las que han iniciado operaciones, las que cerraron definitivamente y aquellas que se mantienen operando a 27 meses de concluidos los Censos Económicos 2019. Se muestra a continuación los principales resultados de los 4.9 millones de establecimientos, el EDN 2020 estimó que nacieron 619 443 establecimientos mientras que 1 010 857 cerraron sus puertas definitivamente. El EDN 2021 estimó que nacieron 1.2 millones y cerraron 1.6 millones, lo que significa que entre octubre 2020 y julio 2021, se incrementó la proporción de nacimientos y disminuyó la proporción de muertes en comparación con lo observado de mayo de 2019 a septiembre 2020. En el EDN 2020 se observó la mayor proporción de muertes de M00-PR-03-R02 Proyecto: 42j449 (14225) 2022-01-31 14:34:19 (Z: CDMX) Pág. 2 establecimientos en los servicios privados no financieros con 24.92%, seguido del comercio con 18.98% y manufacturas con 15% de cierres definitivos de establecimientos. Se registró las siguientes proporciones de mortalidad de establecimientos: servicios privados no financieros con 38.16%, seguido del comercio con 29.88% y manufacturas con 25.69 por ciento. El sector comercio mantuvo la mayor proporción de establecimientos nacientes con 13.75% en 2020 y 27.13% en 2021. En

2020 Tlaxcala fue la entidad con mayor proporción de nacimientos (19.31%), mientras que en 2021 lo fue Hidalgo (36.14%). Respecto a las muertes de establecimientos, Quintana Roo se mantuvo como la entidad con mayor proporción de establecimientos que cerraron definitivamente: 31.88% en 2020 y 46.59% en 2021. Oaxaca y Chiapas registraron la menor proporción de cierres: 13.7% en 2020 y 26.34% en 2021, respectivamente. A nivel nacional, por cada 100 personas que estaban ocupadas en 2019, 20 personas dejaron de trabajar por los establecimientos que murieron en 2020. En 2021 la proporción aumentó a 27 personas. Los resultados del EDN 2021 revelan que en promedio había 2.45 personas ocupadas por establecimiento que murió mientras que en los establecimientos que nacieron había 2.05 personas ocupadas. La diferencia entre ambos es menos que lo observado en el EDN 2020. (2.94 en establecimientos que murieron y 1.99 en establecimientos que nacieron).

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Empresa

Como primer tema del marco teórico, se aborda a la empresa, la cual es de vital importancia para el desarrollo de la sociedad, en los subtemas que acompañan se detallan los puntos centrales de la misma.

2.1.1. Concepto

Ricardo Romero, define la empresa como "el organismo formado por **personas, bienes materiales, aspiraciones y realizaciones** comunes para **dar satisfacciones** a su clientela".

Julio García y Cristóbal Casanueva, definen la empresa como una "**entidad** que, mediante la **organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros** proporciona bienes o servicios a cambio de un precio que le permite la **reposición de los recursos empleados** y la consecución de unos objetivos determinados".

Para Simón Andrade, la empresa es "aquella **entidad** formada con un **capital social**, y que aparte del propio trabajo de su promotor puede contratar a un cierto número de trabajadores. Su propósito lucrativo se traduce en actividades industriales y mercantiles, o la prestación de servicios".

Para efectos de la presente tesis, se entiende por empresa a *la entidad económica y financiera responsable de brindar productos y/o servicios necesarios para la sociedad.*

2.1.2. Clasificación

De acuerdo con Nindl et al (2019) las empresas presentan diversos criterios de clasificación, los cuales se exponen a continuación:

Las empresas se pueden clasificar según el **Sector de Actividad** como se muestra a continuación:

Sector Primario: También denominado extractivo, ya que el elemento básico de la actividad se obtiene directamente de la naturaleza: agricultura, ganadería, caza, pesca, extracción de áridos, agua, minerales, petróleo, energía eólica, etc.

Empresas del Sector Secundario o Industrial: Se refiere a aquellas que realizan algún proceso de transformación de la materia prima. Abarca actividades tan diversas como la construcción, la óptica, la maderera, la textil, etc.

Empresas del Sector Terciario o de Servicios: Incluye a las empresas cuyo principal elemento es la capacidad humana para realizar trabajos físicos o intelectuales. Comprende también una gran variedad de empresas, como las de transporte, bancos, comercio, seguros, hotelería, asesorías, educación, restaurantes, etc.

Según el Tamaño:

Existen diferentes criterios que se utilizan para determinar el tamaño de las empresas, como el número de empleados, el tipo de industria, el sector de actividad, el valor anual de ventas, etc. Sin embargo, e indistintamente el criterio que se utilice, las empresas se clasifican según su tamaño en:

Grandes Empresas: Se caracterizan por manejar capitales y financiamientos grandes, por lo general tienen instalaciones propias, sus ventas son de varios millones de dólares, tienen miles de empleados de confianza y sindicalizados, cuentan con un sistema de administración y operación muy avanzado y pueden obtener líneas de crédito y préstamos importantes con instituciones financieras nacionales e internacionales.

Medianas Empresas: En este tipo de empresas intervienen varios cientos de personas y en algunos casos hasta miles, generalmente tienen sindicato, hay áreas bien definidas con responsabilidades y funciones, tienen sistemas y procedimientos automatizados.

Pequeñas Empresas: En términos generales, las pequeñas empresas son entidades independientes, creadas para ser rentables, que no predominan en la industria a la que pertenecen, cuya venta anual en valores no excede un determinado tope y el número de personas que las conforman no excede un determinado límite.

Microempresas: Por lo general, la empresa y la propiedad son de propiedad individual, los sistemas de fabricación son prácticamente artesanales, la maquinaria y el equipo son elementales y reducidos, los asuntos relacionados con la administración, producción, ventas y finanzas son elementales y reducidos y el director o propietario puede atenderlos personalmente.

Según la Propiedad del Capital:

Se refiere a: si el capital está en poder de los particulares, de organismos públicos o de ambos. En ese sentido, se clasifican en:

Empresa Privada: La propiedad del capital está en manos privadas.

Empresa Pública: Es el tipo de empresa en la que el capital le pertenece al Estado, que puede ser Nacional, Provincial o Municipal.

Empresa Mixta: Es el tipo de empresa en la que la propiedad del capital es compartida entre el Estado y los particulares.

Según el Ámbito de Actividad:

Esta clasificación resulta importante cuando se quiere analizar las posibles relaciones e interacciones entre la empresa y su entorno político, económico o social. En este sentido las empresas se clasifican en:

Empresas Locales: Aquellas que operan en un pueblo, ciudad o municipio.

Empresas Provinciales: Aquellas que operan en el ámbito geográfico de una provincia o estado de un país.

Empresas Regionales: Son aquellas cuyas ventas involucran a varias provincias o regiones.

Empresas Nacionales: Cuando sus ventas se realizan en prácticamente todo el territorio de un país o nación.

Empresas Multinacionales: Cuando sus actividades se extienden a varios países y el destino de sus recursos puede ser cualquier país.

Según el Destino de los Beneficios:

Según el destino que la empresa decida otorgar a los beneficios económicos (excedente entre ingresos y gastos) que obtenga, pueden categorizarse en dos grupos:

Empresas con ánimo de Lucro: Cuyos excedentes pasan a poder de los propietarios, accionistas, etc.

Empresas sin ánimo de Lucro: En este caso los excedentes se vuelcan a la propia empresa para permitir su desarrollo.

Según la Forma Jurídica:

La legislación de cada país regula las formas jurídicas que pueden adoptar las empresas para el desarrollo de su actividad. La elección de su forma jurídica condicionará la actividad, las obligaciones, los derechos y las responsabilidades de la empresa. En ese sentido, las empresas se clasifican —en términos generales— en:

Unipersonal: El empresario o propietario, persona con capacidad legal para ejercer el comercio, responde de forma ilimitada con todo su patrimonio ante las personas que pudieran verse afectadas por el accionar de la empresa.

Sociedad Colectiva: En este tipo de empresas de propiedad de más de una persona, los socios responden también de forma ilimitada con su patrimonio, y existe participación en la dirección o gestión de la empresa.

Cooperativas: No poseen ánimo de lucro y son constituidas para satisfacer las necesidades o intereses socioeconómicos de los cooperativistas, quienes también son a la vez trabajadores, y en algunos casos también proveedores y clientes de la empresa.

Comanditarias: Poseen dos tipos de socios: a) los colectivos con la característica de la responsabilidad ilimitada, y los comanditarios cuya responsabilidad se limita a la aportación de capital efectuado.

Sociedad de Responsabilidad Limitada: Los socios propietarios de estas empresas tienen la característica de asumir una responsabilidad de carácter limitada, respondiendo solo por capital o patrimonio que aportan a la empresa.

Sociedad Anónima: Tienen el carácter de la responsabilidad limitada al capital que aportan, pero poseen la alternativa de tener las puertas abiertas a cualquier persona que desee adquirir acciones de la empresa. Por este camino, estas empresas pueden realizar ampliaciones de capital, dentro de las normas que las regulan.

La figura 2.1 muestra la clasificación de empresas propuesta por Münch

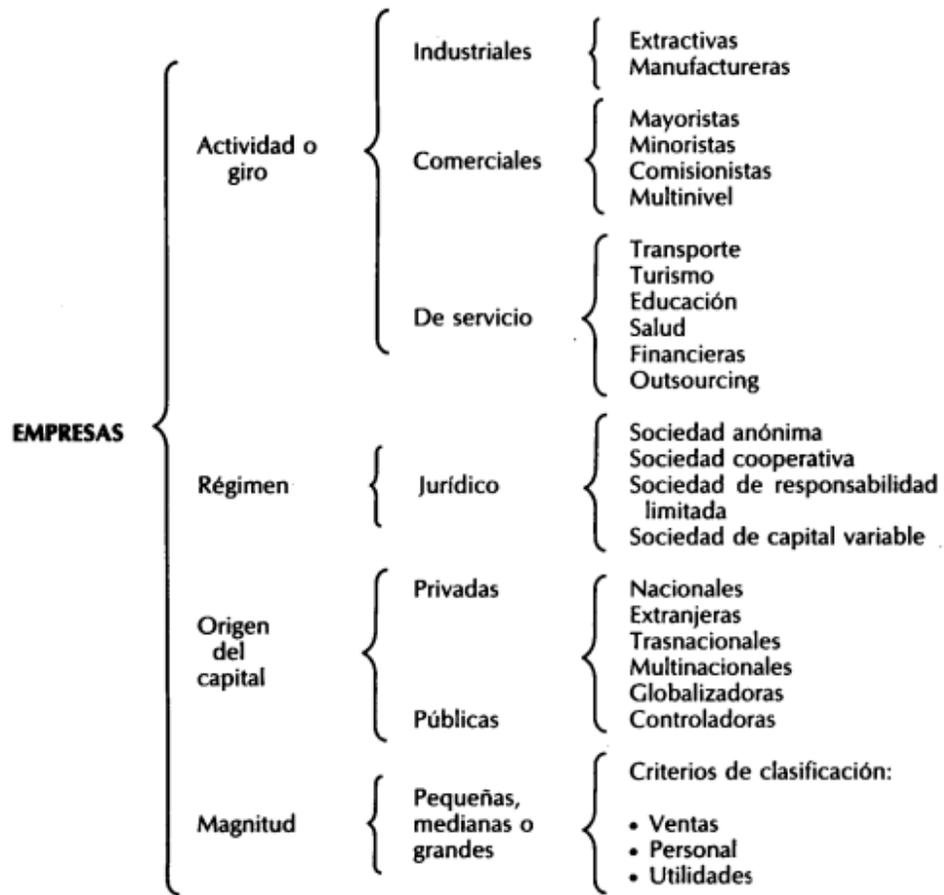


Figura 2.1 Clasificación de empresas
Fuente: Münch, L. p 25

2.2. Pymes en México

En México, las pymes son una parte fundamental de su estructura económica, contribuyendo a la generación de la riqueza del país y a la generación de empleos.

Con una adecuada propuesta y apoyo de instituciones gubernamentales, y colaboración con entidades académicas, se podría ayudar al crecimiento y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, pues estas pueden constituir una estrategia de crecimiento en la economía del país, y en su desarrollo del cuál hablare más tarde en el último capítulo del trabajo.

En México, las microempresas, pequeñas y medianas empresas, representan el mayor número de empresas establecidas, y las grandes empresas representan menor proporción en el número de las empresas establecidas. Para el caso de las pymes, su conformación en número de empresas establecidas es mucho mayor que el de las grandes empresas, al igual que los beneficios que generan a la economía, ya que las pymes generan mayor empleo y rentabilidad económica.

Lo anteriormente expuesto, se sustenta en que la mayoría de las grandes empresas, deducen en mayor cantidad y con mayor frecuencia, los impuestos que el gobierno les cobra como parte de los aprovechamientos de sus actividades económicas e industriales, así como los datos estadísticos que se abordan más adelante en las características socioeconómicas en donde se desarrollan las pymes en México.

Es cierto que las microempresas representan un mayor porcentaje de conformación empresarial, y esto es debido a los muchos negocios que se forman como lo son papelerías, tiendas de abarrotes, peluquerías, boutiques, entre otros, estos suelen tener mayor número ya que cuando se piensa en poner un negocio, la mayoría de las personas piensan en poner estos negocios, ya que el riesgo de entrar en la economía y salir de ella no representa mayor problema, y al igual que su conformación y su apertura no implica tanto papeleo, además de que en su mayoría quien emprende un negocio no quiere arriesgar demasiado, pero también estos negocios tienen pocas posibilidades de crecer, más bien se concretan a permanecer en el mercado.

En cuanto a las pymes, en donde estas empresas ya cuentan con mayor número de empleados y que depende del sector, es la estratificación que tienen, son las que tienen más posibilidades de innovar, de poner en práctica administración estratégica y buscar la manera de expandir el negocio, e incluso hacerlo crecer, tienen ventajas de que el capital que se pueda generar a diferencia de las microempresas sea mayor y, por lo tanto, más susceptible de financiamientos.

2.2.1 Concepto

Pyme es el acrónimo utilizado a la hora de hablar de pequeñas y medianas empresas. Estas, generalmente suelen contar con un bajo número de trabajadores y de un volumen de negocio e ingresos moderados en comparación con grandes corporaciones industriales o mercantiles.

2.2.2 Clasificación

Tradicionalmente las empresas se clasifican según su tamaño en pequeñas, medianas y grandes. Así pues, al conjunto de las dos primeras se le denomina de forma abreviada pymes (pequeñas y medianas empresas). Además, con el paso de los años se les ha sumado a estos tres grupos un cuarto: las microempresas, que también se incluyen en las pymes. Es decir, las pymes son organizaciones con fines de lucro (que buscan generar beneficios) y que cuyas operaciones son de baja escala.

Tabla 2.1. Clasificación de Empresas

Tipo de Empresa	No de Trabajadores	Volumen de Negocio
Microempresa	Menos de 10 trabajadores	Menor a 4 millones de pesos
Pequeña Empresa	Menos de 50 trabajadores	Menor a 20 millones de pesos
Mediana Empresa	Menos de 250 trabajadores	Menor a 100 millones de pesos
Gran Empresa	Más de 250 trabajadores	Mayor de 100 millones de pesos.

Fuente: elaboración propia.

2.2.3 Importancia

Las pequeñas y medianas empresas, Pymes, tienen particular importancia para las economías nacionales, no solo por sus aportaciones a la producción y distribución de bienes y servicios, sino también por la flexibilidad de adaptarse a los cambios tecnológicos y gran potencial de generación de empleos. Representan un excelente medio para impulsar el desarrollo económico y una mejor distribución de la riqueza.

Hoy día, los gobiernos de países en desarrollo reconocen la importancia de las Pymes por su contribución al crecimiento económico, a la generación de empleo, así como al desarrollo regional y local.

Las Pymes en México constituyen el 97% del total de las empresas, generadoras de empleo del 79% de la población y generan ingresos equivalentes al 23% del Producto Interno Bruto (PIB), lo anterior es una clara señal de debemos poner atención a este tipo de empresas y verlas como lo que en realidad son: la base de la economía mexicana. (INEGI, 2005)

2.3 Finanzas

Después de abordar a la empresa, ahora se toca un aspecto vital de la misma, las finanzas, porque si estas se encuentran mal, pueden llevar a la muerte a la empresa.

2.3.1 Concepto

Simón Andrade, define el término finanzas de las siguientes maneras: 1) «Área de actividad económica en la cual el dinero es la base de las diversas realizaciones, sean estas inversiones en bolsa, en inmuebles, empresas industriales, en construcción, desarrollo agrario, etc.», y 2) «Área de la economía en la que se estudia el funcionamiento de los mercados de capitales y la oferta y precio de los activos financieros».

Según Bodie y Merton, las finanzas «estudian la manera en que los recursos escasos se asignan a través del tiempo».

Para Ferrel O. C. y Geoffrey Hirt, el término finanzas se refiere a «todas las actividades relacionadas con la obtención de dinero y su uso eficaz».

El concepto de finanzas se define por el conjunto de actividades que incluye procesos, técnicas y criterios a ser utilizados, con la finalidad de que una unidad económica como personas, empresa o estado optimice tanto la forma de obtener recursos financieros

como el uso de los mismos durante el desarrollo de sus negocios o actividad productiva empresarial. Las finanzas son la planeación de los recursos económicos, para que su aplicación sea de la forma más óptima posible, además de investigar sobre las fuentes de financiamiento para la captación de los mismos cuando la empresa tenga necesidades, busca la reducción de incertidumbre de la inversión, todo esto con la finalidad de obtener las máximas utilidades por acción o la rentabilidad de la empresa.

2.3.2 Antecedentes

Desde su aparición a comienzos del siglo XX, ha pasado por una serie de enfoques que han orientado la estructuración actual de una disciplina autónoma, madura, y con un alto grado de solidez en cuanto tiene que ver con la correspondencia de muchos de sus modelos con la realidad, jugando un papel preponderante tanto para la interpretación de la realidad económica como para la toma de decisiones a nivel corporativo. Como lo diría García Fierro (1990, 166), "múltiples son los factores que han contribuido al desarrollo teórico de las finanzas: el capitalismo moderno que se caracteriza por la presencia de grandes monopolios con altos niveles de concentración de la producción en todo el mundo y, el predominio del capital financiero.

La evolución del conocimiento financiero ha sido tratada por varios autores entre los cuales se destacan García Fierro (1990, 166- 169), Solomon (1964, 18-35), Van Horne (1993, 2-7), Weston y Copeland (1996, 11-13), Emery y Finnerty (2000, 8) quienes coinciden en desarrollar los enfoques descriptivo, tradicional y moderno para la comprensión del avance teórico de las finanzas:

John Burr Williams (1938) fue uno de los primeros economistas interesados en el tema de los mercados financieros y de cómo determinar el precio de los activos con su teoría sobre el valor de la inversión. Él argumentó que los precios de los activos financieros reflejan "el valor intrínseco" de un activo, el cual puede ser medido por la corriente descontada de futuros dividendos esperados del activo.

La teoría de Markowitz-Tobin no era muy práctica. Específicamente, para estimar las ventajas de la diversificación, se requeriría el cálculo de la covarianza entre cada par de activos. En su modelo de Fijación de Precios de los Activos de Capital (CAPM), Sharpe y Lintner solucionaron esta dificultad práctica, demostrando que uno podría alcanzar el mismo resultado simplemente calculando la covarianza de cada activo en lo que concierne a un índice general de mercado. El modelo CAPM desarrollado por William Sharpe (1964), John Lintner (1965) y Mossin (1966) partiendo de unos supuestos de equilibrio⁴, describe los retornos de los activos como la compensación por el valor del dinero en el tiempo y el riesgo de mercado.

Finalmente, retomando el Handbook of the Economics of Finance Vol 1A de Constantinides, Harris y Stulz (2004), las líneas de investigación de las finanzas corporativas se relacionan con: Gobierno corporativo y control; Agencia, información e inversión empresarial; Política de inversión en la empresa; Políticas de financiación; Banca de inversión y emisión de títulos; Innovación financiera; Política de dividendos; Intermediación financiera y Microestructura de mercado. Estructura de capital, gobierno corporativo y valoración son para Zingales las tres áreas principales de las finanzas corporativas (Azofra P, 2005, 131).

2.2.3 Características

A grandes rasgos, las finanzas se caracterizan por lo siguiente:

- Se ocupan del manejo del dinero y los bienes capitales: la banca y los ahorros, las inversiones (bonos, acciones, etc.), los préstamos, etc.
- Como área del saber, las finanzas se encuentran entre la economía, la administración y contaduría.
- Manejan conceptos clave como riesgo, beneficio, tasa de interés, costes de inversión, etc., que sirven para describir el funcionamiento del mundo del dinero.
- Permiten el mejoramiento de la administración del dinero tanto a entidades públicas como privadas, tanto a individuos o familias, como a grandes corporaciones.

- Se apoyan en los saberes de otras disciplinas auxiliares, como la economía, la contabilidad, las estadísticas y la matemática.

Tipos de finanzas

Las finanzas pueden clasificarse en dos grandes ramas: las finanzas públicas y las finanzas privadas, cada una de las cuales posee a su vez un conjunto importante de subramas o especialidades.

- *Finanzas privadas.* Son aquellas que buscan la optimización del manejo de recursos en el caso de las entidades privadas o individuales: pymes, grandes corporaciones, familias o individuos. Abarcan las siguientes áreas:
 - *Finanzas personales.* Aquellas que tienen que ver con el manejo individual del dinero: ingresos, egresos fijos, toma de decisiones respecto a cómo gastar el dinero y en qué, etc.
 - *Finanzas familiares.* Comprendida como la suma de las finanzas de los individuos que comparten un hogar, y que enfrentan de manera conjunta los gastos que ello supone, y hacen planes conjuntos a futuro.
 - *Finanzas corporativas.* Que tienen que ver con el manejo de los activos de las empresas u organizaciones privadas, o sea, sus decisiones de financiación, sus métodos de inversión y sus decisiones directivas.
- *Finanzas públicas.* Son aquellas que involucran al Estado o a las empresas públicas que el Estado administra, y por ende se manejan en términos distintos a las privadas. Abarcan las siguientes áreas:
 - Política fiscal. Esto es, el modo en que un Estado recoge y administra los tributos que obtiene de sus ciudadanos.
 - Gasto público. Que tiene que ver con el modo en que el Estado invierte el dinero que administra y cuánto dinero inyecta de vuelta a la sociedad en forma de empleos, compras, etc.
 - Deuda pública. En el caso de que un Estado no pueda cubrir sus gastos, y se endeude con sectores privados para mantener andando el aparato estatal.

- Presupuesto público. Que tiene que ver con las proyecciones de gastos futuros que un Estado hace, tomando en cuenta su momento financiero.

2.2.4 Importancia

Dado el principio fundamental de toda economía, que es que los recursos disponibles en el mundo son finitos, mientras que las necesidades que debemos cubrir con ellos son infinitas; o, dicho de otro modo: que el dinero no alcanza para hacerlo o tenerlo todo a la vez, la importancia de un campo de estudio como el financiero es evidente.

Las finanzas permiten a los individuos y las organizaciones jugar el juego del capitalismo de la mejor manera posible, para obtener los recursos necesarios en el momento justo, y poder mantener la maquinaria económica andando.

El despilfarro, la mala inversión, el desorden administrativo y las malas decisiones pueden conducir una iniciativa productiva y útil a su ruina. Por eso, el manejo de los recursos es algo que nadie hoy en día puede darse el lujo de ignorar.

2.3 Empresas de Servicios

Al tener como objeto de estudio a las empresas de servicios, es importante tenerlas como referente desde el marco teórico.

2.3.1 Concepto

Se puede definir como empresas de servicios a aquellas con actividades económicas organizadas para la prestación y venta de un servicio. Así como también responden a las necesidades y demandas de los consumidores, sin embargo, también son indispensables en el desarrollo de productos y mercancía. Las empresas de servicio ayudan a resolver necesidades, e impulsar el desarrollo de productos y tecnologías.

2.3.2 Clasificación

- Tipos de empresas de servicios

Existen **dos tipos de empresas de servicios**, las **empresas privadas** que están conformadas por la iniciativa de sus fundadores o integrantes con el fin de llegar a un sector requerido, y las **empresas públicas** que son establecidas por el gobierno a fin de satisfacer las necesidades de las comunidades como por ejemplo las rutas de transporte urbano.

La finalidad de una empresa de servicio es satisfacer las necesidades de un sector económico bien sea a través de la venta, suministro, mantenimiento, instalación, entre otros, de una gran diversidad de rubros económicos, como por ejemplo el gas, la telefonía, el internet, la energía eléctrica, la salud, los vehículos, la recreación, etc.

Generalmente una empresa de servicio son organizaciones con fines de lucro que buscan cumplir y llenar las necesidades de un público en específico, por lo que se especializan en un sector económico, ofreciendo así una mejor experiencia al cliente final. En este sentido, se pueden clasificar las empresas de la siguiente manera.

- Clasificación de empresas de servicios

Como mencionamos anteriormente una empresa de servicio busca satisfacer las necesidades sobre algún sector económico, a través de un estudio de mercado. Por lo que no existe un modelo empresarial establecido y que deba ser específico, mas todas se deben regir por las políticas comerciales que buscan garantizar y proteger el bienestar del consumidor final, entre estos modelos empresariales tenemos.

- Empresas con actividades uniformes

Las **empresas con actividades uniformes** son aquellas que prestan servicios habituales y continuos en sectores específicos, el servicio es periódico y de manera continua, entre estas empresas es posible nombrar:

- Las empresas de telecomunicaciones.
- Servicio eléctrico.
- Servicio de agua.
- Bancos.
- Gestores.

- Diseñadores.

Este tipo de empresas suelen caracterizarse por brindar un servicio exclusivo a sus clientes y en muchos casos suelen existir convenios que reducen significativamente los gastos empresariales.

- Empresas de servicios con actividades puntuales

Las **empresas de servicios con actividades puntuales** existen para aquellos clientes que requieren servicios ocasionales, es decir para realizar una labor específica, por ejemplo: Una agencia de festejos, aunque siempre se recurra a estos servicios por su calidad, no son de uso cotidiano.

- Empresas combinadas de bienes y servicios

Este tipo de empresas se caracterizan por vender u ofrecer productos tangibles, así como también el mantenimiento de estos productos. Entre este tipo de empresas podemos nombrar:

- Un servicio de restaurante que vende comida y ofrece un servicio de atención al cliente.
- Un distribuidor de equipos de cómputo vende el producto y ofrece su mantenimiento.
- Un servicio de hospedaje alquila un bien para la comodidad y descanso de sus clientes.
- Una empresa de publicidad realiza pancartas, folletos, etc. También puede ocuparse de la instalación y distribución de los mismos.

Ahora bien, algo en común que tienen todas las **empresas de servicios** es el ofrecimiento de servicios especializados, por lo que sin duda alguna debe contar con personal calificado para desempeñar dicha función, garantizando así la calidad del mismo.

Así mismo, es recomendable que cuando una empresa combinada vende un producto, sean ellos mismos los que ofrezcan bien sea el suministro, la instalación, mantenimiento o reparación del producto dependiendo el caso.

2.3.3 Características principales de las empresas de servicios

Las empresas de servicios suelen caracterizarse por las funciones en las que estas se especializan, en este sentido se le atribuyen 4 características fundamentales que las distinguen.

- **Principalmente son productos intangibles:** los productos intangibles son aquellos productos que no se pueden tocar, comer, ver o sentir, es decir el ser humano no los puede percibir a través de sus sentidos. Por ejemplo, el internet es un producto intangible, sin embargo, requiere de productos tangibles que transmitan y lleven su señal a los equipos fabricados para tal fin.
- La mayoría de los casos las empresas de servicios son **inseparables de sus productos**, aun cuando se fabriquen partes en distintas ubicaciones se ofrecen servicios especializados para su reparación o mantenimiento en distintas locaciones.
- Normalmente los **servicios son variables**, es decir sus características pueden fluctuar y son muy susceptibles dado los procesos que están involucrados. Esto refiere al personal calificado, cómo y cuándo se presta el servicio, entre muchas variables más. Mientras más esté involucrada la mano de obra en un servicio mayor serán las variables que intervienen en el proceso.
- Los servicios en muchas ocasiones son **percederos**, es decir un producto manufacturado conlleva un proceso que garantiza la calidad del producto para que este cumpla sus funciones por el mayor tiempo posible, mientras que la capacidad no utilizada de un servicio se pierde en el tiempo, ya que un servicio no se puede almacenar, vender o usar si no es requerido.

2.4. Razones Financieras

Las razones financieras son de suma importancia ya que nos permiten medir la realidad económica de una entidad determinada, así como también nos sirven para realizar

comparativos entre distintos periodos contables de la compañía y visualizar el comportamiento de la misma.

2.4.1. Concepto

Van Horne (2002), define a las razones financieras como, la relación numérica entre dos cuentas o grupos de cuentas del balance general o del estado de resultados, o la combinación de ambos estados financieros, para dar como resultado el cociente o producto absoluto”, que se interpreta de acuerdo a los siguientes criterios: Las razones de liquidez conservan la denominación del numerador cuando ambos términos de la razón son de igual denominación. Las razones de eficiencia siempre serán en veces, cuando los términos de la razón (numerador y denominador) son iguales y conservan la denominación del numerador cuando se trate de eficiencia en los períodos. Las razones de eficacia siempre serán en pesos, esto es, predomina la denominación del numerador. Las razones de productividad serán en veces cuando los términos de la razón (numerador y denominador) son iguales.

2.4.2. Tipos de razones financieras

Las razones financieras se clasifican de acuerdo a su importancia a continuación se mencionan las más relevantes desde la perspectiva de distintos autores:

Besley (2008), clasifica a las razones financieras en 4 grupos los cuales se describen a continuación:

1. Razones de liquidez, que evalúan la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones a corto plazo. Implica, por tanto, la habilidad para convertir activos en efectivo.
2. Razones de estructura de capital y solvencia, que miden el grado en el cual la empresa ha sido financiada mediante deudas.
3. Razones de actividad, que establecen la efectividad con la que se están usando los recursos de la empresa.

4. Razones de rentabilidad, que miden la eficiencia de la administración a través de los rendimientos generados sobre las ventas y sobre la inversión.

Hornngren (2000), habla sobre las razones financieras que han sido clasificadas, para una mejor interpretación y análisis de múltiples maneras. Algunos autores prefieren otorgar mayor importancia a la rentabilidad de la empresa e inician su estudio por los componentes que conforman esta variable, continuando, por ejemplo, con la explicación de los indicadores de solvencia, liquidez y eficiencia. Las razones financieras se pueden clasificar en los siguientes grupos y cada grupo pretende evaluar en elemento de la estructura financiera de la empresa:

- ❖ Razones de liquidez
 - ❖ Razones de endeudamiento
 - ❖ Razones de rentabilidad
 - ❖ Razones de cobertura
 - ❖ Razones de liquidez.
-
- ❖ *Las razones de liquidez* permiten **identificar el grado o índice de liquidez** con que cuenta la empresa y para ello se utilizan los siguientes indicadores.

Pasivos corrientes.

Activos Corrientes.

Según Perdomo (2002), el análisis de liquidez permite estimar la capacidad de la empresa para atender sus obligaciones en el corto plazo. Por regla general, las obligaciones a corto plazo aparecen registradas en el balance, dentro del grupo denominado “Pasivo corriente” y comprende, entre otros rubros, las obligaciones con proveedores y trabajadores, préstamos bancarios con vencimiento menor a un año, impuestos por pagar, dividendos y participaciones por pagar a accionistas y socios y gastos causados no pagados. Tales pasivos, deberán cubrirse con los activos corrientes, pues su naturaleza los hace potencialmente líquidos en el corto plazo. Por esta razón, fundamentalmente el análisis de liquidez se basa en los activos y pasivos

circulantes, pues se busca identificar la facilidad o dificultad de una empresa para pagar sus pasivos corrientes con el producto de convertir a efectivo sus activos, también corrientes.

Capital neto de trabajo.

Se determina restando los activos corrientes al pasivo corriente. Se supone que en la medida en que los pasivos corrientes sean menores a los activos corrientes la salud financiera de la empresa para hacer frente a las obligaciones al corto plazo es mayor. Si fuera necesario cubrir pasivos a corto plazo, la empresa debería tener los activos corrientes necesarios para hacerlo.

formula-capital-de-trabajo

ACTIVO CORRIENTE – PASIVO CORRIENTE

Índice de solvencia.

Se determina por el cociente resultante de dividir el activo corriente entre el pasivo corriente (activo corriente/pasivo corriente). Entre más alto (mayor a 1) sea el resultado, más solvente es la empresa, tiene mayor capacidad de hacer frente a sus obligaciones o mejorar su capacidad operativa si fuere necesario.

formula-índice-insolvencia

ACTIVO CORRIENTE / PASIVO CORRIENTE

Prueba ácida.

Es un índice de solvencia más exigente en la medida en que se excluyen los inventarios del activo corriente. $(\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}) \div \text{pasivo corriente}$.

formula-prueba-acida

ACTIVO CORRIENTE – INVENTARIOS/ PASIVO CORRIENTE

Rotación de inventarios.

Indicador que mide cuánto tiempo le toma a la empresa rotar sus inventarios. Recordemos que los inventarios son recursos que la empresa tiene inmovilizados y que representan un costo de oportunidad, lo que es muy tenido en cuenta en la llamada producción justo a tiempo.

formula-rotación-inventarios

COSTO DE MERCANCIA VENDIDAS /PROMEDIO DE INVENTARIOS

Rotación de cartera.

Es el mismo indicador conocido como rotación de cuentas por cobrar que busca identificar el tiempo que le toma a la empresa convertir en efectivo las cuentas por cobrar que hacen parte del activo corriente.

formula-rotación-de-cartera

VENTAS A CREDITO /PROMEDIO DE CUENTAS POR COBRAR

Las cuentas por cobrar son más recursos inmovilizados que están en poder de terceros y que representan algún costo de oportunidad.

Rotación de cuentas por pagar.

Identifica el número de veces que en un periodo la empresa debe dedicar su efectivo en pagar dichos pasivos (Compras anuales a crédito ÷ Promedio de cuentas por pagar)

formula-cuentas-por-pagar

COMPRAS A CREDITO / PROMEDIO DE CUENTAS POR PAGAR

❖ *Razones de endeudamiento.*

Las razones de endeudamiento permiten identificar el grado de endeudamiento que tiene la empresa y su capacidad para asumir sus pasivos. Entre los indicadores que se utilizan tenemos:

Razón de endeudamiento.

Para el autor Warren (2005), este indicador señala la proporción en la cual participan los acreedores sobre el valor total de la empresa. Así mismo, sirve para identificar el riesgo asumido por dichos acreedores, el riesgo de los propietarios del ente económico y la conveniencia o inconveniencia del nivel de endeudamiento presentado. Altos índices de endeudamiento sólo pueden ser admitidos cuando la tasa de rendimiento de los activos totales es superior al costo promedio de la financiación.

Mide la proporción de los activos que están financiados por terceros. Recordemos que los activos de una empresa son financiados o bien por los socios o bien por terceros (proveedores o acreedores). Se determina dividiendo el pasivo total entre el activo total.

Razón pasivo capital.

Mide la relación o proporción que hay entre los activos financiados por los socios y los financiados por terceros y se determina dividiendo el pasivo a largo plazo entre el capital contable.

❖ Razones de rentabilidad.

Según Horngren (2000), se emplean para medir la eficiencia de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos en que debe incurrir y así convertir las ventas en ganancias o utilidades. Desde el punto de vista del inversionista, lo más importante de analizar con la aplicación de estos indicadores es la manera como se produce el retorno de los valores invertidos en la empresa (rentabilidad del patrimonio y rentabilidad del activo total).

Con estas razones se pretende **medir el nivel o grado de rentabilidad que obtiene la empresa ya sea con respecto a las ventas, con respecto al monto de los activos de la empresa o respecto al capital aportado por los socios**. Los indicadores más comunes son los siguientes:

Margen bruto de utilidad.

Mide el porcentaje de utilidad logrado por la empresa después de haber cancelado las mercancías o existencias: $(Ventas - Costo de ventas) \div Ventas$.

Margen de utilidades operacionales.

Indica o mide el porcentaje de utilidad que se obtiene con cada venta y para ello se resta además del costo de venta, los gastos financieros incurridos.

Margen neto de utilidades.

Al valor de las ventas se restan todos los gastos imputables operacionales incluyendo los impuestos a que haya lugar.

Rotación de activos.

Mide la eficiencia de la empresa en la utilización de los activos. Los activos se utilizan para generar ventas, ingresos y entre más altos sean estos, más eficiente es la gestión de los activos. Este indicador se determina dividiendo las ventas totales entre activos totales.

Rendimiento de la inversión.

Determina la rentabilidad obtenida por los activos de la empresa y en lugar de tomar como referencia las ventas totales, se toma como referencia la utilidad neta después de impuestos ($\text{Utilidad neta después de impuestos} \div \text{activos totales}$).

Rendimiento del capital común.

Mide la rentabilidad obtenida por el capital contable y se toma como referencia las utilidades después de impuestos restando los dividendos preferentes. ($\text{Utilidades netas después de impuestos} - \text{Dividendos preferentes} \div \text{Capital contable} - \text{Capital preferente}$).

Utilidad por acción.

Indica la rentabilidad que genera cada acción o cuota parte de la empresa. ($\text{Utilidad para acciones ordinarias} \div \text{número de acciones ordinarias}$).

❖ Razones de cobertura.

Las razones de cobertura miden la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones o determinados cargos que pueden comprometer la salud financiera de la empresa. Entre los indicadores a utilizar tenemos:

Cobertura total del pasivo.

Determina la capacidad que tiene la empresa para cubrir el costo financiero de sus pasivos (intereses) y el abono del capital de sus deudas y se determina dividiendo la utilidad antes de impuestos e intereses entre los intereses y abonos a capital del pasivo.

Razón de cobertura total.

Este indicador busca determinar la capacidad que tiene la empresa para cubrir con las utilidades los costos totales de sus pasivos y otros gastos como arrendamientos. Para ello se divide la utilidad antes de intereses impuestos y otra erogación importante que se quiera incluir entre los intereses, abonos a capital y el monto de la erogación sustraída del dividendo.

Tabla 2.2 RAZONES FINANCIERAS

RAZON FINANCIERA	CONCEPTO	INDICADORES	FORMULA
<i>LIQUIDEZ</i>	Permite conocer la capacidad que tiene la empresa para pagar obligaciones a corto y largo plazo.	Pasivos corrientes Activos corrientes	$\frac{\text{Activos corrientes}}{\text{Pasivos corrientes}}$
<i>ENDEUDAMIENTO</i>	Mide la proporción de los activos que están financiados por terceros.	Endeudamiento a corto plazo.	$\frac{\text{Pasivo corriente}}{\text{Pasivo total}}$
<i>RENTABILIDAD</i>	Mide el nivel o grado de rentabilidad que obtiene la empresa ya sea con respecto a las ventas, al monto de los activos o al capital aportado por los socios.	Margen de utilidad neta.	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{ventas}}$
<i>COBERTURA</i>	Mide la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones o determinados cargos que pueden comprometer la salud financiera de la empresa.	Cobertura del activo no corriente.	$\frac{\text{(Recursos propios)}}{\text{(Activo inmovilizado neto)}}$

Fuente: Elaboración propia.

2.5. Interpretación de estados financieros

Los estados financieros son instrumentos que nos permiten conocer la situación de la empresa, es por ello que a continuación mencionaremos los estados más relevantes y daremos una breve descripción de los mismos.

(Meigs, 2011) éste considera como propósitos de los estados financieros los siguientes: Satisfacer las necesidades de información de aquellas personas que tengan menos posibilidad de obtener información y que dependen de los estados financieros como principal fuente de esta acerca de las actividades económicas de la empresa.

Proporcionar a los inversionistas y acreedores información útil que les permita predecir, comparar y evaluar los flujos potenciales de efectivo en cuanto concierne al monto de dichos flujos, su oportunidad o fechas en que se hallan de obtener incertidumbre con respecto a su obtención.

Proporcionar información útil para evaluar la capacidad de administración para utilizar con eficacia los recursos de la empresa, alcanzando así la meta primordial de la empresa. Proporcionar información sobre las transacciones y demás eventos.

Presentar un estado de la posición financiera de la empresa.

Presentar un estado de la utilidad del periodo

Proporcionar información útil para el proceso de predicción.

2.5.1. Importancia de los estados financieros

El análisis de estados financieros es un componente indispensable de la mayor parte de las decisiones sobre préstamo, inversión y otras cuestiones próximas, al facilita la toma de decisiones a los inversionistas o terceros que estén interesados en la situación económica y financiera de la empresa.

Sobre todo, cuando se desea realizar una inversión, al convertirse en el elemento principal de todo el conjunto de decisión que interesa al inversionista o quien adquiere acciones. Su importancia relativa en el conjunto de decisiones sobre inversión depende de las circunstancias y del momento del mercado.

Los licenciados en administración en ocasiones consideran poco tiempo al análisis financiero, en ocasiones por considerarlo un trabajo que debe ser realizado por el contador de la empresa, sin embargo, no es el contador quien debe tomar las decisiones; él solo proporciona información numérica y es función del gerente financiero la toma de decisiones para la maximización de los recursos monetarios en la empresa.

Para que se pueda llevar a cabo el análisis de estados financieros se debe estar familiarizado con los elementos de los estados financieros como son el activo, pasivo, capital, ingreso y egresos; y aunque no deben ser manejados con la profundidad de un contador, el administrado debe saber qué es lo que representa cada cuenta en los estados financieros y poder realizar los cambios necesarios en la empresa.

Estos entornos de evaluación permitirán a los administradores de la empresa identificar de mejor manera en dónde es que se tiene problemas y poder identificar las alternativas de solución para obtener resultados óptimos.



Figura 2.2. Principales entornos en la evaluación de estados financieros
Fuente: Ortega,(2006)

2.5.2. Finalidad de los estados financieros

Los estados financieros constituyen una representación estructurada de la situación financiera y del rendimiento financiero de una entidad. El objetivo de los estados financieros es suministrar información acerca de la situación financiera, del rendimiento financiero y de los flujos de efectivo de una entidad, que sea útil a una amplia variedad de usuarios a la hora de tomar sus decisiones económicas. Los estados financieros también muestran los resultados de la gestión realizada por los administradores con los

recursos que les han sido confiados. Para cumplir este objetivo, los estados financieros suministrarán información acerca de los siguientes elementos de una entidad:

- (a) activos;
- (b) pasivos;
- (c) patrimonio;
- (d) ingresos y gastos, en los que se incluyen las ganancias y pérdidas;
- (e) aportaciones de los propietarios y distribuciones a los mismos en su condición de tales; y
- (f) flujos de efectivo.

Esta información, junto con la contenida en las notas, ayuda a los usuarios a predecir los flujos de efectivo futuros de la entidad y, en particular, su distribución temporal y su grado de certidumbre.

1. **Balance General**, también llamado estado de situación financiera o estado de posición financiera, que muestra información relativa a una fecha determinada sobre los recursos y obligaciones financieros de la entidad; por consiguiente, los activos en orden de su disponibilidad, revelando sus restricciones; los pasivos atendiendo a su exigibilidad, revelando sus riesgos financieros; así como, el capital contable o patrimonio contable a dicha fecha. Estado financiero que nos muestra el activo, el pasivo y el capital contable valuados y presentados conforme a normas de información financiera a una fecha determinada.

El **Estado de Resultados** para entidades lucrativas o, en su caso, estado de actividades, para entidades con propósitos no lucrativos, que muestra la información relativa al resultado de sus operaciones en un periodo y, por ende, de los ingresos, gastos; así como de la utilidad (pérdida) neta o cambio neto en el patrimonio contable resultante en el periodo. Es un documento financiero que muestra detallada y ordenadamente la forma en que se ha obtenido la utilidad o pérdida del ejercicio. Resulta un auxiliar muy estimable para normar la futura política económica de la empresa; se considera como un estado complementario del estado del Balance General, puesto que, esta muestra únicamente la utilidad o pérdida del ejercicio y el

Estado de Resultados muestra la forma en que se ha obtenido dicho resultado. El estado de resultados es emitido por las entidades lucrativas, y está integrado básicamente por los siguientes elementos:

a) ingresos, costos y gastos, excepto aquéllos que por disposición expresa de alguna norma particular, forman parte de las otras partidas integrales, según se definen en esta NIF A-5; y b) utilidad o pérdida neta.

CAPÍTULO III

MARCÓ REFERENCIAL

3.1. Ubicación

San Martín Texmelucan de Labastida, es una ciudad ubicada en la zona centro oeste de Puebla, es la cabecera municipal de San Martín Texmelucan, dista 32 Kilómetros de la ciudad de Puebla, 95 km de la Ciudad de México y 23 km de La ciudad de Tlaxcala de Xicohtécatl. Cuenta con una superficie de 82,67 km². Los límites municipales son: Ixtacuixtla, Tlaxcala al norte y noroeste; al este y al sur Huejotzingo, al suroeste Chiautzingo, al oeste San Salvador el Verde con quien también colinda al noroeste. (Aguilar, et al. 2021, p. 796).

El municipio de San Martín Texmelucan lo conforman once juntas auxiliares, se ubica a en la parte centro poniente del estado de Puebla en un área del valle poblano tlaxcalteca conocido como valle de Texmelucan, ubicado a 32 km de la capital poblana, a 26 km de la ciudad de Tlaxcala y a 95 km de la ciudad de México como describe (Contreras, 2001) citado en (Tomé, 2014).

En 2020, la población en San Martín Texmelucan fue de 155,738 habitantes (48.1% hombres y 51.9% mujeres). En comparación a 2010, la población en San Martín Texmelucan creció un 10.4%.

3.2. Antecedentes

La enciclopedia de los municipios, a cargo del INAFED, menciona:

Es híbrido compuesto de tres partes esencialmente. Primero, San Martín, en honor al Santo Patrono Obispo de Tours que la iglesia celebraba el 11 de noviembre. Segundo, "Texmelucan", vocablo de origen náhuatl que debiera escribirse "Tetzmollocan" que significa "lugar de encinos" o "el encinar". Tercero, entidad federativa a la que siempre ha pertenecido.

La cabecera municipal tiene el nombre oficial de San Martín Texmelucan de Labastida, en honor a un subteniente de la Guardia Nacional sacrificado en su plaza de armas en 1861.

En los primeros años posteriores a la Conquista se le llamaba San Martín Tlauzinteco, después cambió a Texmelucan.

3.2.1. Giro y magnitud

Según datos del Censo Económico 2019, los sectores económicos que concentraron más unidades económicas en San Martín Texmelucan fueron Comercio al por Menor (5,166 unidades), Otros Servicios Excepto Actividades Gubernamentales (1,349 unidades) e Industrias Manufactureras (1,088 unidades). aún indicadores económicos de acuerdo a los censos realizados en 2019.

Se puede observar la figura 3.1 que muestra las principales problemáticas que enfrentan las unidades económicas. Por defecto se muestran las problemáticas de las unidades económicas con hasta 10 personas. Según datos del Censo Económico 2019, las principales problemáticas que enfrentan las unidades económicas del sector Comercio al por Menor con hasta 10 trabajadores son inseguridad pública (36.6%), otra problemática (12.8%), altos gastos en pagos de servicios (9.55%) y altos impuestos (8.77%).

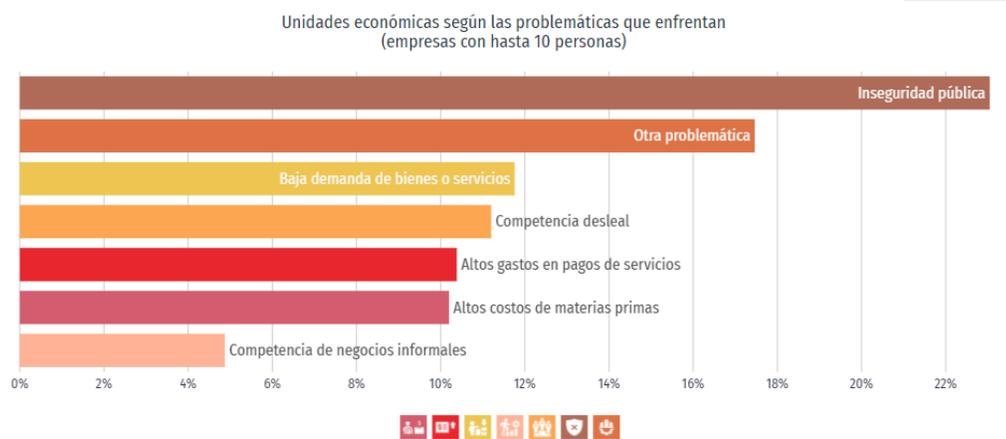


Figura 3.1 Principales problemas de unidades economicas
Fuente: INEGI, p. 57

Retomando a los citados Aguilar Et. Al. (2021), quienes, en su estudio sobre la micro, pequeña y mediana empresa de San Martín Texmelucan, pero toman referentes internacionales sobre la cantidad de MiPymes a nivel Latinoamérica, retomando datos de Orueta, y que se muestra en la tabla 3.1

Tabla 3.1 Porcentaje de micro pequeña y mediana empresas (MiPymes) del total de las empresas.

País	Porcentaje
Argentina	98.08
Bolivia	98.00
Brasil	98.10
Chile	98.40
Colombia	96.00
Ecuador	99.52
El Salvador	99.30
España	99.90
México	99.80
Nicaragua	99.34
Paraguay	99.00
Perú	99.50
Portugal	99.90
República Dominicana	97.70
Uruguay	99.45

Fuente: Aguilar, E., Et. Al. (2021, p. 797)

3.2.2. Principales ubicaciones

Dentro del municipio, se localizan algunas zonas donde se concentran las empresas, las cuales se pueden observar en la figura 3.2

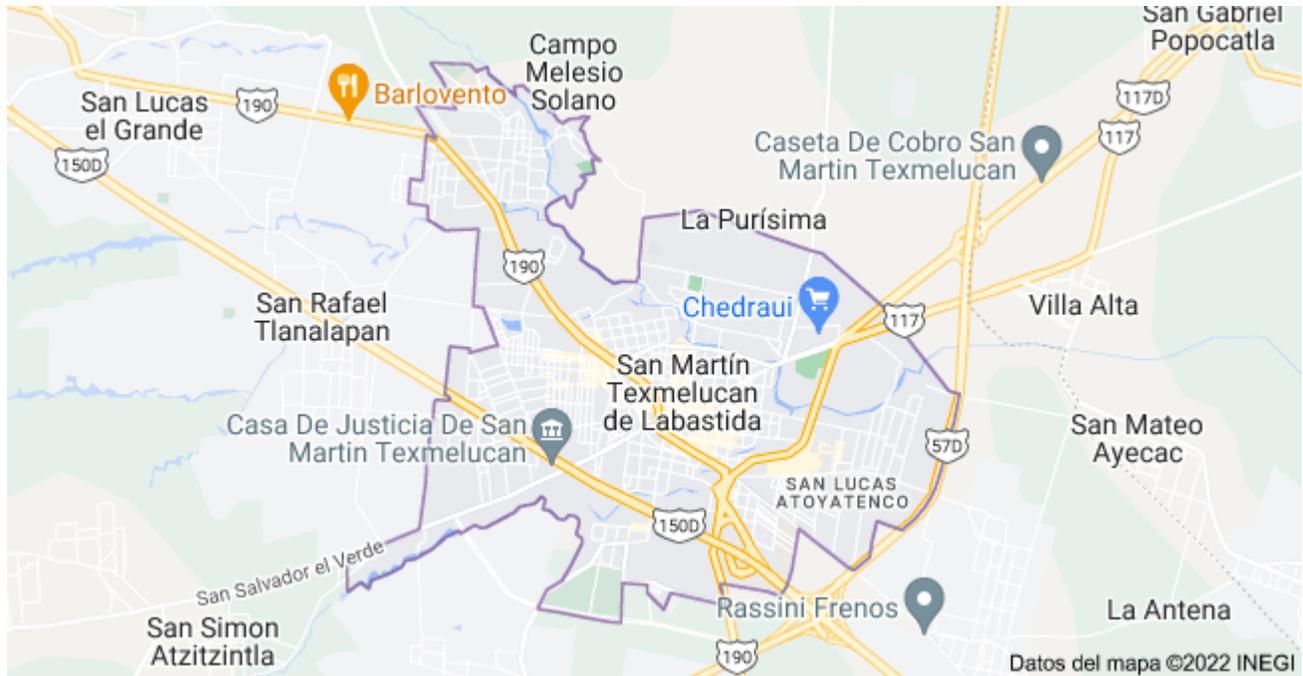


Figura 3.2 Mapa del municipio de San Martín Texmelucan
Fuente: Google maps

3.3 El papel de las pymes en la economía nacional

Las pymes generan bienestar a la economía, mediante la creación de empleos, la productividad que estas tienen, la aportación al P.I.B. nacional, mediante impuestos, en algunos casos aquellos que exportan.

Esas empresas no solo contribuyen al crecimiento económico al generar ingresos nacionales, sino que también, son proveedoras para el desarrollo de México.

Las economías desarrolladas para el caso de Europa son economías cuya estructura empresarial, tanto las microempresas como las pymes, constituyen una parte importante para sus economías, estas son las que generan mayor parte de su actividad económica, y esto es porque además de proveer beneficios como producción y servicios a la población, también a la economía generan riqueza.

En la economía de México, las pymes son una parte importante debido a que contribuyen en la economía en mayor porcentaje que las grandes empresas. Así mismo contribuyen en mayor medida las pymes a la creación de empleos y aportación al PIB. Esto es una paradoja, debido a que las grandes empresas tienen mayor volumen de producción además de contar con tecnología y por ende mayores ventas, lo cual se esperaría que estas contribuyeran más a la creación de empleos y a la generación de riqueza del país, que las pymes, ya que en estas su capacidad de venta es menor y por tanto menor la producción que ofrecen, cuentan con menos cantidad de empleados por pyme y falta de tecnología, y en ocasiones la tecnología es obsoleta, que no logra obtener niveles altos de ventas.

3.3.1 La importancia de las pymes para el desarrollo en México

Las pymes proveen desarrollo regional, ya que estas pueden ser generadas, creadas u operadas por personas emprendedoras, además de que estas pueden emplear, esta es una vía o alternativa para generar empleos, esto es, porque los empleos que se generan al año no son los suficientes para satisfacer la demanda, por lo que se debe buscar nuevos medios para generar los empleos que se necesitan.

Con respecto a datos de la Secretaría de trabajo y previsión social, en cuanto a la tasa de desempleo abierta para el 2004 se registró 3.78%, un 0.51% que la del 2003. Entre enero y diciembre de 2004 aproximadamente cifra de 1, 640,473 personas dentro de la PEA no contaban con un empleo.

Recordemos que cada año se necesita una cantidad de empleos, porque los individuos que se integran a la cadena de producción de la economía anualmente, requieren una actividad que les pueda generar un ingreso fijo y estable para la satisfacción de sus necesidades primarias, de lo contrario al no tener una actividad para desempeñarse y obtener un ingreso, muchos individuos se integran a actividades delictivas, generando con esto inestabilidad social, inseguridad y la incertidumbre de abrir nuevos negocios para los emprendedores; aquí radica la importancia de la creación de nuevos empleos cada año. Sin embargo, si a la falta de empleo, se le suma el rezago de aquellos

empleos que no se generaron el año anterior, realmente es una cifra mucho mayor la que se requiere, por lo que hay que crear diferentes alternativas para que los empleos se generen. En este sentido, las pymes pueden ser una alternativa de crear producción y proveer fuente de empleo, además de generar el desarrollo regional.

Estas pueden ser acordes a la región, para dar empleo a sus trabajadores. Por ejemplo, el crear una empresa de productos naturistas, los insumos que requiera para la elaboración de sus productos, pueden generarlo una zona o comunidad específica. Aprovechando la mano de obra que demanda empleos, esto es de manera indirecta, se da la generación de empleos mediante producción insumos que requiere la empresa.

3.4 Descripción del puesto o área de trabajo en la que participó la estudiante

El presente proyecto se lleva a cabo en el Instituto Tecnológico Superior de San Martín Texmelucan, dentro del departamento de investigación, el cual se encuentra ubicado en el edificio "C", este Departamento está dirigido por el Lic. Alejandro Bonilla Coyotzi, quien es encargado de las diversas actividades que esta área realiza, supervisándola labor de los docentes que colaboran en el departamento, analizando los proyectos de investigación que presentan los investigadores y seleccionan los que por su trascendencia, características o impactos son factibles de realizar, de igual forma se mantiene la relación con instituciones que realizan investigaciones afines, para enriquecer los proyectos que en esta materia se tiene en el instituto.

En él se desarrollan proyectos que buscan satisfacer una necesidad en primera instancia regional y trascender a otros niveles, para ello se pretende que los docentes investigadores, sumen a la realización de estos proyectos de apoyo de estudiantes de área respectiva o bien la inclusión de otras de las diferentes carreras del instituto para generar trabajos multidisciplinarios, con ello los estudiantes pueden liberar créditos complementarios como servicio social y residencias profesionales, en el desarrollo de los proyectos, se presentan diversas ocasiones para dar a conocer los avances y logros

del trabajo en conjunto con el estudiante y docentes investigadores, hay oportunidades en congresos, foros, eventos académicos, en ellos se obtienen retroalimentación para sus participantes, de igual forma el desarrollo de los proyectos tiene como fin que a su término se registre ante INDAUTOR o el IMPI según corresponda.

**CAPÍTULO IV
PROCEDIMIENTO Y
DESCRIPCIÓN DE
ACTIVIDADES
REALIZADAS**

4.1 Metodología

El presente capítulo presenta la metodología que se desarrolla en esta investigación, que incluye actividades como: tipo de estudio, diseño del instrumento (encuesta), la población y muestra, así como los criterios a considerar para la aplicación del instrumento, para lo cual el escenario son las empresas de servicios de la región de San Martín Texmelucan.

Con esta premisa, las fases del proceso de investigación que se desarrollan son:

- a) Revisión de literatura
- b) Planteamiento de objetivos y diseño de la investigación
- c) Diseño del instrumento de recopilación de la información
- d) Validación del instrumento de información
- e) Aplicación del instrumento de información
- f) Recopilación y análisis de la información
- g) Interpretación de resultados
- h) Conclusiones de la investigación



Figura 4.1 Etapas del proceso de investigación
Fuente: Elaboración propia

4.2 Tipo de estudio de investigación

El presente trabajo de investigación es de tipo mixto (cuantitativo y cualitativo) tal como lo menciona (Hernández, 2010) pues es una investigación que emplea ambos tipos considerando aspectos como instrumentos a emplear para la recolección de datos cualitativos y cuantitativos, su nivel de prioridad, secuencia, análisis, etc. Es decir, la combinación de estos dos enfoques. Mientras que el nivel de estudio será exploratorio-descriptivo (Danke y Hernández Sampieri), debido a que se enfocará en explorar, describir y evaluar el diagnóstico de las empresas de servicios para brindar asesoría y capacitación en materia financiera. Es decir que este estudio busca conocer la situación financiera de las pequeñas empresas de la región de San Martín Texmelucan y percibir las razones del porque en ocasiones se ven en la necesidad de cerrar sus establecimientos así mismo proporcionarles capacitación para darles herramientas de competitividad para la toma de decisiones.

La figura 4.2 presenta los tipos de investigación y de ellos sus características y ventajas; como se expuso en el párrafo previo, este trabajo es mixto.

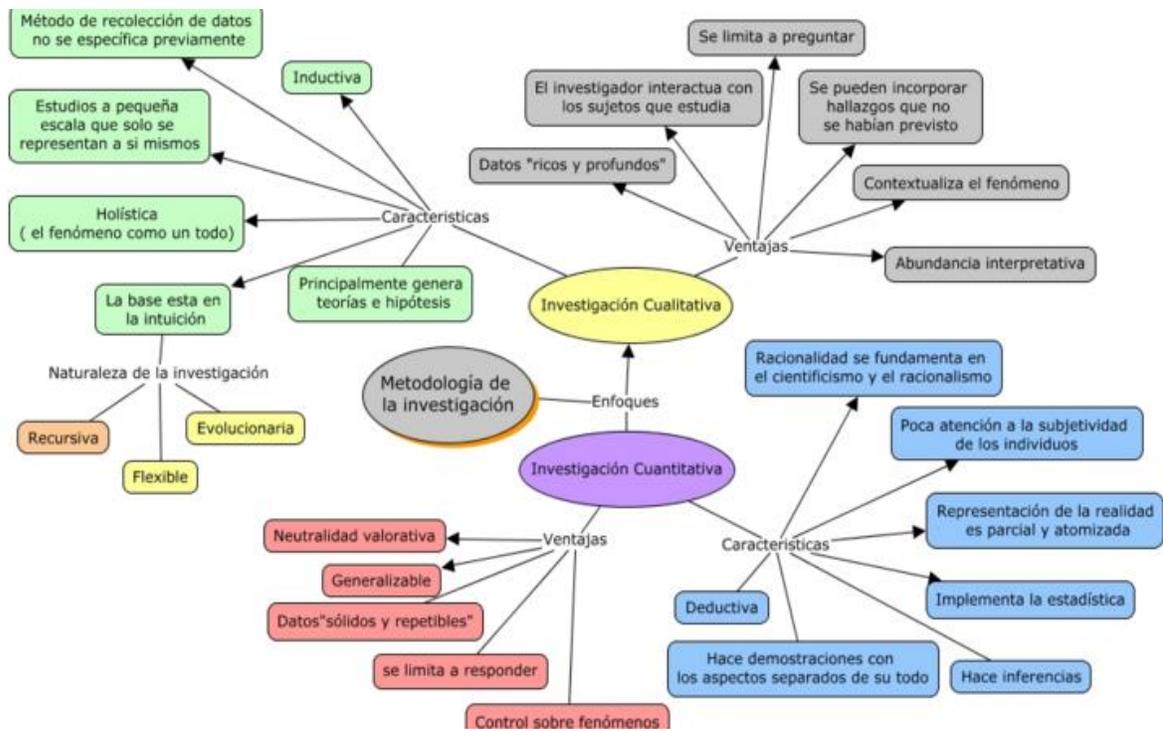


Figura 4.2 Tipos de investigación
Fuente: Hernández, Fernández y Baptista. p. 2

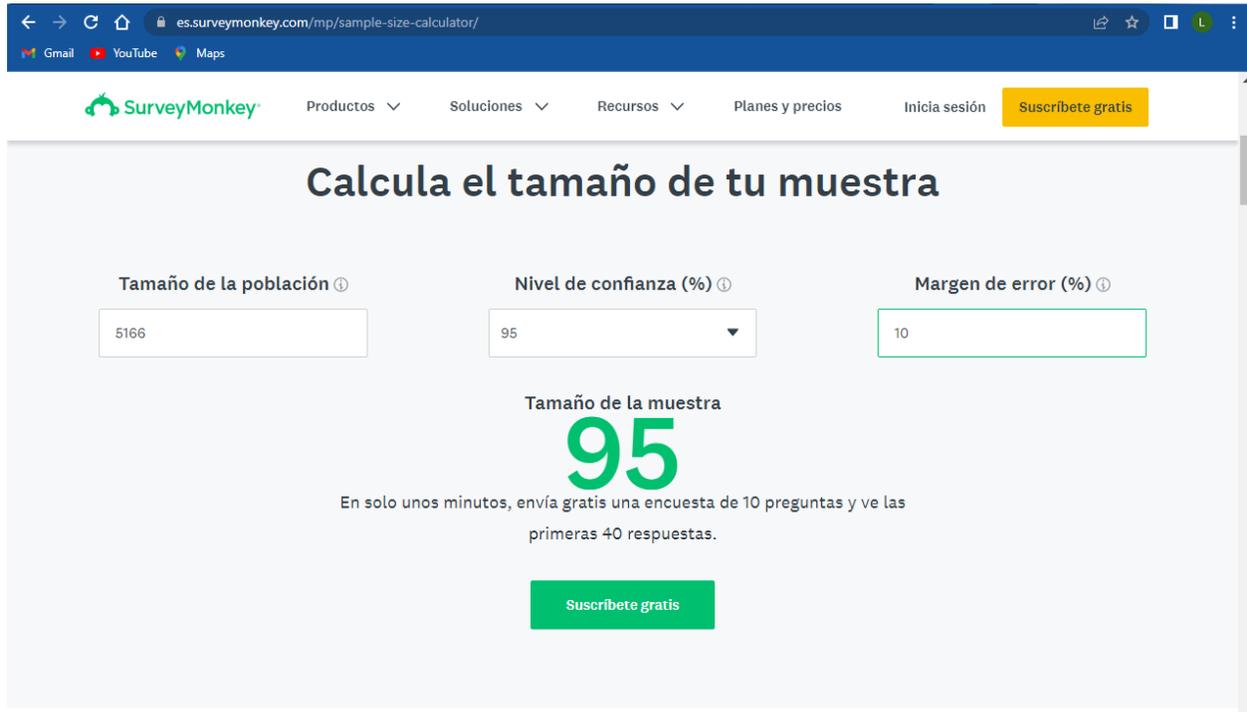
4.3 Objetivo del estudio

Se pretende realizar un diagnóstico de la situación que guardan las empresas de servicios, para ofrecer asesoría y capacitación en materia financiera y darles herramientas de competitividad.

4.4 Sujetos y muestras de la investigación

La presente investigación se realiza a las empresas de servicios de la región de San Martín Texmelucan, según datos del Censo Económico 2019, los sectores económicos que concentraron más unidades económicas en San Martín Texmelucan fueron Comercio al por Menor (5,166 unidades), que equivale al 51.1% del total de las actividades económicas, de ello se resalta la importancia del presente estudio.

Para la selección de la muestra objeto de estudio, se consideraron a las 5,166 empresas que reporta en censo económico, y a través del cálculo que se realiza en survey monkey se tiene como cantidad a encuestar:



The image shows a screenshot of the SurveyMonkey website's sample size calculator. The browser address bar shows the URL 'es.surveymonkey.com/mp/sample-size-calculator/'. The page title is 'Calcula el tamaño de tu muestra'. There are three input fields: 'Tamaño de la población (%)' with the value '5166', 'Nivel de confianza (%)' with a dropdown menu showing '95', and 'Margen de error (%)' with the value '10'. Below these fields, the calculated 'Tamaño de la muestra' is displayed as a large green number '95'. A message below the number reads: 'En solo unos minutos, envía gratis una encuesta de 10 preguntas y ve las primeras 40 respuestas.' At the bottom, there is a green button labeled 'Suscríbete gratis'.

Figura 4.3 calculo de la muestra
Fuente: portal Survey Monkey

4.5 Instrumento de Investigación

Para el desarrollo de la presente investigación se realiza la elaboración de un cuestionario que se aplica a los empresarios de San Martín Texmelucan y que se integra de 7 partes que cada una contiene:

I. Datos generales

Incluye aspectos como: nombre de la empresa, RFC, domicilio, correo electrónico, teléfono, redes sociales, antigüedad de la empresa, edad del encuestado, escolaridad del encuestado, entre otros.

II. Datos de la entidad económica

En este apartado se plantea a la empresa sobre el nacimiento de la misma, año de inicio de actividades, de quien provino el capital, razones por las cuales se inició el negocio, por quien es liderada la entidad, factores para establecer la entidad donde actualmente reside,

III. Datos sobre servicio

En este apartado se plantea a la empresa dando a conocer algunos aspectos relevantes con respecto a sus trabajadores ejemplo de ello se busca conocer el número de trabajadores dentro de la empresa, frecuencia con la que se les paga, prestaciones que perciben, frecuencia en la que cambian de trabajadores entre otros.

IV. Capacidad de su negocio y expectativa de desarrollo

En este apartado se plantea a la empresa el cómo fija el precio de sus productos bienes o servicios, y si realiza algún registro de sus ventas o entradas de mercancía.

V. Capacidad de su negocio y expectativa en el área financiera.

En este apartado se plantea la empresa de acuerdo si lleva algún reporte de los gastos que tiene su entidad económica, que tan seguido revisa el estado de su negocio y así verificar las áreas que se puedan mejorar, saber si cuenta con metas para que la empresa se extienda, fijación de metas que se proponen para tener este año, elabora estados financieros, sabe de los ingresos y gasto que realiza la empresa.

VI. Fuentes de financiamiento.

Aquí plantean las interrogantes que permiten identificar los conocimientos y perfiles de los tomadores de decisiones en las empresas de servicios de San Martín Texmelucan; la fuente de los recursos en cuanto si alguna de las empresas a adquirido algún financiamiento que se emplea para las operaciones de las empresas.

VII. Ambiente de negocios y regulación.

En este apartado se plantean los problemas que enfrentan las empresas para el crecimiento del negocio, el pago de impuestos, la declaración anual, si manejan algún software para el registro de sus operaciones, si llevan a cabo su contabilidad.

El instrumento se puede apreciar en el anexo 1.

CAPÍTULO V

ANÁLISIS DE LA

INFORMACIÓN

5.1. Análisis de encuestas a empresas

Para poder mostrar estos resultados obtenidos se procede a mostrar la información general en un primer momento y después se particulariza, iniciando con el sector estudiantil, el cual tuvo un número total de encuestados de 95 empresas de servicios, por aspectos éticos se omite proporcionar la información de cada una de las empresas para evitar conflictos o reclamos, la aplicación de encuestas se lleva a cabo durante el mes de mayo de 2022; contando con el apoyo de estudiantes de créditos complementarios de segundo semestre.

Al haber aplicado el instrumento de investigación con micro y pequeñas empresas de San Martín Texmelucan, se observan los siguientes resultados:

Como ya se hizo mención, de acuerdo a los resultados de los censos económicos de INEGI, existen 5,166 empresas de servicios en San Martín Texmelucan, de los cuales al sacar el cálculo de la muestra a través de la página web <https://es.surveymonkey.com/mp/sample-size-calculator/> donde se calcula el tamaño de la muestra cómo se hace mención con la cantidad de 95 empresas.

Tabla 5.1 Resultados encuesta

Tamaño	Empresas		Personal ocupado
	Número	Participacion (%)	Participacion (%)
Micro	40	40	75.4
Pequeña	40	40	13.5
Mediana	15	20	11.1
Total	95	100	100

Fuente: elaboración propia

De los participantes encuestados, 39.1% corresponde a mujeres; su edad promedio es de 38.2 años. Así, 63.5% declaró estar casado o vivir en unión libre, mientras que el restante 36.5% es viudo, divorciado o soltero.

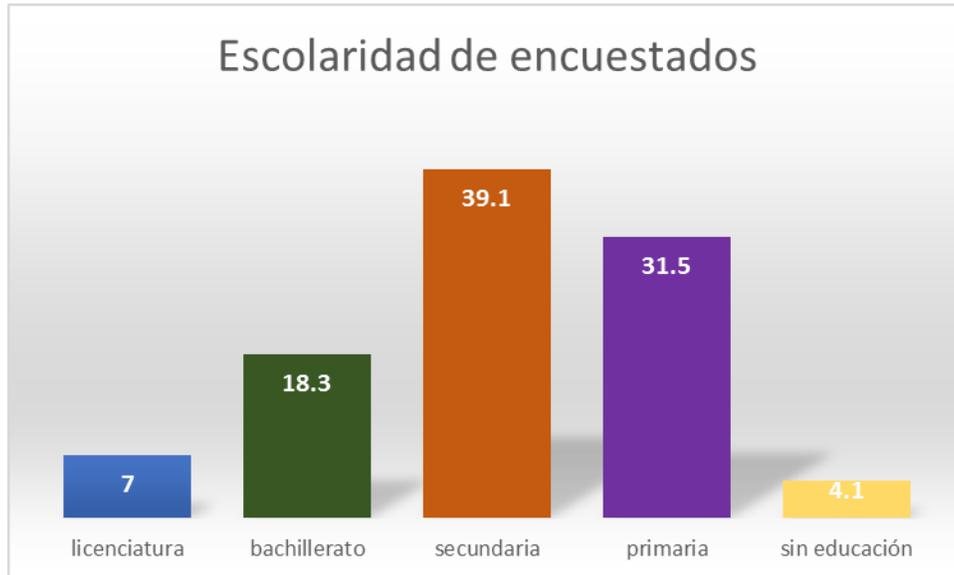


Figura 5.1 Escolaridad de encuestados
Fuente: Elaboración propia

En la figura 5.1 se aprecia que la mayor parte de quienes participaron con la encuesta tienen escolaridad de secundaria con un 39.1%, el 31.5% tiene primaria, 18.3% bachillerato, 7% estudios de nivel licenciatura (diversas áreas) y el 4.1% no tiene estudios formales; como resultado, el nivel promedio de escolaridad es de 11.6 años. En cuanto a las empresas que dirigen los participantes, en promedio tienen 11.8 años en funcionamiento.

De los participantes encuestados, 54.5% corresponde a empresas que iniciaron operaciones entre los años de 2000-2010, y de las cuales 13.6% iniciaron operaciones entre los años de 1990-2000

1.-¿En que año inicio operaciones la empresa?

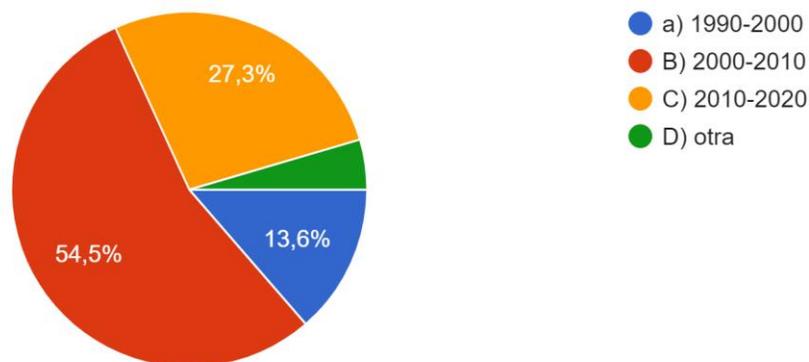


Figura 5.2 inicio de operaciones
Fuente: Elaboración propia

En la figura 5.2 se aprecia que la mayor parte de quienes participaron con la encuesta son empresas con pocos años de experiencia ya observando nos damos cuenta que 27.3% corresponde a aquellas que se desarrollaron en el periodo de 2010-2020

2.-¿De quien recibió capital?

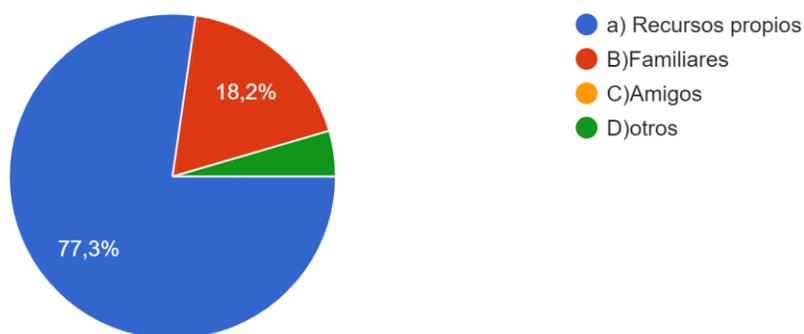


Figura 5.3 capital recibido
Fuente: Elaboración propia

En la figura 5.3 se aprecia que la mayor parte de quienes participaron con la encuesta para la formación de su empresa ocuparon recursos propios podemos observar que el 77.3% corresponde a los pequeños empresarios que con su esfuerzo han logrado sacar a flote su empresa mientras que el 18.2% han tenido ayuda por parte de sus familiares.

3.-¿Cual fue la razón principal por la que inicio el negocio?

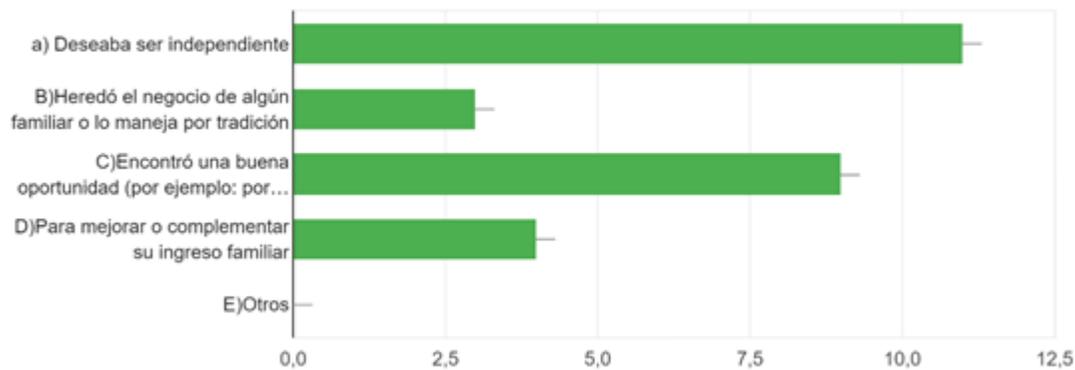


Figura 5.4 Causa por la que inicio su negocio
Fuente: Elaboración propia

La figura 5.4 permite observar las causas por las que han decidido comenzar a emprender de manera personal, y no depender de un patrón, sino ser sus propios patrones; se aprecia que la gran mayoría deseaba ser independiente, le sigue que encontraron un área de oportunidad en la cual decidieron emprender, en tercer sitio la búsqueda de ayudar en los ingresos familiares y finalmente el haber heredado el negocio.

4.-¿Esta empresa es liderada por una mujer o un hombre?

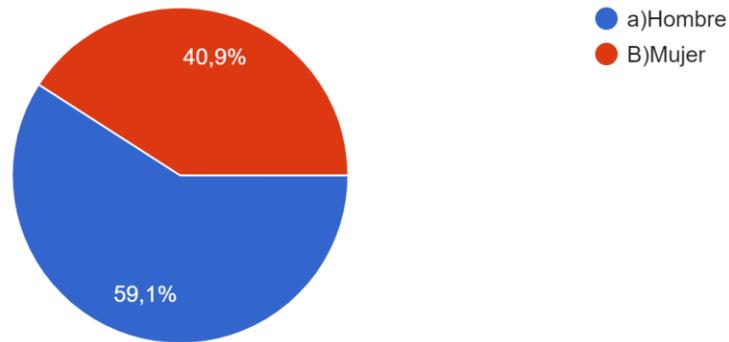


Figura 5.5 quien lidera las empresas

Fuente:elaboracion propia

En la figura 5.5 se aprecia que la mayor parte de quienes participaron con la encuesta se aprecia que la mayor parte de las empresas está liderada por hombres, mientras que están solo el 40.9% es liderada por mujeres cuando los hombres siguen teniendo el liderato con 59.1% de liderato.

6. ¿Cuántas sucursales tiene esta empresa en el municipio de San Martín Texmelucan?

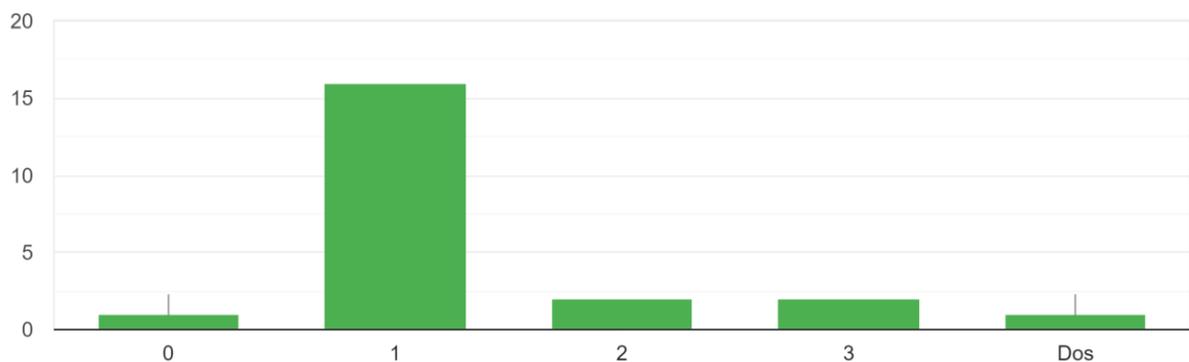


Figura 5.6 numero de sucursales en San Martín

Fuente:elaboracion propia

En La figura 5.6 se muestran los resultados de cuantas sucursales tiene cada empresa.

6.-¿La empresa se maneja como persona física o jurídica?

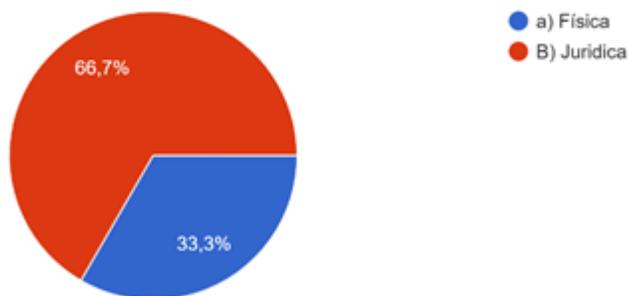


Figura 5.7 Personalidad jurídica de la empresa
Fuente: Elaboración propia

Una vez que se ha iniciado con la operación del negocio, para la presente investigación es importante la personalidad jurídica del mismo, y al cuestionar al respecto, se aprecia que el 66.7 por ciento de los encuestados, operan como persona física con actividad empresarial y el 33.3% restante, realizan sus actividades como persona moral (o jurídica).

7.- Indique ¿Cuáles fueron los tres factores más importantes para ubicar su negocio en el sitio donde actualmente reside?

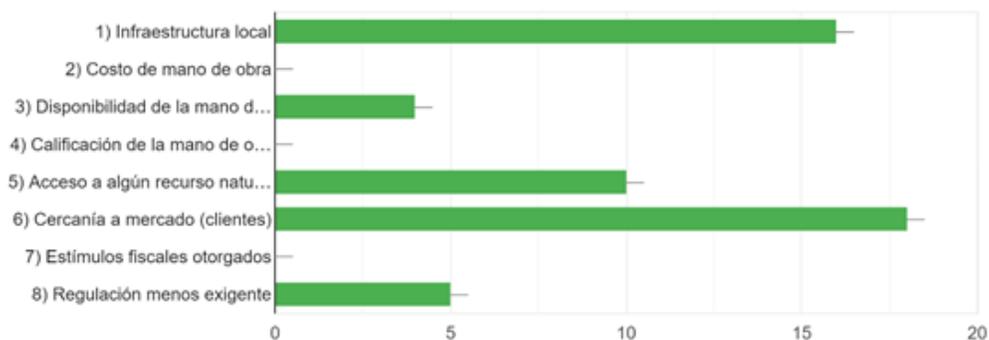


Figura 5.8 Factores de Ubicación del negocio
Fuente: Elaboración propia

Al interrogar sobre los tres factores que intervinieron para ubicar al negocio, se encuentra principalmente que se busco estar cerca de los clientes, el segundo aspecto es las características del local donde operan y en tercer lugar la existencia de algún recurso natural que sirva para que lleguen los clientes; aspectos que no fueron considerados son los estímulos fiscales, el costo de la mano de obra y la mano de obra calificada de ese lugar.

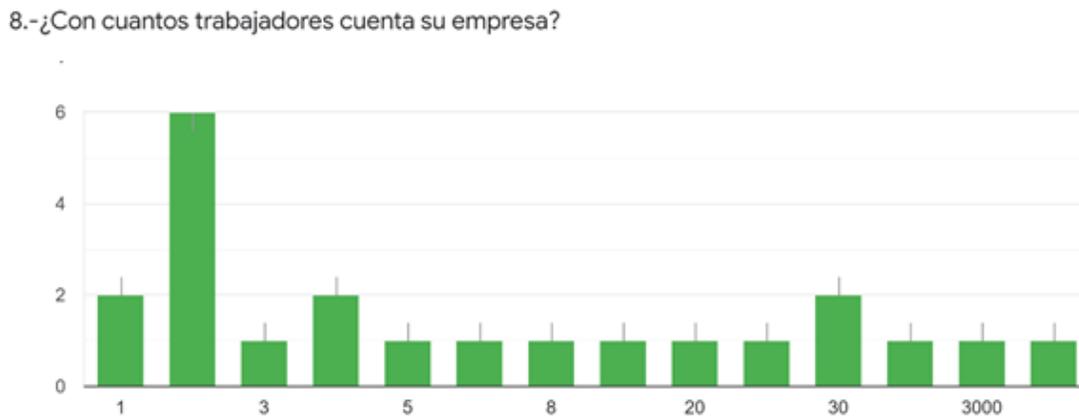


Figura 5.9 Cantidad de trabajadores del negocio
Fuente: Elaboración propia

El segmento principal al cual se dirige la presente investigación son las micro, pequeñas y medianas empresas, mismas que como se observa en la figura 5.9 son la gran mayoría de encuestados, pues se conforman por pocos trabajadores, pues la cantidad que señalan son principalmente por dos, uno, cuatro, treinta, quedando otras cantidades en menor elección por parte de los encuestados.

9.- ¿Con qué frecuencia les paga habitualmente a las personas que trabajan en el negocio?

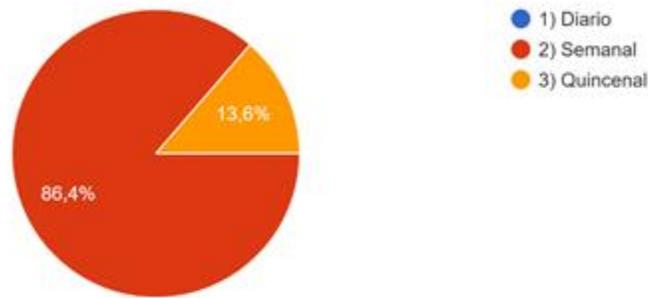


Figura 5.10 Frecuencia de pago a los trabajadores
Fuente: Elaboración propia

En la figura 5.10 se puede observar la frecuencia de pago a los trabajadores, donde esta el 86.4 pagan semanal; mientras que el 13.6 pagan quincenalmente; las empresas grandes, habitualmente pagan de forma quincenal, empleando ese recurso como mecanismo de financiamiento interno, quizá esto debería ser analizado por este segmento de empresas.

10.- ¿Cuenta con prestaciones de ley como son IMSS, aguinaldo, prima vacacional etc.?

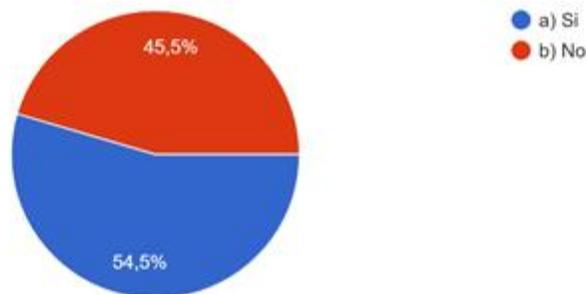


Figura 5.11 Prestaciones laborales
Fuente: Elaboración propia

Un aspecto importante para el crecimiento de la empresa, son las obligaciones hacia los trabajadores, a través de las prestaciones, llama la atención que el 45.5% de los encuestados no ofrece las prestaciones de ley; mientras que el 54.5% si lo hace. Lo anterior es un dato muy importante, porque si les llegan a hacer una visita las autoridades, estaran en problemas, porque por multas y recargos empresas pueden cerrar sus cortinas.

11.-¿Con que frecuencia cambia de trabajadores?

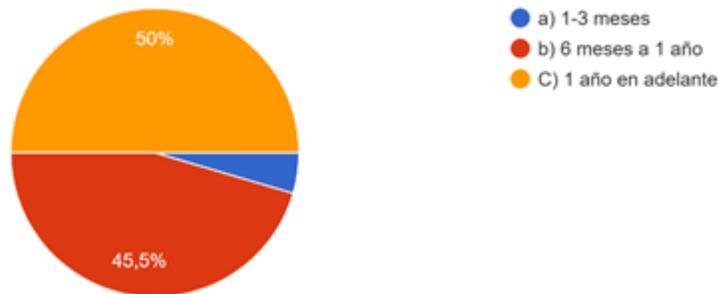


Figura 5.12 Rotación de personal
Fuente: Elaboración propia

Una empresa sana, se caracteriza por la estabilidad del personal, porque así podrá desarrollarse, en conjunto con sus empleados (desarrollo organizacional), se puede ver que el 50% de los encuestados tiene alta rotación, porque su personal permanece de 1 a 3 meses (4.5%) o bien de 6 meses a 1 año (45.5%); y el 50% restante si tiene más de 1 año a su personal. Este punto merece atención.

12.-¿Normalmente, ¿Cómo fija el precio de sus productos (bienes o servicios)?

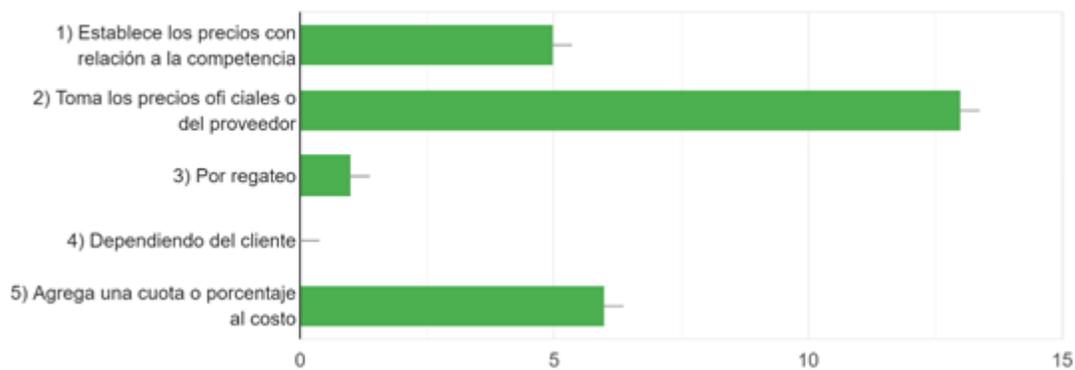


Figura 5.13 Fijación de precios
Fuente: Elaboración propia

Indagando sobre los aspectos que se consideran al momento de la fijación de precios, se identifica que la gran mayoría pone sus precios a partir de los precios oficiales, o bien aquellos que el proveedor les pone como precio de venta; en segundo lugar, negocios que ponen sus precios adicionando porcentajes al precio fijado; el tercer lugar lo coloca a través de lo que ve en la competencia.

13.-¿Realiza actualmente alguna de las siguientes actividades?



Figura 5.14 Registros en el negocio
Fuente: Elaboración propia

Para tomar decisiones, es importante considerar los registros realizados, el 63.6% mantiene registros escritos del negocio; el 4.6% emplea los registros para tomar

decisiones en un momento a otro; y el 31.8% usa sus registros para tomar decisiones particulares.

14.-Tiene un registro escrito que detalle cuánto paga cada mes de renta, electricidad, equipo, mantenimiento, transporte, publicidad y otros costos indirectos del negocio.

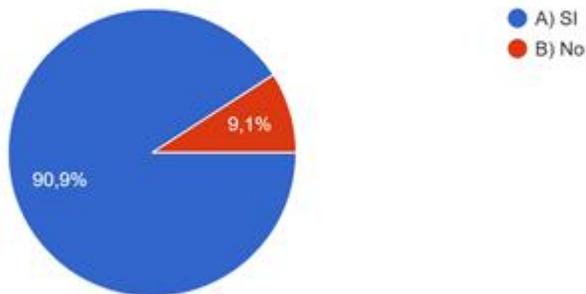


Figura 5.15 Registro de gastos
Fuente: Elaboración propia

Toda entidad lleva la obligatoriedad de realizar registros contables, incluidos los gastos, sin embargo el 9.1% de los encuestados no los realiza, lo cual seguramente les implica errores al momento de tomar decisiones; el 90.9% si lo efectua.

15.- ¿Qué tan seguido revisa el desempeño del negocio para ver cuáles son las áreas que se pueden mejorar?

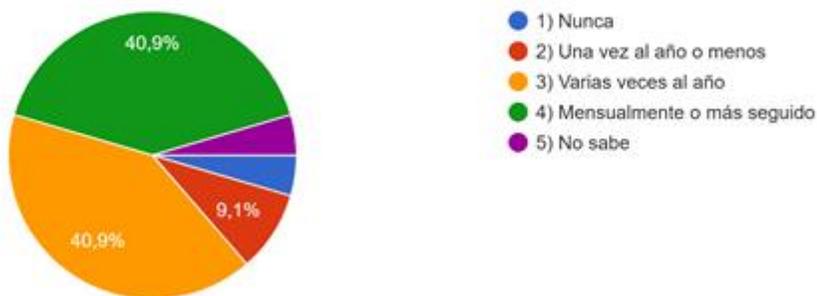


Figura 5.16 Evaluación de desempeño
Fuente: Elaboración propia

En áreas de ingeniería se menciona: “lo que no se mide, no se controla”, por ello es importante realizar evaluaciones del desempeño, en la figura 5.16, se aprecia las acciones que en este sentido realizan las empresas estudiadas.

16.-¿Se ha fijado metas en relacion con las ventas que se propone tener para este año?

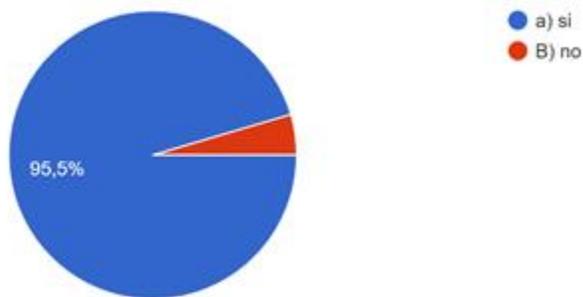


Figura 5.17 Fijación de metas anuales
Fuente: Elaboración propia

Una empresa de éxito, se caracteriza por tener sus metas claras, para ello se investigo si las empresas en estudio, al menos cuenta con metas anuales, encontrando que el 95.5% si lo hace, y llama la atención que el 4.5% no lo lleva a cabo; aquí lo deseable es que el 100% lo realizara.

18.-¿Sabe cuales son las perdidas y ganancias que su negocio a tenido en el ultimo año?

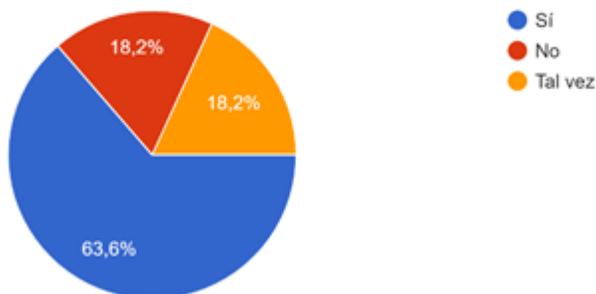


Figura 5.18 Perdidas y ganancias
Fuente: Elaboración propia

Saliendo de un periodo de pandemia, donde muchas actividades sufrieron cambios, es importante que las empresas conozcan sus resultados a través del estado financiero de pérdidas y ganancias, llama la atención que el 36.4 por ciento no sabe como han sido sus resultados, pues el 18.2% directamente dice no saberlo y el mismo porcentaje responde que tal vez.

17.-¿ Ha calculado los costos aproximados que el negocio tendrá que cubrir este año?

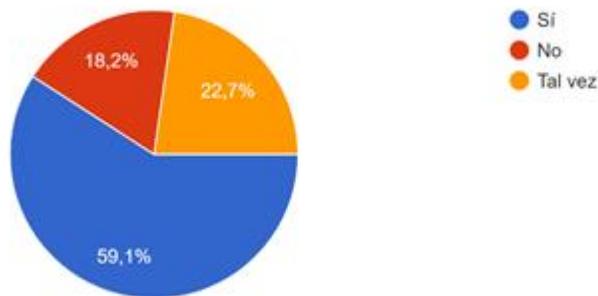


Figura 5.19 Calculo de costos
Fuente: Elaboración propia

Un aspecto que es importante en las empresas, es que conozcan sus costos de operación, llama la atención que el 40.9 por ciento no sabe como han sido sus resultados, pues el 18.2% directamente dice no saberlo y el 22.7% responde que tal vez.

19.-¿Sabe cuales son los ingresos y los gastos que su negocio al año?

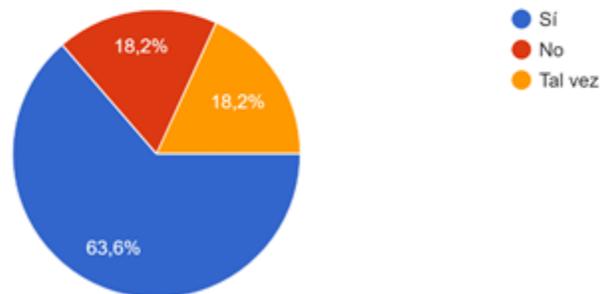


Figura 5.20 Ingresos y gastos anuales
Fuente: Elaboración propia

En la sana operación de las empresas, un factor importante es el conocimiento de sus ingresos y gastos anuales, llama la atención que el 36.4 por ciento no sabe como han sido sus resultados, pues el 18.2% directamente dice no saberlo y el mismo porcentaje responde que tal vez.

20.-¿Elabora un estado anual de flujo de efectivo?

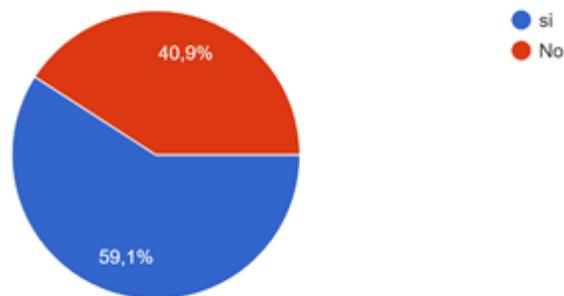


Figura 5.21 Flujo de efectivo
Fuente: Elaboración propia

Para un sano desarrollo de las empresas el conocer su flujo de efectivo, llama la atención que el 40.9.4 por ciento no sabe como han sido sus resultados, por otra parte, el 59.1% si lo tiene presente.

Como ya se mencionó con anterioridad, la presente tesis es de corte mixto, por ello también se hace la interpretación de los reactivos abiertos, el primero de este tipo: Los pequeños empresarios responden por qué no y si elaboran un estado de flujo de efectivo. A continuación, se presentan algunas de ellas.

- No se
- No sé como
- Para saber las ganancias de efectivo
- Saber cómo se encuentra mi negocio
- Para ver cómo está funcionando la empresa
- No sé hacerlo

No se realizarlo
Para ver lo que se está generando en ganancias
Solo se controlan las entradas y salidas de las mercancías
Para saber la situación de mi empresa
Para saber la situación de la empresa financieramente
Verifica ingreso

Como es posible observar algunos de los empresarios que participan, no saben como realizarlo (estado de flujo) mientras que otros saben que es para conocer como se encuentra su empresa financieramente y asi mismo saber como se encuentran las ganancias de la misma empresa.

22. ¿Qué tan seguido compara el desempeño con las metas que se ha fijado?

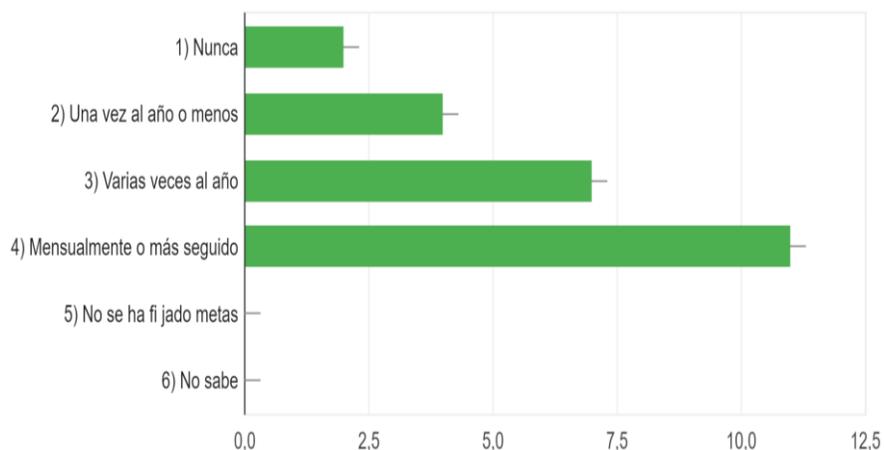


Figura 5.22 comparacion de metas
Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a los resultados obtenidos se observa en la figura 5.22 que los empresarios prefieren hacer un comparativo de sus metas fijadas mensualmente lo que los ayuda a mejorar sus ventas y el saber desarrollar estrategias para tener una mejor visión de ellas, así mismo se encuentran más al pendiente de la situación de su empresa.

23. ¿Le gustaría que su negocio creciera? Por ejemplo, que tuviera más empleados, un local más grande, más productos (bienes o servicios) para su negocio.

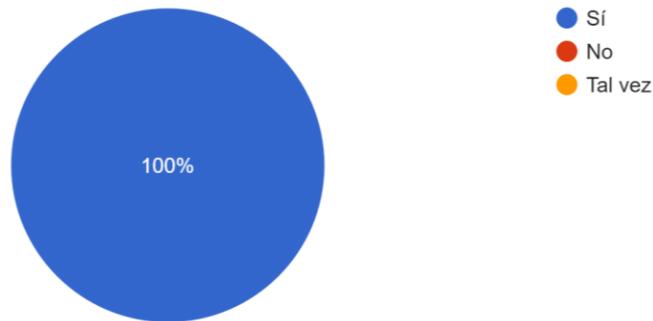


Figura 5.23 crecimiento del negocio
Fuente: Elaboración propia

En la figura 5.23 se aprecia que los empresarios les gustaría que su negocio creciera y para ello es necesario que ellos creen estrategias para que su ingreso sea mayor y así mismo pueda darse la apertura de nuevos locales.

25. ¿Le gustaría cerrar el negocio y obtener un empleo remunerado?

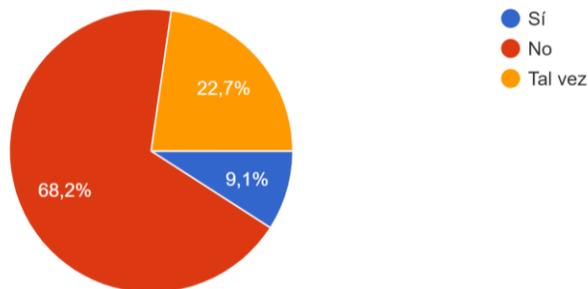


Figura 5.24 cierre de negocio
Fuente: Elaboración propia

En la figura 5.24 tenemos resultados sobre la pregunta realizada de si cerrarían su negocio y observamos que el 68.2% de las microempresas dijeron que no lo harían ya que a sido fruto de lo que se han fijado, es una meta realizada, un sueño alcanzado y

por ello prefieren hacerlo crecer, mientras que el 9.1% respondió que si lo cerrarían esto por la baja demanda de sus productos.

27. Indique si conoce alguno de los siguientes programas del Gobierno Federal de promoción y apoyo a negocios como el suyo.

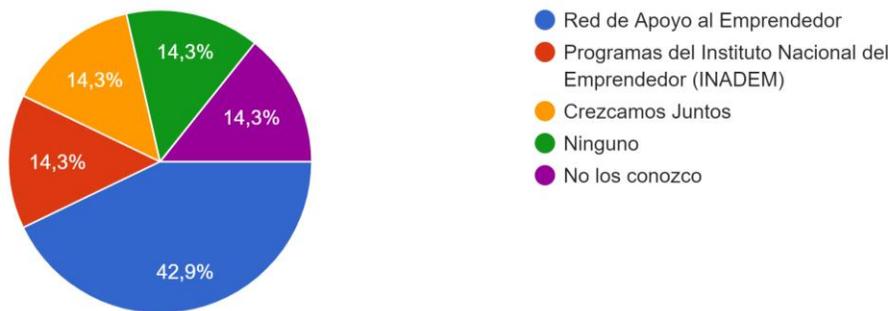


Figura 5.25 programas del gobierno federal
Fuente: Elaboración propia

En la figura 5.25 se muestran algunos de los programas del gobierno federal se observa que el mas conocido o al menos del que se haya escuchado es el de red de apoyo al emprendedor con un 42.9%.

30. Indique cuál es su mayor preocupación sobre el futuro que pudiera afectar su ingreso (el desempeño del negocio) y que está fuera de su control.



Figura 5.26 preocupaciones sobre el futuro que afectan su ingreso
Fuente: Elaboración propia

En la figura 5.26 se muestran algunas de las principales preocupaciones que podrían presentarse en el futuro afectando el ingreso de la empresa y de la cual pudiera estar fuera de control, tenemos con el 31.8% el Decremento de la demanda de productos (bienes o servicios) y número de clientes, 22.7% con nivel de violencia en la comunidad,18.2% con el incremento en los precios de sus insumos,13.6% en el desempeño de sus competidores o surgimiento de nuevos competidores así como algún desastre natural (huracán, terremoto, etc.)

31. Mencione si el negocio ha tenido acceso a fuentes de financiamiento durante los años 2020 y 2021

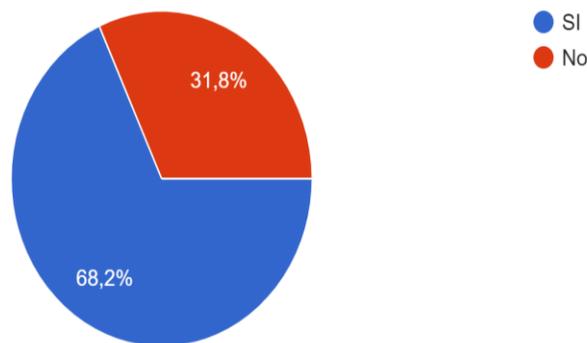


Figura 5.27 acceso a fuentes de financiamiento
Fuente: Elaboración propia

En la figura 5.27 se aprecia que el 68.2% si ha tenido acceso a alguna fuente de financiamiento y esto debido a la baja demanda en los últimos dos años por motivo de pandemia.

32. Si su respuesta es SI. ¿Selecciona el motivo para el cual fue empleado el financiamiento?

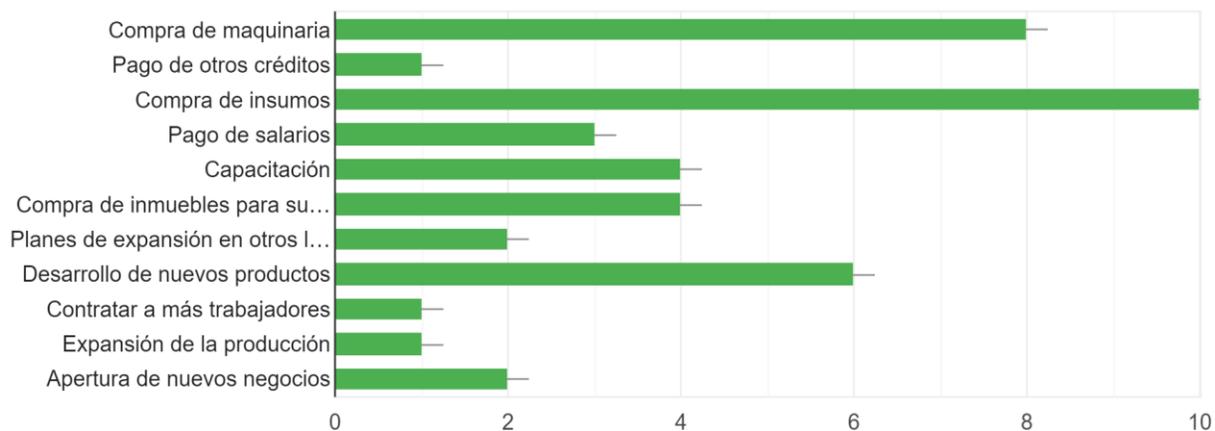


Figura 5.28 motivo del financiamiento
Fuente: Elaboración propia

En la figura 5.28 se observan algunos de los motivos para los cuales fue empleado el financiamiento adquirido entre ellos encontrando: compra de insumos, compra de maquinaria, y desarrolló de nuevos productos se podría decir que son los más destacados o para lo que los empresarios han solicitado dicho financiamiento.

5. 2 Resultados obtenidos y esperados

La importancia de las pymes en la economía Mexicana como se ya mencionado anteriormente, juegan un papel fundamental porque estas proveen ingreso a la economía nacional, pero para que estas puedan generar este nivel de renta y sigan jugando un papel fundamental, es necesario que las pymes se encuentren con un buen nivel de competencia y sobre todo que estas tengan éxito para que puedan generar más producción y mayores niveles de renta, de lo contrario, la participación que estas tienen serían menor y en algunos caso la competencia podría sacarlas de mercado y más la competencia extranjera que se inserta en nuestra economía, aunado con las fluctuaciones económicas. Para que las pymes puedan despegar y tengan desarrollo y crecimiento es necesario que tengan los cambios que se requieren. En la economía mexicana se busca el desarrollo, el cual no puede haberlo si primero no se da un crecimiento económico, para que de esta manera se destine ingresos al desarrollo económico, las Pequeñas y Medianas empresas son una fuente de aportación económica en el Producto Interno Bruto.

Entre las propuestas para impulsar a las pymes, hay 2 formas de hacer las mejoras; la primera es internamente realizar cambios en sus formas de operar y llevar la administración de estas, implementación de innovaciones, promoción, etc. así como generar estrategias, asociaciones, entre otras. Existen diferentes problemas que enfrenan las empresas, por las cuales algunas pueden ser causas de fracaso y de que la empresa no esté siendo eficiente en lo que realiza. Entre los problemas comunes tenemos que; muchas veces las pymes no planifican a futuro, ya que sus decisiones son de corto plazo.

Por ello es importante, una vez que se ha identificado las áreas de oportunidad con los micro y pequeños empresarios, hacer la labor de convencerlos para que conozcan la forma de atender sus carencias.

Conclusiones

La presente tesis busca contribuir al desarrollo de la economía de las empresas de menor tamaño de San Martín Texmelucan, por ser las más vulnerables en este periodo que aún no se ha concluido en plenitud (la pandemia). Es importante destacar que de acuerdo con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID, 2017), en América Latina este sector empresarial se ha caracterizado por su alto nivel de informalidad, alta tasa de mortalidad y baja internacionalización, aspectos que aunados a su escasa cultura financiera y las dificultades de acceso al crédito bancario las convierte en organizaciones vulnerables por carecer de condiciones adecuadas que les permitan innovar, operar y crecer. Lo anterior advierte diversos aspectos que dificultan su crecimiento y consolidación, por ello se realiza este trabajo que busca aportar soluciones a quienes buscan superar y vencer obstáculos por la falta de habilidad financiera.

También es evidente que por dicho problema sanitario, a las micro y pequeñas empresas son las más afectadas y muchas de ellas tuvieron que cerrar sus puertas mientras otras tantas aún se encuentran sufriendo consecuencias; aunado a la situación sanitaria, actualmente la inestabilidad económica (recientemente subieron las tasas de interés y la variación de precios que impacta en los bolsillos de todos los consumidores); que de igual forma pone en riesgo la permanencia de quienes van al día, y al subir el precio de sus insumos les impacta directamente en sus actividades.

De la pregunta de investigación planteada al inicio donde se cuestiono sobre los principales obstáculos en las MiPymes para su desarrollo, posterior al diagnostico que se tuvo como objetivo general, se identifico que uno de los problemas principales es la ausencia de una formación adecuada en temas de administración y finanzas; de pudo conocer que gran parte de quienes toman decisiones en las micro empresas tu cuentan con formación académica en negocios (algunos profesionistas en otras áreas del conocimiento, o personas sin escolaridad de nivel superior). Esto es un total contraste de las empresas con mayor tamaño y volumen de operaciones, pues no son los dueños quienes toman decisiones, sino profesionistas contratados para la permanencia y crecimiento de los negocios donde laboran.

Recomendaciones y Aportación

Por la naturaleza del trabajo, se recomienda dar continuidad al trabajo con una segunda tesis para aplicar a las empresas las herramientas que sirvan para fortalecer las áreas de oportunidad para la permanencia e impulsando el crecimiento de dichos negocios.

Por ello se recomienda por grupos interesados:

A las autoridades:

- Buscar mecanismos de apoyo directo a los micro y pequeños empresarios, de quienes depende el ingreso para un gran porcentaje de las familias que integran la sociedad.
- Promover la pertenencia a cámaras y grupos empresariales, donde se pueda ofertar acompañamiento a sus agremiados.
- Simplificar los procesos de registro de empresas, permisos de funcionamiento y demás trámites que llegan a ser complicados y confusos para los emprendedores.

A los micro y pequeños empresarios:

- Que no tengan miedo a invertir en su formación en temas de administración y negocios, para que la toma de decisiones ya no sea a prueba y error, porque ello frena el crecimiento, e incluso pone en riesgo la permanencia de sus fuentes de ingresos.
- Que busquen asesoría y acompañamiento en los temas que no sean conocidos para ellos, así como cuando se enferma y se recurre al experto (médico), de igual manera, al tener alguna situación que ponga en riesgo su negocio, que se acerquen a consultores o asesores que les orienten para superar de forma exitosa las dificultades enfrentadas.
- Considerar la oportunidad de dejar a cargo de su negocio a profesionista que anticipe situaciones adversas e impulse el desarrollo del mismo, y que con sus propios resultados genere el ingreso a la empresa que permitirá el pago de nomina.

A las instituciones formadoras de profesionales del área económico-administrativa:

- Buscar la generación de convenios de colaboración que detonen e impulsen la economía a través de las empresas que mayor impacto social tienen.

- Motivar a los estudiantes para el desarrollo de proyectos vinculados o proyectos integradores, donde apliquen los temas vistos en su formación.

Referencias

- Aguilar, E.; Hernández, M.; Soto, S. y Arroyo, A. (2021). Capítulo 50. Financiamiento extrabancario de la micro y pequeña empresa de San Martín Texmelucan, Puebla, México. En: Posada, R. Et. Al. Financiamiento Extra bancario de la micro y pequeña empresa latinoamericana. I Quatro Editores
- Andrade, S. (2012). Diccionario de Economía. (3ª ed.) Editorial Andrade.
- Besley Scott (2008). Fundamentos de Administración Financiera. (14ª ed.). Cengage Learning Editores. México.
- Flórez, L. (2008). Evolución de la teoría financiera en el siglo XX
<https://www.redalyc.org/pdf/3290/329027263004.pdf>
- García, J. y Casanueva, C. (2012). Prácticas de la Gestión Empresarial. Mc Graw Hill.
- Hernández, R; Fernández, C. y Baptista, P. (2010). Metodología de la Investigación. (4ª ed.) Mc Graw Hill
- Horngren, C. (2000). Introducción a la Contabilidad Financiera. (7ª ed.). Pearson Educación. México.
- INAFED (2022) Enciclopedia de los municipios de México.
<http://www.inafed.gob.mx/work/enciclopedia/EMM21puebla/municipios/21132a.html>
- Münch, L. (2020). Fundamentos de administración. (14ª ed.) Trillas
- Nindl, A., et al (2019). La empresa y su organización 01.
<https://www.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448199359.pdf>
- Perdomo, A. (2002). Elementos Básicos de Administración Financiera. (10ª ed.). Thomson Editores. México.
- Romero, R. (2017). Marketing. Editora Palmir E.I.R.L.
- Van Horne, J. (2002). Fundamentos de Administración Financiera. (11ª ed.). Pearson Educación. México
- Warren, C. (2005). Contabilidad Administrativa. (8ª ed.). Cengage Learning Editores. México.

Anexo 1 Instrumento de investigación

ENCUESTA PARA MIPYMES: ÁMBITO FINANCIERO ENCUESTA PARA MICROEMPRESAS DE LA REGIÓN DE SAN MARTÍN TEXMELUCAN EN EL ÁMBITO FINANCIERO

APARTADO I. DATOS GENERALES

1. NOMBRE DE LA EMPRESA *

2. Domicilio de la empresa

3. Giro de la empresa (A qué se dedica)

4. Correo electrónico

5. Localidad

APARTADO II. DATOS DE LA ENTIDAD ECONOMICA

1.- ¿En qué año inicio operaciones la empresa?

Marca solo un óvalo.

- a) 1990-2000
- b) 2000-2010
- c) 2010-2020
- d) otra

2.- ¿De quién recibió capital?

Marca solo un óvalo.

- a) Recursos propios
- B) Familiares
- C) Amigos
- D) otros

3.- ¿Cuál fue la razón principal por la que inicio el negocio? *

Selecciona todos los que correspondan.

- a) Deseaba ser independiente
- B) Heredó el negocio de algún familiar o lo maneja por tradición
- C) Encontró una buena oportunidad (por ejemplo: por mercado no atendido)
- D) Para mejorar o complementar su ingreso familiar
- E) Otros

4.- ¿Esta empresa es liderada por una mujer o un hombre?

Marca solo un óvalo.

- a) Hombre B)
- Mujer

5.- ¿Cuántas sucursales tiene esta empresa en el municipio de San Martín Texmelucan?

6.- ¿La empresa se maneja como persona física o jurídica?

Marca solo un óvalo.

- a) Física
- B) Jurídica

7.- Indique ¿Cuáles fueron los tres factores más importantes para ubicar su * negocio en el sitio donde actualmente reside?

Selecciona todos los que correspondan.

- 1) Infraestructura local
- 2) Costo de mano de obra
- 3) Disponibilidad de la mano de obra
- 4) Calificación de la mano de obra
- 5) Acceso a algún recurso natural local
- 6) Cercanía a mercado (clientes)
- 7) Estímulos fiscales otorgados
- 8) Regulación menos exigente
- 9) Otro:
-

APARTADO III. SERVICIO

8.- ¿Con cuántos trabajadores cuenta su empresa?

9.- ¿Con qué frecuencia les paga habitualmente a las personas que trabajan en el negocio?

Marca solo un óvalo.

- 1) Diario
- 2) Semanal
- 3) Quincenal
- 4) Otro:

10.- ¿Cuenta con prestaciones de ley como son IMSS, aguinaldo, prima * vacacional etc.?

Marca solo un óvalo.

- a) Si
- b) No

11.- ¿Con que frecuencia cambia de trabajadores? *

- a) 1-3 meses
- b) 6 meses a 1 año
- C) 1 año en adelante

APARTADO IV. CAPACIDAD DE SU NEGOCIO Y EXPECTATIVA DE DESARROLLO

12.- ¿Normalmente, ¿Cómo fija el precio de sus productos (bienes o servicios)? *

Selecciona todos los que correspondan.

- 10) Establece los precios con relación a la competencia
 - 11) Toma los precios oficiales o del proveedor
 - 12) Por regateo
 - 13) Dependiendo del cliente
 - 14) Agrega una cuota o porcentaje al costo
 - 15) Otro:
-

13.- ¿Realiza actualmente alguna de las siguientes actividades? *

Marca solo un óvalo.

- a) Mantiene registros escritos del negocio (es decir, que tiene un lugar, cuaderno, archivo o donde concentra la información.
- b) Utiliza los registros para saber cuánto dinero en efectivo tiene el negocio en un momento determinado.
- c) Utiliza los registros para saber si las ventas de un producto (bien o servicio) en particular están subiendo o bajando de un mes a otro.

APARTADO V. CAPACIDAD DE SU NEGOCIO Y EXPECTATIVAS EN EL AREA FINANCIERA

14.-Tiene un registro escrito que detalle cuánto paga cada mes de renta, electricidad, equipo, mantenimiento, transporte, publicidad y otros costos indirectos del negocio.

Marca solo un óvalo.

- A) SI
- B) No

15.- ¿Qué tan seguido revisa el desempeño del negocio para ver cuáles son las áreas que se pueden mejorar?

Marca solo un óvalo.

- 1) Nunca
- 2) Una vez al año o menos
- 3) Varias veces al año
- 4) Mensualmente o más seguido
- 5) No sabe

16.- ¿Se ha fijado metas en relación con las ventas que se propone tener para este año?

Marca solo un óvalo.

- a) si
- B) no

17.- ¿Ha calculado los costos aproximados que el negocio tendrá que cubrir este año?

Marca solo un óvalo.

- Sí
- No
- Tal vez

18.- ¿Sabe cuáles son las pérdidas y ganancias que su negocio ha tenido en el * último año?

Marca solo un óvalo.

- Sí
- No
- Tal vez

19.- ¿Sabe cuáles son los ingresos y los gastos que su negocio al año? *

Marca solo un óvalo.

- Sí
- No
- Tal vez

20.- ¿Elabora un estado anual de flujo de efectivo? *

Marca solo un óvalo.

- si
- No

21.- ¿Por qué?

22.- ¿Qué tan seguido compara el desempeño con las metas que se ha fijado? *

Selecciona todos los que correspondan.

- 16) Nunca
- 17) Una vez al año o menos
- 18) Varias veces al año
- 19) Mensualmente o más seguido
- 20) No se ha fijado metas
- 21) No sabe

23.- ¿Le gustaría que su negocio creciera? Por ejemplo, que tuviera más empleados, un local más grande, más productos (bienes o servicios) para su negocio.

Marca solo un óvalo.

- Sí
- No
- Tal vez

24.- Si la respuesta es NO ¿Cuál es la razón principal por la que no desea que el negocio crezca?

Selecciona todos los que correspondan.

- 22) Porque teme a la inseguridad
- 23) Porque sería muy complicado administrarlo
- 24) Porque tendría que hacer trámites muy costosos
- 25) Porque tendría que pagar más impuestos
- 26) Porque su familia lo vería mal
- 27) Porque está satisfecho con su negocio

25.- ¿Le gustaría cerrar el negocio y obtener un empleo remunerado? *

Marca solo un óvalo.

- Sí
- No
- Tal vez

26.- Si la respuesta es SI ¿Por qué no lo ha hecho?

Marca solo un óvalo.

- 1) Sí ha buscado, pero no encuentra trabajo
- 2) Sí ha buscado, pero le pagan menos de lo que desea
- 3) Sí ha buscado, pero no le ofrecen suficiente flexibilidad de horario
- 4) No cree que lo emplearían con las habilidades que tiene

APARTADO VI. FUENTES DE FINANCIAMIENTO

27.- Indique si conoce alguno de los siguientes programas del Gobierno Federal de promoción y apoyo a negocios como el suyo.

Marca solo un óvalo.

- Red de Apoyo al Emprendedor
- Programas del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM)
- Crezcamos Juntos
- Otro:

*

28.- Indique la causa principal por la que no solicitó apoyo de programas del Gobierno Federal.

Marca solo un óvalo.

- 1) No lo necesita
 - 2) No cree que se lo otorguen
 - 3) Requiere mucho trabajo administrativo
 - 4) No se ha enterado de ninguno
 - 5) No le interesa
 - 6) No hay programas para su negocio
 - 7) Otro:
-

29.- ¿El negocio cuenta con algún tipo de seguro? *

Marca solo un óvalo.

- Sí
 - No
 - Tal vez
 - Otro:
-

6. 30.-Indique cuál es su mayor preocupación sobre el futuro que pudiera afectar su ingreso (el desempeño del negocio) y que está fuera de su control. *

Marca solo un óvalo.

*

- Decremento de la demanda de productos (bienes o servicios) y número de clientes
- Nivel de violencia en la comunidad
- El desempeño de sus competidores o el surgimiento de nuevos competidores
- Incremento en los precios de sus insumos
- Desastre natural (huracán, terremoto, etcétera)

31.- Mencione si el negocio ha tenido acceso a fuentes de financiamiento durante los años 2020 Y 2021 *Marca solo un óvalo.*

- SI
- No

32.-Si su respuesta es SI. ¿Selecciona el motivo para el cual fue empleado el financiamiento? *

Selecciona todos los que correspondan.

- Compra de maquinaria
- Pago de otros créditos
- Compra de insumos
- Pago de salarios
- Capacitación
- Compra de inmuebles para su empresa
- Planes de expansión en otros lugares
- Desarrollo de nuevos productos
- Contratar a más trabajadores
- Expansión de la producción
- Apertura de nuevos negocios

*

33.-Principal garantía otorgada *

Marca solo un óvalo.

- 1) Hipotecaria
- 2) Prendaria
- 3) Aval
- 4) Pagarés
- 5) Quirografario
- 6) Ninguna

34.- ¿El negocio utilizó internet para realizar sus actividades durante el año 2021?

Marca solo un óvalo.

- Sí
- No
- Tal vez

35.-Indique la razón principal por la que el negocio no contó con internet * durante el año 2021

Marca solo un óvalo.

- Falta de recursos económicos
- Falta de infraestructura (sin línea telefónica o sin señal)
- No saben usarla
- No lo necesitan
- No saben para qué pueda ser útil
- No les interesa
- No cuenta con equipo

*

36.- ¿De qué manera influye la información financiera en la competitividad? *

37.- ¿De qué manera influye el diagnostico económico en las decisiones de operación? *

38.- ¿De qué manera influye el valor económico agregado en las decisiones de inversión?

39.- ¿Qué expectativas tiene sobre su empresa? *

*

APARTADO VII. AMBIENTE DE NEGOCIOS Y REGULACION

40.-De la siguiente lista, indique los tres principales problemas que enfrenta para el crecimiento del negocio. *

Selecciona todos los que correspondan.

- Falta de crédito
- Baja calidad de materias primas
- Baja calidad de mano de obra
- Baja calidad de infraestructura
- Baja demanda de sus productos (bienes o servicios)
- Exceso de trámites gubernamentales
- Problemas de inseguridad pública
- Impuestos altos
- Impuestos complejos
- Competencia de negocios informales
- Costos de energía (electricidad y gas)
- Costos de telecomunicaciones
- Problemas para encontrar a la gente adecuada
- No tiene problemas

*

41.- ¿Cómo ha llevado habitualmente la contabilidad del negocio? *

Selecciona todos los que correspondan.

- Solo utiliza un cuaderno o una libreta de apuntes personales para llevar la contabilidad
- Acude a los servicios de un contador o profesional para llevar la contabilidad
- A través del "Portal Mis Cuentas"
- Paquetes de contabilidad por parte del negocio
- No realiza contabilidad
- No sabe

42.- ¿Cuenta con algún software para llevar su contabilidad? *

Marca solo un óvalo.

- Sí
- No
- Tal vez

43.- ¿Realiza estados financieros? *

Marca solo un óvalo.

- Sí
- No
- Tal vez

44.-Menciona cuales *

*

45.- ¿Pagas impuestos? *

Marca solo un óvalo.

- Sí
- No
- Tal vez

46.- ¿Presentas tu declaración anual de tus impuestos? *

Marca solo un óvalo.

- Sí
- No
- Tal vez

47.- ¿Cuentas con alguna estrategia para aumentar tus ventas? *

Marca solo un óvalo.

- Sí
- No
- Tal vez

48.- MENCIONA AL MENOS UNA META QUE IMPLEMENTES EN TU NEGOCIO *

*

49.- ¿Crees que la toma de decisiones influye en las ventas de tu empresa? *

Marca solo un óvalo.

- Sí
- No
- Tal vez

50.- ¿Por qué?

51.- ¿Es una empresa con ventas en línea?

Marca solo un óvalo.

*

- Sí
- No

52.- ¿Cuenta con redes sociales? *

Marca solo un óvalo.

- Sí
- No
- Tal vez

53.-Por último, deja tu opinión de como caracterizas a tu empresa. *

Glosario

Administración. Ciencia social, cuyo interés se centra en las organizaciones humanas, así como las técnicas y procedimientos disponibles para su planeación, organización, dirección y control de sus recursos, en pro de obtener de ellos el mayor beneficio posible.

Asesoría. Brinda información para mejorar la rentabilidad, convirtiendo los riesgos y marcos regulatorios en oportunidades.

Capacitación. Conjunto de actividades didácticas, orientadas a ampliar los conocimientos, habilidades y aptitudes.

Consultoría. Servicio especializado que tiene como objetivo orientar a una empresa que está atravesando algún tipo de problema específico y que no consigue solucionarlo por sus propios medios.

Crisis. Situación con un alto nivel de incertidumbre que afecta las actividades básicas y/o la credibilidad de la organización y requiere medidas urgentes.

Desarrollo. Acción de desarrollar o a las consecuencias de este accionar. Es necesario, por lo tanto, rastrear el significado del verbo desarrollar: se trata de incrementar, agrandar, extender, ampliar o aumentar alguna característica de algo físico (concreto) o intelectual (abstracto).

Educación. Proceso de facilitar el aprendizaje o la adquisición de conocimientos, así como habilidades, valores, creencias y hábitos

Empresa. Organización de personas y recursos que buscan la consecución de un beneficio económico con el desarrollo de una actividad en particular.

Estanflación. Concepto económico que implica la aceleración de la inflación coexistiendo con tasas de desempleo elevadas.

Estrategia. Procedimiento dispuesto para la toma de decisiones y/o para accionar frente a un determinado escenario.

Finanzas. Corresponden a un área de la economía que estudia la obtención y administración del dinero y el capital, es decir, los recursos financieros.

Inflación. Produce un aumento general de los precios, no solo de artículos individuales, que da como resultado que por cada euro puedan adquirirse hoy menos bienes y servicios que ayer. Es decir, la inflación reduce el valor de la moneda con el tiempo.

Pandemia. Epidemia de una enfermedad infecciosa que se ha propagado en un área geográficamente extensa, por ejemplo, en varios continentes o en todo el mundo, afectando a un número considerable de personas.

Recesión. Disminución o pérdida generalizada de la actividad económica de un país o región. Esta reducción de la actividad económica se mide a través de la bajada, en tasa interanual, del Producto Interno Bruto real, y debe producirse de manera generalizada durante un período de tiempo significativo.

Servicios. Prestación que satisface alguna necesidad humana y que no consiste en la producción de bienes materiales.