INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE TIERRA BLANCA

INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN

CAPACIDADES FINANCIERAS Y SU RELACIÓN CON EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LAS MIPYMES

TESIS

PARA OBTENER EL TÍTULO EN INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN

PRESENTA

VICTORIA SOFÍA SAVIÑON RODRIGUEZ

ASESOR

DRA. ERIKA DOLORES RUIZ

Tierra Blanca, Ver. ***2021***

Agradecimientos

Agradezco principalmente a Dios por haberme permitido culminar el presente trabajo de grado. A mi familia y a todas las personas que me acompañaron y me dieron animo durante todo este proceso.

A la Dra. Erika dolores Ruiz quien me ha apoyado con sus conocimientos

Resumen

Hoy por hoy, existe un gremio de empresas que no se les brindan las oportunidades e importancia que realmente representan para la economía de un país, partiendo de la aportación que realizan al producto interno bruto, además de ser una de las principales fuentes de empleo en México y del resto de los países latinoamericanos. La investigación se justifica desde el criterio de la implicación práctica ya que existe una palpable dificultad en materia financiera para las MiPyMEs, por ello los resultados que el estudio arrojó ayudarán en dicha problemática. Como pregunta de investigación se plantea ¿En qué medida las capacidades financieras influyen en el crecimiento económico de las MiPyMEs?, el objetivo de la investigación es Evaluar las capacidades financieras y su influencia en el crecimiento económico de las MIPYMES en Tierra Blanca, Veracruz. La presente investigación es aplicada de corte cuantitativo/correlacional/explicativo y no experimental, utilizando una muestra por casos seccionada por sectores empresariales, (empresarial, industrial y de servicios), el instrumento consta de 30 items. Los resultados en forma general demuestran que estas empresas poseen una capacidad financiera semi desarrollada y denota una influencia en el índice de ventas. Como parte de las conclusiones se puede deducir que estas entidades económicas mantienen una administración financiera empírica que hasta el momento les ha resultado, sin embargo, esto propicia un área de oportunidad muy importante para establecer una metodología que les permita desenvolver su capacidad y permee hacia una competencia más favorable.

PALABRAS CLAVE: MiPyMEs – Financiamiento – Capacidades financieras – Crecimiento económico.

ABSTRACT

Today there is a union of companies that are not given the opportunities and importance they really represent for the economy of country, based on the contribution they make to gross domestic product, as well as being one of the main sources of employment in Mexico and the rest of the Latin America countries. The research is justified from the criterion of practical implication since there is a palpable difficulty in financial for MiPyMEs, therefore the results that the study shows will help with this problem. The objective of the research is to assess financial capabilities and their influence on the sales index of MiPyMEs in Tierra Blanca, Veracruz. This research is applied in a quantitative/correlational/explanatory and non-experimental way, using a sample by cases sectioned by business sectors, (business, industrial and services), the instrument consists of 30 items. In general the results show that these companies have a semi-developed financial capacity and denote an influence on the sales index. As part of the conclusions, it can be deduced that these economic entities maintain an empirical financial administration that has been successful so far, however, this provides a very important opportunity area to establish a methodology that allows them to develop their capacity and permeate towards a most favorable competition.

Keywords: MiPyMEs – Financing – Financial Capabilities – Economic growth

Índice

INTRODUCCIÓN 7

CAPÍTULO I 9

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN 9

1.1 IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA 10
1.2 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA A INVESTIGAR 11
1.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA (PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN) 12
1.4 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN 15
1.5 DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN 16
1.6 HIPÓTESIS 17
1.7 OBJETIVOS 17
1.7.1 OBJETIVOS GENERAL 17
1.7.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS 17

CAPÍTULO II. 19

MARCO TEÓRICO 19

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO 19

2. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN 19
2.1 BASES TEÓRICAS 22
2.2 CLASIFICACIÓN DE LAS MIPYMES 22
2.3 IMPORTANCIA DE LAS CAPACIDADES FINANCIERAS 26
2.4 CARACTERÍSTICAS DE LAS CAPACIDADES FINANCIERAS 28
2.5 CLASIFICACIÓN DE LAS CAPACIDADES FINANCIERAS 30
2.6 CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LAS MIPYMES MEXICANAS 33
2.7 DEFINICIÓN DE CRECIMIENTO ECONÓMICO 35

2.8 IMPORTANCIA DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO 36
2.9 ELEMENTOS DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO 38

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO 51

3.1 NIVEL DE INVESTIGACIÓN 51
3.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN 52
3.3. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN 54
3.4. SISTEMAS DE VARIABLES (OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES) 54
3.5. SELECCIÓN DE MUESTRA 59
3.6. TÉCNICA DE RECOLECCIÓN DE DATOS 59

CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y CONCLUSIONES GENERALES 62

4.1. RESULTADOS 62
4.2. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN 68
4.3. CONCLUSIONES 69
4.4. RECOMENDACIONES (PODRÍA IR LA PROPUESTA) 70

FUENTES DE CONSULTA 61

ANEXOS 81

Introducción

Las micro, pequeña, medianas y grandes empresas (MiPyME) son un componente fundamental del tejido empresarial en México. Esta importancia se manifiesta en varias dimensiones, como su participación en el número total de empresas o la creación de empleos, debido a que se aporta el 38.9% en generación de empleo y un 35.1% en pyme, y en América Latina se está generando alrededor del 88%, (Carrillo, 2017), aunado a lo anterior menciona que estas empresas son las principales en favorecer el crecimiento económico y generar fuentes de empleo en los países donde se congregan. A pesar de los aspectos antes mencionados (Carrillo y Sierra, 2016), plantean que muchos países están pasando períodos de crisis debido a fuerzas económicas, políticas, culturales, tecnológicas, y ambientales, que no solo afectan las economías, sino también a las empresas y para eso deben enfrentar cambios externos y adecuar sus capacidades para sobrevivir y crecer a largo plazo (Carrillo, 2017). Sin embargo se desafían fenómenos externos, los cuales afectan su estructura interna, teniendo que buscar alternativas apropiadas para sobrevivir en el mercado, en cierto modo estas opciones suelen ser rigurosas por lo que no todas las empresas llegan a sobrevivir a largo plazo. Por lo tanto es de preguntarse ¿en qué medida las capacidades financieras influyen en el crecimiento económico de las MiPyMEs?. En relación a esto (Pavón, 2016), encuentra como una de las limitaciones la estructura de capital, debido a que los propietarios no quieren asumir riesgos relacionados con préstamos bancarios, (Briozzo et al. 2016), mencionan que los gerentes prefieren mantener la información de la empresa de manera privada, por lo que al utilizar sus fondos propios estan evitando proporcionar al mercado dicha información, Saavedra, Tapia y Aguilar (2016), coinciden

en que los empresarios en lugar de tomar decisiones con base en herramientas de análisis financiero puedan revisar de manera empírica algunas cuentas que parecen relevantes para ellos, sin el uso de una técnica financiera adecuada. Es por ello que de acuerdo a todo este ambiente lo que motiva en la investigación es demostrar la influencia de la capacidad financiera en su índice de ventas, si tiene como efecto un mayor crecimiento económico de las mismas al adoptar controles de deuda, plantearse objetivos de crecimiento, costos de producción y/o ventas aceptables, además de tener un conocimiento completo del producto ganador que maneja y de los controles que utiliza para identificar su situación financiaera, también es importante contrastar el comportamiento por sector empresarial e identificar cuales son las variaciones que presentan para establecer estrategias que les permitan mejorar su adminstración.

CAPÍTULO I

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

CAPÍTULO I. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 Identificación del Problema

Hoy en día las MIPYMES suelen fracasar por no tener las capacidades financieras adecuadas que les permitan mantenerse en el mercado y por ende sostener un crecimiento económico. Mejía, (2018) dice que las capacidades financieras constan de estos componentes: la administración del dinero, la administración de créditos, la acumulación de capital, la administración de riesgos, la administración de un plan de retiro y la administración general.

Esto quiere decir que si una empresa hace un correcto uso de estos componentes se dice que se tiene un bienestar financiero; por otra parte, la incorrecta planificación, ejecución y administración de los recursos propios que tienen las MIPYMES es lo que lleva al fracaso. Para Molina, López y Schmitt (2016) los principales problemas a los que se enfrentan las MYPYMES, es la baja planificación financiera, alto nivel de endeudamiento, cartera vencida excesiva, continuos incrementos en el costo de la materia prima, bajo nivel de ventas, utilidades y falta de capital para invertir en capital de trabajo.

1.2 Descripción del Problema a Investigar

Actualmente las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas MIPYMES tienen una gran importancia para la economía nacional debido a su aporte al Producto Interno Bruto (PIB). No obstante, es una realidad que estas organizaciones enfrentan grandes retos que en muchas ocasiones representan un grave obstáculo que les impide el crecimiento económico.

Por su parte, Bastos (2006) menciona que los problemas enmarcados en las MIPYMES es el desconocimiento de herramientas financieras, por lo que no llevan a cabo el análisis e interpretación de la información financiera y económica, por lo tanto no disponen de información de liquidez, gestión, solvencia y rentabilidad, tampoco de la evolución de las inversiones y deudas ingresos y gastos de un ejercicio a otro. De este modo terminan desechando todas estas herramientas y manejan su negocio por instinto, ensayo y error.

En este sentido las MYPYMES suelen fracasar por no tener una suficiente solvencia economica, la falta de liquidez, el endeudamiento que tienen, los problemas para la ejecución y control financiero, por manejo inadecuado de los créditos y las

cobranzas. Lo que conlleva a que estas empresas no esten en el mercado por mucho tiempo llevanlos a la quiebra.

Por lo tanto la incapacidad financiera genera que no dispongan de información oportuna para la toma de decisiones, así como la falta de liquidez, gestión, solvencia y rentabilidad, mucho menos la evolución de las inversiones y deudas, ingresos y gastos de un ejercicio a otro. De este modo terminan aplicando una administración empírica que no favorece en el crecimiento organizacional lo que ocasiona incapacidad para enfrentar los riesgos financieros.

Siendo asi, que las capacidades financieras jueguen un papel fundamental para lograr detonar el cremiento económico, por ello el mantener una adecuada administración de los recursos monetarios, aunado a una proyección eficiente de los créditos permeará hacia una acumulación de capitales que minimicen los riesgos en los que se ven envueltas las empresas. Basados en esta premisa es que es importante definir cual es la situación que hoy en día enfentan las MIPYMES, cuales son las capacidades financieras que poseen y como estas favorecen el crecimiento económico de las mismas.

1.3 Planteamiento del Problema (pregunta de investigación)

La Comisión Europea (2003), define a las PYMES aquellas empresas que tienen menos de 250 trabajadores por cuenta ajena, siendo las empresas con mayor riesgo financiero. Incluso resulta difícil para realizar una comparación entre economías

desarrolladas como lo son Europa, Japón y Estados Unidos, ya que existen ciertas diferencias.

Por otra parte la CEPAL (2009), considera que las Pymes en América Latina constituyen entre las 90% y 98% de las unidades productivas, generan alrededor del 63% del empleo y participan con el 35% y hasta un 40% del PIB de la región. Las PYMES representan una parte significativa de la economía mundial puesto que son empresas de un nivel de crecimiento considerable y su meta es alcanzar fuertes utilidades e inversión. La dinámica de la productividad de América Latina ha sido analizada por la CEPAL (CEPAL, 2018b, 2014 y 2010) y la elevada, y por mucho tiempo creciente, brecha de la productividad de la región respecto a la frontera internacional, ha sido evidenciada claramente como uno de los aspectos más problemáticos para el crecimiento económico de América Latina.

Basados en lo anterior estas empresas representan un elemento fundamental en el crecimiento de las economías de que cada país, esto a consecuencia de los empleos directos que producen y las exportaciones que empiezan a generar.

No obstante, Anzolas, (2002) menciona que las PYMES mexicanas generan un 70 y 80% de empleos en México. No obstante, la mayor problemática es la participación limitada en el comercio exterior, acceso limitado a fuentes de financiamiento, falta de cultura de innovación y proceso. Cabe destacar que este problema es uno de los que más influencia tiene ya que se necesitan los suficientes recursos para tener y mantener una empresa estable.

Según Vázquez y Oknaian (2008) hoy en día las PYME sufren una presión muy fuerte debido a la competencia de las grandes empresas transnacionales que han impuesto sus condiciones y reglas en los mercados de todo el mundo, enfrentándose a problemas tales como: Problemas con productos que ingresan a precios Dumping, calidad del producto que incrementa el precio de venta, Condiciones de pago (crédito a los clientes) y servicios post- venta.

Beceiro, (2007) menciona que en Veracruz el 80% de las Micro, pequeñas y medianas empresas sobreviven hasta tres años y después suspenden su actividad. Las empresas pequeñas quiebran por la carencia de conocimientos necesarios para saber cómo está el negocio y qué hacer para crecer. Parte de estas problemáticas se basan específicamente en las capacidades financieras que tienen para operar, aunado a la adquisición de créditos, así como las condiciones a las que están sujetos al obtenerlos. Razón por la cual es necesario que en la empresa se deba tener una mayor cantidad de recursos financieros, así resultará más probable subsistir a cualquier problema y acceder a mayores beneficios. Por lo que la fluidez del dinero es fundamental para generar un adecuado crecimiento económico.

Dada la importancia que representan para la economia nacional, las MIPYMES de acuerdo con los estudios antes mencionados definen que existe en este rubro de empresas problemas para enfentar los riesgos debido a las capacidades financieras que poseen, lo que conlleva a problemas de fluidez de los recursos, sobreendeudamientos,

mala toma de decisiones, aspectos que generan secuelas en el crecimiento económico de las mismas, lo anterior permite generar las siguientes interrogantes:

¿Cuáles son las capacidades financieras que poseen las MIPYMES?

¿En que medida las capacidades financieras influyen en el crecimiento económico de las pequeñas, medianas y grandes empresas MIPYMES?

1.4 Justificación de la Investigación

La importancia de las MIPYMES se basa en el bienestar económico que brindan a la economía del país, siendo una de las principales fuentes de empleo en México. Por ello el impulso que se les otorgue facilitará el crecimiento económico interno del Estado mexicano, para lo cual se necesita que haya un crecimiento sostenible de estas empresas, permeando a convertirse en entidades más competitivas empresarialmente, tanto nacionales como globales, buscando siempre mejoras que permitan el éxito organizacional.

Socialmente la pertinencia de esta investigación se plasma en que a través de los resultados obtenidos se pueden generar estrategias que permitan su permanencia en el mercado y siendo proveedoras de empleos directos, aunado a que conlleva mantener una mayor oferta en el mercado permitiendo una mayor oportunidad de elección de productos y servicios para los consumidores. Académicamente la generación de este proyecto será fundamental para crear una eficiente vinculación entre empresas-

institución, lo que permitirá la implementación de programas estratégicos y de asesoría administrativa.

La razón de ser de la investigación se justifica, por las expectativas formuladas por las investigadoras, las cuales tienen sus fundamentos en las diversas opiniones establecidas en la literatura y considerando el aporte de este tipo de empresas en la generación de empleo, así como su contribución en la economía nacional, realizando trabajos de alto impacto que contribuyan a detectar y superar las debilidades en materia financiera que presentan las MIPYMES, de tal manera que los resultados obtenidos permitan la planificación y ejecución de líneas de acción, orientadas al fortalecimiento de estas unidades de negocios.

Es necesario continuar profundizando el estudio de este fenómeno ya que estas empresas suelen fracasar por mantener una administración empírica lo que le impide la ejecución de sus estrategias financieras. Lo dicho anteriormente supone que, si estas empresas aplican las recomendaciones obtenidas en este estudio, podrían llevar a una aplicación de la administración científica e incentivar su crecimiento económico y con base en esto las personas tendrían mayores fuentes de trabajo estables, fomentando una cultura financiera eficaz y eficiente.

1.5 Delimitación de la Investigación

Dentro de las delimitaciones se toman las siguientes:

1. El estudio se lleva a cabo especificamente en la región de Tierra Blanca, Veracruz, esto por conveniencia del investigador.
2. Se toma en cuenta empresas constituidas de 11 a 50 empleados especifícamente.

1.6 Hipótesis

Hi: A mayor capacidades financieras mayor el crecimiento económico de las MIPYMES

Ho: A menor capacidades financieras menor el crecimiento económico de las MIPYMES

Ha: Las capacidades financieras influyen en la toma de decisiones de los empresarios en las MIPYMES

1.7 Objetivos

1.7.1 Objetivos General

Evaluar las capacidades financieras y su influencia en el crecimiento económico de las MIPYMES en Tierra Blanca, Veracruz.

1.7.2 Objetivos Específicos

Determinar las dimensiones de las capacidades financieras

Jerarquizar en orden de importancia las capacidades financieras

Medir las capacidades financieras de las empresas participantes

Medir el crecimiento económico de las MIPYMES participantes

Relacionar las capacidades financieras y el crecimiento económico.

CAPÍTULO II.

MARCO TEÓRICO

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2. Antecedentes de la Investigación

La Comisión Europea, (2003), destaca la relevancia social y económica de las PYMES, ya que representan el 99% del total de las empresas de la Unión Europea y proveen cerca de 65 millones de empleos, contribuyendo además a la creación de nuevas empresas y a la innovación en diversos sectores industriales. Bajo esta perspectiva en la mayoría de los países de Latinoamérica, en este contexto se ha observado en los últimos años un importante incremento del número de pequeñas y medianas empresas (PYME), debido principalmente a las reformas económicas implementadas en los estados latinoamericanos. En América Latina, la PYME ha evolucionado en un marco económico y social distinto al de los países desarrollados, y en algunos países Latinos. De manera general tenemos que en Latinoamérica la mayor proporción de las pequeñas empresas, se dedican a la actividad comercial 40%, siguiendo servicios 30% y transformación 27%. Constrastando estos esenarios es visible que México tiene una similitud muy importante con respectos a estas condiciones.

Según García, (2008), afirma que una de las razones del fracaso de las PYMES se debe a factores externos que actúan en el entorno económico, político y social. Bajo este paradigma es una realidad que las MIPYMES día a día enfrentan infinidad de eventos que ponen en riesgo su permanencia, por ello las capacidades que estas posean serán un elemento detonante para lograr permenecer en competencia.

Al respecto, Bastos, (2006) expresa lo siguiente: Las PyMES se enfrentan a una serie de problemas, que aunque forman parte de las características propias de su tamaño, las mismas obstaculizan su desarrollo y crecimiento económico, donde vemos

claramente los altos costos de producción, en especial, la problemática financiera y la capacidad de crecimiento economico. Variables que se buscan estudiar a profundidad para ver si realmente existe una correlación importante que permita comprender el fenomeno y establecer lineas de acción que contribuyar a fortalecer este segmento de la población.

Robles, (2009) asimismo nos plantea que los problemas antes señalados se presentan en las PYMES del sector comercio y muchas de ellas presentan una serie de limitaciones que han dificultado su gestión empresarial y eficiencia operativa, dado que tienden a tener poca planificación financiera, fiscal y sus sistemas de dirección son deficientes, fallan por errores de gestión en la parte administrativa ya que hay ausencia de una gerencia calificada, lo que les impide que puedan acceder a mejores oportunidades de crecimiento.

El principal obstáculo de la supervivencia de una Pyme es el financiamiento. De acuerdo con la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE 2019), 52% de las empresas pequeñas no aceptarían un crédito bancario por considerarlo caro, lo mismo 46% de las empresas medianas.

Las capacidades financieras tienen un impacto positivo sobre el bienestar financiero de las PyMES, Mejía, (2018) afima que las capacidades financieras, además del conocimiento financiero, incluye el comportamiento y las actitudes que tienen las personas con relación a sus finanzas. Lo que significa que aquellas personas que muestran mejor actitud, comportamiento y más conocimiento de las finanzas, tienen un

mejor bienestar financiero. De igual importancia es necesario saber que para comprender la capacidad financiera, no solo se deben tomar en cuenta los activos, sino también, cómo se administran las deudas por préstamos o créditos, ya que una porción cada vez más grande de la población tiene deudas.

Así mismo la falta de conocimiento financiero limita las capacidades financieras y puede causar problemas financieros, lo que resulta en un menor bienestar financiero. Peña, (2007) considera que mientras existan acreditados que puedan incumplir sus obligaciones impunemente, el financiamiento institucional seguirá limitado, especialmente en el campo de las PYMES. Finalmente, el bajo acceso al mercado financiero que tienen las MIPYMES es un elemento en contra, debido a que el autofinanciamiento con recursos propios es poco redituable para las empresas en general, y más para aquellas que no cuentan con más de tres años de operación.

2.1 Bases Teóricas

2.2 Clasificación de las MiPymes

El SIEM, (2008). Explica que la clasificación de las empresas (Mipymes), depende del número de trabajadores y varía por sector en dónde; las microempresas en todos los sectores tienen hasta 10 trabajadores.

Las Pequeñas en el sector comercio desde 11 hasta 30 trabajadores, en servicios e industria desde 11 hasta 50 trabajadores.

Las medianas empresas en el sector comercio desde 31 hasta 100 trabajadores, en el sector servicios desde 51 hasta 100 trabajadores y en la industria desde 35 51 hasta 250 trabajadores.

Y las grandes empresas en el sector comercio y servicios más de 100 trabajadores y en la industria más de 250 trabajadores.

SECOFI (1985), establece de manera oficial los criterios para clasificar a la industria de acuerdo con su tamaño, publicando el 30 de abril de ese año, en el Diario Oficial de la Federación, el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Pequeña y Mediana, en el que se estableció la siguiente clasificación de las MIPYMES bajo los siguientes tres estratos:

1. Microindustria. La que ocupara directamente hasta 15 personas y tuviera un valor de ventas netas hasta de 30 millones de pesos al año.

2. Industria pequeña. Las empresas manufactureras que ocuparan directamente entre 16 y 100 personas y tuvieran ventas netas que no rebasaran la cantidad de 400 millones de pesos al año.

3. Industria mediana. Las empresas manufactureras que ocuparan directamente entre 101 y 250 personas y el valor de sus ventas no rebasara la cantidad de un mil 100 millones de pesos al año.

Boletín de la Empresa Mediana (2001), se dieron los siguientes criterios de clasificación:

La empresa mediana. Agrupa a todos aquellos establecimientos de menor tamaño que tienen una estructura dividida de acuerdo a sus diferentes funciones, como la acumulación de capital y conocimientos que sustentan su crecimiento, ya sea cuantitativo (con aumento en volumen y empleo) o cualitativo (hacia mayores niveles de especialización).

La empresa pequeña. Se distingue de los negocios relacionados con la subsistencia y el auto empleo.

Concepto de las capacidades financieras

Rhyne, (2016). Menciona que la capacidad financiera es la combinación de conocimientos, destrezas, actitudes y comportamientos que una persona necesita para tomar decisiones financieras sensatas que ayuden a su bienestar.

Lo anterior quiere decir que las capacidades financieras están representadas en los conocimientos, las actitudes y los comportamientos financieros de las personas para tomar decisiones correctas con base en su situación financiera para crecer económicamente, en especial en los momentos de toma de decisiones críticas, como la contratación y el uso de productos financiero.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE 2014) expresa que un proceso por el que los inversores y consumidores financieros mejoran su comprensión de los productos financieros, conceptos y riesgos, esto ayuda a que se tenga una mejor conciencia para tomar decisiones informadas y tener un mayor conocimiento de como mejorar su bienestar financiero y asi mismo que tenga una relación con el crecimiento económico.

En relación con lo anterior para las MIPYMES salir a flote es muy difícil en la mayor parte de las ocasiones, dado que se desconocen los productos financieros adecuados para obtener beneficios a costo bajo. Jaramillo y Valdivia, (2005) plantea que aún comparado con el crédito comercial lo que dificulta la evaluación de proyectos y produce asimetría en la información es la falta de conocimento. Las deficiencias del análisis de razones algunas veces no se deben tanto a la falta de las razones mismas, sino el analista hace mal uso de ellas y por ende se puedan tener problemas en un determinado tiempo.

Para que una MIPYME logre obtener un crecimiento financiero pleno, es muy importante contar con información relvante como lo es la liquidez, el nivel de endeudamiento, la rentabilidad y la cobertura que esta tenga, aundo a la permanencia de sus inventarios en almacenamiento, los períodos de cobro de clientes y pago a proveedores, medir la productividad y la rentabilidad con la que se está operando y otros factores que sirven para analizar ampliamente la situación económica y financiera de una empresa, esto ayuda a que cuando se tenga algun problema dentro de la empresa con algunos estados finacnieros se pueda hacer alguna estrategia para cierto punto.

Según (Levine, 2007), las capacidades financieras, generan personas educadas financieramente teniendo una mayor movilización de ahorros con los efectos positivos respecto al desarrollo económico, ya que se ha tenido una importancia financiera adecuada Adicionalmente, se podrían establecer políticas de inclusión financiera las cuales contribuyen a una reducción de la pobreza a través de la acumulación de activos financieros.

2.3 Importancia de las capacidades financieras

La importancia de la educación financiera es cada vez más reconocida en los países, Gnankine, (2007) plantea cinco razones del porque es importante las capacidades financieras y hace énfasis en la educación financiera:

- Reforzar la efectividad de la Política Monetaria.

- Suavizar el funcionamiento de los mercados financieros.
- Apoyar la sostenibilidad de las políticas económicas.
- Promover el conocimiento económico y financiero como un bien público.
- Credibilidad en las acciones de los bancos centrales.

Por consiguiente, hay que tener presente la magnitud de las capacidades financieras debido a que actualmente muchas empresas se van a la quiebra por no tener una buena planeación y conocimiento financiero, es por ello que si se tuviera un mejor conocimiento las personas que quieran crear una empresa o que ya la tengan puedan enfrentar día con día los eventos que se le presenten y así se implementaran alternativas adecuadas ya que en algún momento se podrían presentar complicaciones.

Según Viscione (1984), afirmaque las capacidades financieras nos ayudan a:

- Detectar debilidades de la empresa para estudiar más a fondo el problema y poder aplicar correctamente los retos financieros.
- Aplicar métodos de inventario más eficientes de acuerdo con las necesidades de la empresa.
- Llevar un adecuado control contable de manera que sea oportuna y veraz.

Estos tres puntos son de suma importancia para todas las empresas, es por ello que se tiene que tener un conocimiento exacto para ver como está operando la empresa, asi mismo poder tomar la mejor decisión y que se tenga un mejor desempeño.

Según (Levine, 2007). Nos plantea que las capacidades financieras, generan personas educadas financieramente y por ende, tienen una mayor movilización de ahorros con los efectos positivos respecto al desarrollo económico, ya que se está teniendo una importancia financiera adecuada Adicionalmente, se podrían establecer políticas de inclusión financiera las cuales contribuyen a una reducción de la pobreza a través de la acumulación de activos financieros. Es por ello que para que se tenga un buen crecimiento económico se tiene que conocer muy a fondo como se están manejando las finanzas de cada empresa y así el Estado Mexicano podría tener una mejor estabilidad económica.

Según la OECD (2005), revela que en promedio los consumidores pueden percibir productos financieros relativamente sencillos como productos complicados dado la falta de educación financiera. Adicionalmente ha incrementado la oferta de productos y servicios, y en consecuencia, hay mayor dificultad para los consumidores a la hora de evaluarlos y compararlos.

2.4 Características de las capacidades financieras

En México las empresas del sector MIPYME se caracterizan por tener una alta tasa de mortandad y baja productividad (Banco de México, 2015), dicho de otra manera,

las principales características de las MIPYMES es que tienen una gran tasa de fenómenos que, de forma inesperada, acaban con la vida de dichas empresas y una baja productividad en el mercado.

Por su parte, un estudio del Banco de México (2015) señala que las tasas de interés en el crédito MIPYME son variadas; sin embargo, en promedio el crédito a MIPyME es considerablemente más caro que el crédito a empresas grandes. Las empresas micro y pequeñas pagan tasas en promedio tres puntos porcentuales más elevadas que las medianas. Por consiguiente, esto refleja que las restricciones al acceso al crédito de las empresas micro y pequeñas son mayores que las que enfrentan las medianas.

Por otro lado, una fracción importante del crédito a empresas micro y pequeñas se provee a través de una fuente relativamente cara de financiamiento, la tarjeta empresarial. En México, según datos de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef 2018), el 17% de las Pymes usa una tarjeta de crédito personal (la del dueño) para financiar múltiples aspectos de su operación. Considerando subsegmentos, de acuerdo con otras investigaciones, las empresas pequeñas son las que más recurren al plástico del propietario (24% de ellas; seguidas por 19% de las medianas y 17% de las microempresas). Sin embargo, a pesar de todos estos problemas, International Finance Corporation IFC (2009) señala que brindar servicios a las MIPYME, resulta rentable para los bancos y beneficia a las economías nacionales.

En este orden de ideas, Gómez, García y Marín (2012) encontraron que la principal restricción para el acceso a financiamiento por parte de las MIPYME en México es la tasa de interés, seguido por los trámites burocráticos y, por último, las garantías. Asimismo, Saavedra, Milla y Tapia (2012) encontraron que, entre las principales restricciones para el acceso a financiamiento en México, en primer lugar, se tiene que no cubren los requisitos que les piden, en segundo lugar, las elevadas tasas de interés y en tercer lugar la percepción de que el banco no les otorgara el financiamiento.

2.5 Clasificación de las capacidades financieras

Liquidez

Para auotores como Bernstein (1999). Nos dice que la liquidez es la facilidad, velocidad y el grado de merma para convertir los activos circulantes en tesorería, y la escasez de ésta la considera uno de los principales síntomas de dificultades financieras. En principio la liquidez se puede definir de forma simple como la capacidad de pago a corto plazo que tiene la empresa, o bien, como la capacidad de convertir los activos e inversiones en dinero o instrumentos líquidos, lo que se conoce como tesorería.

En otras palabras la liquidez es aquella que nos ayuda a solventar lo que se deba, puede que en algunas ocaciones sea buena o mala, pues en estas empresas es muy importante contar con una buena liquidez para que pueda seguir operando de una manera estable, ya que se deben de estar moviendo sus activos.

Administración de activos

La gestión de activos empresariales es la disciplina que busca gestionar todo el ciclo de vida de los activos físicos de una organización con el fin de maximizar su valor.

Cubre procesos como el diseño, construcción, explotación, mantenimiento y reemplazo de activos e infraestructuras. La gestión de activos empresariales es un paradigma de negocio que integra la planificación estratégica con operaciones, mantenimiento y decisiones de inversión de capital. A nivel de operaciones, la gestión de activos empresariales apela a la eficiencia de todos los activos, incluyendo inventarios, cumplimiento de normativa y recursos humanos combinando las metas de inversión, mantenimiento, reparación y gestión de explotación. Asociación Española para la Calidad (AEC), (2019).

En general, el objetivo de la administración de activos es lograr la maximización de estos, se va a logra gestionando a todos los activos físicos de una empresa para así extender su valor a través del diseño, construcción, explotación, mantenimiento y reemplazo de estructuras.

Administración de deuda

Para cármara (2016) nos dice que. Todas las empresas en su diario operar adquieren obligaciones con terceros, sean éstos proveedores de bienes y servicios, empleados por sueldos y salarios o cualquier otra prestación, el fisco por los impuestos que generan las operaciones, sean éstos causados por la propia empresa o retenidos, los financiamientos requeridos para la operación o el crecimiento.

Es por ello que cada empresario que administra su empresa debe estar consiente de que todos los dias esta adquiriendo obligaciones dentro de un plazo establecido debe cumplir con ello, para que no se vallan acumulando más deudas y asi pueda salir de ella, en tiempo y plazos establecido.

Rentabilidad

Para autores como Gonzáles (1995) nos dice que la rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. De aquí que, según la opinión más extendida, la rentabilidad económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad.

Como se sabe hoy en dia la rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener resultados favorables para la empresa, la eficiencia de las acciones realizadas, de acuerdo a su rentabilidad, y asi mismo se pueda obtener una buena ganancia al final del periodo establecido con dicha retabilidad.

Valor de mercado

El valor de mercado es el valor de un producto, bien o servicio determinado por la oferta y demanda del mercado, ya que es el importe neto que un vendedor podría obtener de la venta de dicho producto, bien o servicio en condiciones estándares de comercio en el mercado, por ello, a veces también se le conoce como valor de mercado abierto, aunque este término tiene una definición diferente en estándares diferentes.

El valor de mercado es un papel fundamental, pues gracias a ella os vendedores y consumidores saben que se está demandando u ofertando, en que cantidad o en que precios, y con eso se pueden basar a la economía del estado.

2.6 Crecimiento económico de las MiPyMEs mexicanas

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 Producto Interno Bruto (PIB).

Para autores como Robles, A nos dice que la crisis actual del 2008, se vieron afectadas muchas empresas, en su mayoría extranjeras y empresas trasnacionales en México, puesto que dependen de las filiales que están en otras economías de las cuales se vieron afectadas por dicha crisis. Esta crisis influyo mucho para las empresas mexicanas debido a que tuvo un impacto brutal en el Producto Interno Bruto, pues se vieron afectadas demasiadas empresas tanto extranjeras como mexicanas.

Como sabemos las empresas en México no pueden salir de un problema si no se tienen las suficientes ganancias, debido a estas acciones el gobierno ha tenido que reducir gastos, hacer recortes en algunos programas de apoyo a las empresas y presupuestos.

Jasso, M (2010). Nos plantea que esto se vio manifestado en el Producto Interno Bruto (PIB) de México que cayó 6.5 por ciento durante el 2009, esto debido a los efectos de la crisis económica mundial y la contracción en sectores como el de la construcción y la industria manufacturera, informó el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI)

Las pymes se vieron afectas ya que debido a este problema las empresas tuviron que reducir sus ofertas, y las pymes no solamente venden al público en general, sino que también juegan un importante papel como proveedoras del sector público y que tambien les afectaria en su crecimiento económico.

Comisión Intersecretarial de Política Industrial. (2002) Nos dice que la economía de México en relación con las MiPymes 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.

Es por ello que es de suma importancia que cada empresa tenga un favorable Crecimiento Económico y así todas aquellas pequeñas, mediana y grandes empresas puedan tener un exceletne PIB, hoy en día las empresas mexicanas son importantes a pesar de que son microempresas son unas grandes generadoras de empleo y ayudan ala económia del Estado Mexicano

2.7 Definición de crecimiento económico

El crecimiento económico influye sobre la asignación de recursos entre sectores productivos, sobre los precios relativos de los bienes, sobre las remuneraciones que reciben los factores productivos (trabajo, capital físico, capital humano, tierra) y, por consiguiente, también sobre la distribución de la renta. Salvo que ésta creciera en la misma proporción para todos los ciudadanos, su distribución variará con el crecimiento, aunque es fácil imaginar circunstancias bajo las cuales dicho crecimiento pueda conducir tanto a una distribución de la renta más igualitaria como a una distribución más desigual. Cuál sea el sentido de tal efecto dependerá de muchos

Para autores como Johnson y Robinson (2005) El crecimiento económico tiene efectos prácticamente inevitables sobre la desigualdad, aunque el signo e intensidad de tales efectos dependen, por un lado, de la velocidad y de los aspectos estructurales del crecimiento y muy en particular, del mecanismo distributivo dominante, que está determinado en buena medida por la calidad de las instituciones políticas y económicas.

En el Diccionario de la Real Académica de la Lengua (XV edición, 2011) se define el crecimiento económico como: “Acción de crecer y su efecto. Proceso de desarrollo. Aumento del valor intrínseco de la moneda.” Esto quiere decir que el crecimiento económico es el aumentar la economía de un país a través del valor de la moneda y las actividades económicas dentro de este.

Arias (2008). Menciona que el crecimiento económico es el cambio cuantitativo o expansión de la economía de un país, por lo que es solo una parte del desarrollo y no refleja totalmente el bienestar, las oportunidades, la equidad, la sostenibilidad, el goce de derechos.

En general el crecimiento económico no es nada más que la expansión o crecimiento de la economía de un país a través de sus actividades financieras dentro de este, donde puede afectar o no al PIB.

2.8 Importancia del crecimiento económico

Fernández, (2010) afirma que 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, si no también por la flexibilidad de adaptarse a los cambios económicos y gran potencial de generación de empleos. Representan un excelente medio para impulsar el desarrollo económico y una

mejor distribución de la riqueza. Además, como se sabe hoy en día es muy importante el crecimiento económico que se tenga, pues tendría un impacto muy importante para el estado de Veracruz debido a la gran escasez de trabajo.

Analizando el entorno del crecimiento económico la importancia que las pymes han tomado en la actualidad es muy relevante comparada con años atrás, puesto que cada vez existen más apoyos hacia estas. Por esto es la importancia de que internamente las pymes sepan y conozcan cuales son las necesidades que se tienen y dependiendo a esto busquen los tipos de financiamiento, dado a que existen otros más flexibles, y de diferentes tipos como apoyos Federales y que son menos costosos y que se adecuan a las necesidades que requiere.

En los países desarrollados las pymes has servido como palanca para el despegue de sus economías y aún siguen siendo de gran importancia para estas y de las cuales su estructura descansa en su mayoría en estas. Por ejemplo, en España de 2003 a 2005 la creación de Pymes se incrementó. Creció en un 8.8% y existiendo 6.9 Pymes por cada 100 habitantes, Comisión Europea (2007).

Damas, C. (2010) señala que la importancia que tienen las MiPymes es relevante ya que estas proveen a la economía beneficios como aportaciones a la renta nacional y creación de empleos, también depende la economía de estas para la adquisición de bienes y servicios de la sociedad.

En esta epoca lás MiPymes son una parte fundamental en el crecimiento econónomico debido a que muchas personas requieren de un empleo y muchas veces las grandes empresas no les abren las puertas, es por ello que estas pequeñas empresas son importantes por la gran generación de empleos que estas tienen.

2.9 Elementos del crecimiento económico

Según Anzil (2017), El crecimiento económico es causado por diversos cambios en la economía. En un período de tiempo, alguna de las fuentes puede ser mas importante que otra. Las principales fuentes de crecimiento económico:

- ✓ Recursos humanos
- ✓ Formación del capital
- ✓ Cambio tecnológico e innovación
- ✓ Recursos naturales

<u>Recursos Humanos</u>

Siliceo, (1997) Es una actividad planeada, basada en las necesidades reales de una empresa y orientada hacia un cambio en los conocimientos, habilidades y actitudes del colaborador. Esto se refiere a que son las personas que trabajan y a sus conocimientos y habilidades requeridos en una organización para cumplir los objetivos de estas.

Mondy, y Noe, (2005) dice que implica coordinar la participación de individuos para el logro de los objetivos organizacionales. En teoría, el recurso humano es uno de los elementos determinantes como generadores de riqueza de las naciones dentro de una organización; sin embargo, la disponibilidad de brazos para el trabajo no es fuente de riqueza por sí misma cuando en un país no hay empleos ni capital.

Formación del capital

Méndez, Figueroa, y Lloret, (2006) nos dicen que, por una parte, el aumento o disminución en inventarios de materiales, suministros, productos y bienes terminados que se encuentran en poder de las industrias y los productores, los que en conjunto representan las llamadas existencias. Por otra parte, la formación bruta de capital fijo que se refiere al incremento de los activos o capital fijos durante un período determinado. En otras palabras, la formación bruta del capital es el valor de mercado de los bienes fijos que adquieren las empresas y que son utilizadas para la producción, un ejemplo de ellos son la maquinaria, los edificios, etc.

Según García, (2015) la Formación Bruta de Capital comprende:

a) La formación bruta de capital fijo, es decir adquisiciones menos las disposiciones (cesiones) de activos fijos realizadas por los productores residentes durante un período determinado, más ciertos incrementos de valor de los activos no

producidos derivados de la actividad productiva de las unidades de producción o las unidades institucionales. Los activos fijos son activos materiales o inmateriales obtenidos a partir de procesos de producción, utilizados de forma repetida o continua en otros procesos de producción durante más de un año.

b) la variación de existencias, que se mide por el valor de las entradas en existencias, menos el valor de las salidas y el valor de cualquier pérdida corriente de los bienes mantenidos en existencias.

c) las adquisiciones menos cesiones de objetos valiosos, siendo objetos valiosos aquellos bienes no financieros que no se utilizan principalmente para la producción o el consumo, ni se deterioran (físicamente) con el tiempo, y se adquieren o mantienen, principalmente como depósitos de valor.

De este modo la formación del capital bruto son las estadísticas que miden el valor de los activos nuevos adquiridos por una empresa y los que ya tienen, ya que a paso del tiempo los activos se desgastan y se van deteriorando por las actividades de producción, estos activos son muy importantes ya que son los que le dan valor a la empresa y si estos no son los suficientemente buenos o ya tuvieron su tiempo de vida útil y se vuelven obsoletos hacen que la empresa pierda valor, un ejemplo de estos activos son la maquinaria, herramientas, infraestructura y demás elementos que permiten a un trabajador producir más que si utilizara sus propias manos.

Cambio tecnológico e innovación

El concepto innovación ha sido definido por varios autores: para Schumpeter (1934), la innovación se entiende como un proceso de destrucción creativa, que permite que la economía y los agentes económicos evolucionen; asimismo, es la forma en que la empresa administra sus recursos a través del tiempo y desarrolla competencias que influyen en su competitividad.

Por su parte, la Unesco (1977) indica que la innovación involucra el empleo de los resultados de la investigación fundamental y aplicada en la introducción de nuevas aplicaciones o en la mejora de aplicaciones ya existentes. En otras palabras, el cambio tecnológico se basa en investigaciones fundamentadas para introducir o mejorar nuevas aplicaciones de productos o servicios para cubrir necesidades de la vida cotidiana y cumplir con los objetivos empresariales.

Por el contrario, Berumen (2008) nos dice que el cambio tecnológico se ocupa de estudiar la economía del cambio tecnológico y su importancia para las empresas; su interés radica en mostrar lo altamente prioritario que es asumir el desafío de ser innovadores. Esto quiere decir, que el cambio tecnológico se encarga de estudiar la economía de este mismo, ya que, al introducir nuevos servicios o productos, se genera un crecimiento y un cambio en la economía del país.

Las empresas no se pueden quedar siempre con la misma capacidad productiva y elaborando los mismos productos con las mismas características. El mercado les exige que se pongan al día y que de alguna manera rediseñen su negocio, cosa que les hará crecer en todos los sentidos. Una de las formas de conseguir ese objetivo es la innovación.

El Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT, (2019), dice que la innovación tecnológica es la innovación que se distingue por una mejora o novedad en las características del desempeño de los productos o servicios, y su aplicabilidad en la práctica dependerá del grado en que dichas características y su grado de novedad sean un factor importante en las ventas de una empresa o industria concerniente (Manual de Oslo). También se hace mención a las empresas de base tecnológica que son las organizaciones productoras de bienes y servicios comprometidas con el diseño, desarrollo y producción de nuevos productos y/o procesos de fabricación innovadores a través de la aplicación sistemática de conocimientos técnicos científicos (Office of Technology Assessment).

Finalmente, el cambio tecnológico y la innovación es sumamente importante ya que al paso del tiempo las necesidades de las personas van cambiando y trayendo consigo nuevas necesidades que satisfacer obligando así a que se hagan innovaciones o se creen productos o servicios nuevos que puedan tener un impacto bueno en el mercado y asi mismo tenga un mejor crecimiento económico en todas aquellas

organizaciones, y asi las empresas tengan una buena estabilidad económica y no se vean precionadas en un momento por la falta de recursos que se deceseen.

Recursos naturales

Los recursos ambientales pueden ser definidos como aquellas partes de la naturaleza que pueden proveer los bienes y servicios requeridos por los humanos (Mather y Chapman, 1995). Los principales grupos de recursos ambientales reconocidos son: Un grupo que consiste en materias primas y fuentes de energía usadas por humanos, usualmente son insumos de los sistemas económicos. Otro grupo comprende partes del ambiente que pueden proveer servicios más que bienes materiales. El tercero, el medio natural provee lo esencial para el sostén de los sistemas humanos, incluyendo el oxígeno que respiramos y el agua que tomamos, así como los bienes materiales como la comida. Lo dicho hasta aquí supone que los recursos naturales son aquellos elementos de la naturaleza que se destinan a la producción económica y desarrollo social (recursos renovables y no renovables) de los países para satisfacer necesidades.

Un recurso es cualquier cosa que se obtiene del medio, ya sea biótico o abiótico, para satisfacer las necesidades o deseos humanos (Enkerlin, 1997). Los recursos ambientales son parte de la naturaleza que el género humano considera útiles o valiosos para sobrevivir y cubrir necesidades.

Estocolmo (1972) estableció que “Los recursos naturales de la tierra incluidos el aire, el agua, la tierra, la flora y la fauna y especialmente muestras representativas de los ecosistemas naturales, deben preservarse en beneficio de las generaciones presentes y futuras, mediante una cuidadosa planificación u ordenación, según convenga”. En esta época los recursos naturales son cada vez más escasos lo cual es algo critico ya que a medida que se van cubriendo necesidades, el uso de estos se vuelve desmedido y provocando así deforestaciones, sequias, temblores, entre otros fenómenos que afectan el medio ambiente y estos a su vez las actividades económicas dentro de un país.

Es por ello que los recursos naturales son buenos debido pueden aportar alas actividades económicas, siempre y cuando se puedan usar de una manera adecuada, pues como se sabe hoy en dia estos recursos naturales son escasos lo cual pues es algo critico para todas las empresas.

Factores del crecimiento empresarial

Según Blázquez, Dorta, y Verona, (2006): Considerado el pionero en el estudio del crecimiento empresarial Gibrat (1931) aseguraba que “el crecimiento de las empresas es un proceso estocástico originado por la acción de innumerables e insignificantes factores aleatorios que actúan de forma proporcional sobre el tamaño de las empresas”, por lo que se refiera a que el crecimiento de las empresas es un proceso de variables aleatorias que depende de un parámetro o de un factor que influencia en el tamaño de

estas. No obstante, Albach (1967) concluye que “el crecimiento de la empresa es el resultado de una intención y determinación por parte de los empresarios y directivos que determinan su comportamiento”, es decir que el crecimiento de las empresas es únicamente por decisión de los empresarios bajo su responsabilidad.

Blázquez, Dorta, y Verona, (2006) ante posturas tan dispares, se puede afirmar que el crecimiento empresarial viene condicionado por factores de diversa índole, tanto interna como externamente, al mismo tiempo que ha de existir una clara motivación de la dirección para aprovechar las circunstancias que el entorno facilita.

A su vez, Farrell, y Hitchens (1988) establecen que las pequeñas empresas son mucho más dependientes de factores externos que las grandes empresas.

Es por esto que es importante saber que para que una empresa pyme tenga un crecimiento óptimo debe tener en cuenta los factores externos e internos que puedan influir en el logro de sus objetivos financieros y sociales.

Factores internos

A este respecto, se han tomado como potencialidades internas que promueven el crecimiento: la edad y el tamaño de la empresa, la motivación, la estructura de propiedad, y la gestión del conocimiento:

- La edad y el tamaño

Correa (1999) indica que las empresas de mayor dimensión tienen una política de crecimiento más conservadora, pudiendo ello ser debido a la dificultad que existe para seguir manteniendo altas tasas de expansión cuando la cuota de mercado de la empresa se haya estabilizado. Esto quiere decir que la dificultad de mantener las empresas que se expanden tienen como causa que estas tengan políticas favorecen tradiciones y que

son adversas a los cambios políticos, sociales o económicos radicales, oponiéndose al progresismo.

En el trabajo de Dunne y Hughes, (1994) se concreta cómo la relación tamaño-crecimiento cambia de signo con el transcurso del tiempo. Así, durante la segunda mitad de los años sesenta eran las grandes empresas las que crecían más rápidamente; dicha tendencia cambió a partir de la segunda mitad de los setenta, cuando las compañías más pequeñas comienzan a crecer mucho más rápido que las grandes. Esta apreciación podría explicar cómo en estudios más antiguos, autores como (Samuels, 1965) y (Prais,1976) demostraron una relación positiva entre tamaño y crecimiento empresariales.

Más recientemente, Elston,(2002) demuestra que no es tanto la edad de la empresa lo que condiciona el crecimiento, sino la disponibilidad de acceder al mercado de capitales u obtener financiación por otras vías.

Por su parte, García (2004) también concluye que ni la edad ni el sector de actividad parecen resultar importantes en la determinación del tamaño final; sin embargo, echa en falta la utilización de variables tales como la rentabilidad o el endeudamiento para identificar el crecimiento sostenible, mejorando con ello, de manera sustancial, el modelo utilizado.

Es así que la edad y el tamaño no son necesariamente las que influencian en el crecimiento de la empresa si no la oportunidad que tienen estas de acceder a fuentes de financiamiento que sean favorables para ellas con un alto riesgo para que por ende obtengan un buen rendimiento y así crecer económicamente.

- La motivación

Penrose (1962) identificó la motivación del directivo como factor interno necesario para aprovechar los recursos ociosos como oportunidades que inducen a la empresa hacia el crecimiento. De donde se infiere que la actitud y la aptitud de la cabeza a cargo influye mucho en los subordinados pues la manera en la que se comporte el, es como ellos se van a comportar y responderán a las actividades que tienen que desarrollar.

En otras palabras, el deseo de crecimiento y éxito personal interviene en el crecimiento de la organización puesto que al tener éxito con ello viene el reconocimiento, prestigio, aumento tanto del salario como del capital y la sensación de sentirse con prestigio y poder personalmente y en la sociedad, encaminados así a la expansión.

En la misma dirección, Fernández, (1993), desde la perspectiva basada en los recursos, establece los recursos humanos como factor primordial para la consecución de una mayor ventaja de la empresa en el mercado; estos recursos incluyen no sólo los conocimientos, el entrenamiento y la experiencia, sino también su capacidad de adaptación y lealtad a la empresa. Es así que, el recurso humano es un elemento determinante dentro de la organización como generador de riqueza dado a la capacidad y entrenamiento que poseen para realizar las tareas y así direccionar al crecimiento.

En general la motivación de los superiores es el principal factor interno en una empresa, ya que si este trabaja con la mejor actitud sus empleados seguirán su ejemplo logrando así una mejor relación tanto laboral como con los clientes, lo cual es bueno dado que así estos regresarían y de esta manera la empresa obtendría reconocimiento y expansión. Personal motivado trabaja mejor y se esfuerza mejor.

Factores externos relativos al entorno sectorial

- Los competidores

Porter, (1994) al igual que Child, y Kieser, (1981), señala como barrera importante a la entrada de nuevos competidores la producción a gran escala, dado que la disminución de los costes que dicha producción implica obligará a los posibles competidores a entrar en pequeña escala y a aceptar una clara desventaja en costes. De ahí que, la importancia de fabricar a gran escala pues si se tiene una gran variedad de productos fabricados, los costes serán menores y así obligando a la competencia a ingresar al mercado a pequeña escala con una gran desventaja en costes.

Por esa razón, en los sectores emergentes resulta primordial establecer claras estrategias de crecimiento a fin de alcanzar una dimensión tal que diluya la intención de entrada de nuevos competidores. De esta forma, la integración vertical podría ser adoptada como estrategia de crecimiento que restrinja la aparición de competidores, ya no sólo por tener que soportar unos costes mayores debido a las economías de escala, sino también por la limitación al acceso del mercado de abastecimiento o distribución. Por tanto, desalentar la entrada de nuevos competidores para mantener o acaparar incrementos de la demanda implicará apostar por estrategias de expansión mediante la inversión en nuevas instalaciones.

Es así como para los competidores que apenas quieren salir al mercado la producción a gran escala de otras empresas hace que estos se restrinjan a los costes y a iniciar a pequeña proporción, como consecuencia limitando al crecimiento económico de las mismas, obligando a buscar estrategias para entrar y así alcanzar un crecimiento y demanda.

- Los clientes

La fortaleza de los compradores en un sector o mercado determinado forzará la bajada de precios, manteniendo, o incluso incrementando, la calidad del producto o servicio por adquirir, obligando a los competidores a competir entre sí, lo cual incide de forma negativa en la rentabilidad de dichos suministradores. En otras palabras, la posición de los compradores en un sector o mercado forzará el declive de precios, manteniendo, o incluso incrementando, la calidad del producto o servicio por obtener, afectando a las empresas a competir entre sí, lo cual influye en forma negativa a los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de dichos suministradores.

En esta circunstancia, la posición estratégica de la empresa debería encaminarse hacia la búsqueda selectiva de clientes más favorables, abriendo oportunidades en nuevos mercados geográficos, o concentrarse en el mercado o segmento de origen y crecer a través de la adopción de estrategias de diversificación de productos.

Si esto es así las empresas deben tomar una posición estratégica hacia la segmentación de mercado, pues entre más aumenten sus clientes más es la baja de precios lo cual no es bueno para la rentabilidad de las mismas, esto no quiere decir que sea malo tener muchos clientes, pero si es bueno tener una buena estrategia y segmentación de mercado, o incluso tener una diversificación de productos.

- Los proveedores

La fortaleza de los proveedores en determinados segmentos o mercados puede marcar el ritmo de los beneficios de los competidores si éstos a su vez no pueden repercutir en el incremento de los precios de los factores a sus clientes. Por tanto, una posición clara de la empresa para evitar dicha situación podría estar en la integración hacia atrás y la expansión hacia nuevos mercados tanto geográficos como de productos.

Esto quiere decir que la posición de los proveedores en determinados segmentos o mercados puede determinar el ritmo de los beneficios de los competidores si éstos a su vez no pueden tener consecuencias en el aumento de los precios de los suministros. Por con secuencia las empresas para evitar esto se deben ver orientadas hacia nuevos mercados y productos.

Factores externos de nivel superior o macroentorno

Blázquez, Dorta y Verona, (2006), afirma que disponer de cierta capacidad predictiva acerca del comportamiento de los factores que conforman el macroentorno de la empresa (económicos, tecnológicos, demográficos, sociales y gubernamentales) y sus efectos, determinará, en gran medida, la fuente de oportunidades y amenazas en la que se desenvuelve la empresa:

- La demanda

Es perfectamente plausible plantear que la demanda determina la actividad productiva de la empresa, dado que la decisión del consumidor viene determinada por el grado de aceptación del producto ofertado. Sin embargo, el empresario emprendedor no considera tal inconveniente una limitación inalterable, sino más bien un reto que se puede modificar a través de publicidad y programas de promoción de ventas agresivos. Es así como las empresas se enfrentan a dicha situación de la demanda de sus productos, pues para ellos no es una limitación la competencia y la demanda ya que lo pueden resolver con publicidad y así llamar la atención de los clientes.

En este sentido Mato,(1989) señala la demanda esperada como factor determinante para la toma de decisiones de inversión. Para dicho autor, en función de las condiciones generales del mercado, la demanda y la producción pasada de la

empresa, se estimarán las ventas y el nivel de producción maximizador del beneficio. Esto significa que la demanda es un factor que determina las decisiones de inversión en función con las condiciones del mercado, ya que en función a esto se estiman las ventas y el nivel de maximización para obtener beneficios de los productos o servicios vendidos al cliente.

Resulta evidente, por tanto, la necesidad de conocer los cambios o las tendencias de la demanda que en determinados mercados se puedan producir, ya que de esta dependerá las inversiones de las empresas y su crecimiento.

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1 Nivel de Investigación

Por el tipo de investigación, el presente estudio reúne las condiciones metodológicas de una investigación aplicada, donde se indican dos variables acerca de las capacidades financieras y relación con el crecimiento económico, con el fin de ayudar a todas aquellas empresas MYPYMES, a que no tengan un decremento en sus estados financieros evitando el quiebre por falta de recursos.

El estudio, es explicativo ya que se centra en explicar el por qué ocurre que las Mypymes no tengan un buen crecimiento económico y en qué condiciones se da esto, de igual forma, explicar la relación que existe entre las dos variables antes mencionadas acerca de las capacidades financieras y la relación con el crecimiento económico. Además de que se proporciona un sentido de entendimiento del fenómeno.

El estudio también es correlacional ya que se va a determinar si ambas variables están correlacionadas o no. Esto significa analizar si un aumento o disminución en una variable coincide con un aumento o disminución en la otra variable.

3.2. Tipo de Investigación

Según su objetivo es aplicada:

"La investigación aplicada recibe el nombre de "investigación práctica o empírica", que se caracteriza porque busca la aplicación o utilización de los conocimientos adquiridos, a la vez que se adquieren otros, después de implementar y sistematizar la práctica basada en investigación". (Murillo, W., 2008)

"La investigación aplicada es una forma de conocer las realidades con una prueba científica." (Vargas, 2008)

"El tipo de investigación aplicada tiene como fin principal resolver un problema en un periodo de tiempo corto. Dirigida a la aplicación inmediata mediante acciones concretas para enfrentar el problema. Por tanto, se dirige a la acción inminente y no al

desarrollo de la teoría y sus resultados, mediante actividades precisas para enfrentar el problema” (Chávez, N. 2007)

Según el manejo de las variables es cuantitativa:

“Utiliza la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin establecer pautas de comportamiento y probar teorías.” (Hernández et al, 2017)

“Analiza una realidad objetiva a partir de mediciones numéricas y análisis estadísticos para determinar predicciones o patrones de comportamiento del fenómeno o problema planteado”. (Hernández et al, 2006)

(Gómez, M. 2006) señala que, “bajo la perspectiva cuantitativa, la recolección de datos es equivalente a medir. De acuerdo con la definición clásica del término, medir significa asignar números a objetos y eventos de acuerdo con ciertas reglas. Muchas veces el concepto se hace observable a través de referentes empíricos asociados a él”.

“Su intención es buscar la exactitud de mediciones o indicadores sociales con el fin de generalizar sus resultados a poblaciones o situaciones amplias. Trabajan fundamentalmente con el número, el dato cuantificable” (Galeano, M. 2004).

Según el momento es longitudinal

“Los diseños longitudinales, son los que representan datos a través del tiempo en puntos o periodos, para hacer inferencias respecto al cambio, sus determinantes y consecuencias.” (Hernández et al, 2003)

Un estudio longitudinal es un tipo de diseño de investigación que consiste en estudiar y evaluar a las mismas personas por un período prolongado de tiempo (Myers, D. 2006).

3.3. Diseño de Investigación

Para autores como Hernández (2003) el termino diseño se refiere al plan o estrategia concebida para obtener la información que se desee.

El diseño de la investigación no experimental se define como la investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables y en los que sólo se observan los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos.

Para Sampieri (2003) el diseño no experimental se divide tomando en cuenta el tiempo durante se recolectan los datos, estos son: diseño transversal donde se recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único y su propósito es describir variables y su incidencia de interrelación en un momento dado, y el diseño de longitudinal donde se recolectan datos a través del tiempo en puntos o periodos para hacer inferencia respecto al cambio y sus consecuencias.

Esta investigación es no experimental debido a la recolección de datos las cuales serán a través de diseños transversales y longitudinales. En este caso serán longitudinales ya que la recolección de los datos será a través de un tiempo determinado y corto, se busca encontrar los cambios y consecuencias de ambas variables. A demás de que esta instrumentación proporciona resultados más correctos.

3.4. Sistemas de Variables (operacionalización de variables)

Variable independiente: Capacidades financieras

De acuerdo con Reddy, et al (2013) las capacidades financieras incluyen el comportamiento, el conocimiento y la actitud de cada persona con relación a sus finanzas personales. No necesariamente es sinónimo de ingreso disponible para adquirir productos financieros (ahorro, crédito o inversión)

Variable dependiente: Crecimiento económico

El autor Colander, D. (1998) define el crecimiento económico como: el aumento continuo de la producción agregada, con el paso del tiempo, el cual se mide a través del PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB) que calcula el valor a los precios del mercado de la producción total para uso final de bienes y servicios realizada por trabajadores y propietarios localizados en un país).

Objetivo especifico	**Variable independiente**	**Sub- variable**	**Indicadores**	**Instrumento**
Identificar las dimensiones de las capacidades financieras	Capacidades financieras	Conocimiento de deuda	Frecuencia	Cuestionario
		Objetivo de crecimiento		

Objetivo especifico	Variable dependiente	Sub- variable	Indicadores	Instrumento
Medir el crecimiento económico de las MIPYMES participantes	Crecimiento económico	Índice de ventas	Frecuncia	Cuestionario

Objetivo especifico	Variable	Sub- variable	Indicadores	Instrumento
Jerarquizar en orden de importancia las capacidades financieras	Capacidades financieras	Conocimientos del producto o servicio que genera más ingreso	Frecuencia	Cuestionario

Objetivo especifico	Variable	Sub- variable	Indicadores	Instrumento
Medir las capacidades financieras de las empresas participantes	Capacidades financieras	Conocimiento del costo de producción y/o venta	Frecuencia	Cuestionario
		Aplicación de controles financieros		

Objetivo especifico	Variables independiente y dependiente	Sub- variable	Indicadores	Instrumento
Relacionar las capacidades financieras y el crecimiento económico	Capacidades financieras Crecimiento económico	Conocimiento de deuda Objetivo de crecimiento Conocimientos del producto o servicio que genera más ingreso Conocimiento del costo de producción y/o venta Aplicación de controles financieros Índice de ventas	Frecuencia	Cuestionario

3.5. Selección de Muestra

Se utilizó una población total de 308 empresas registradas en el Sistema de información empresarial mexicano (SIEM) determinada por grados de exclusión en relación a la plantilla laboral la cual corresponde a un intervalo de 11 a 50 trabajadores, con un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 5%, teniendo una muestra de 172 empresas tomadas aleatoriamente y divididas de forma proporcional de acuerdo a los 3 sectores que se evaluarón. El instrumento aplicado consta de 30 items, utilizando una escala de likert donde 0 es la menor claificación y 4 es la máxima, este instrumento se encuentra validado por Morales y Carrasco (2006), el procesamiento de datos se realizó por medio de minitap 16. Se plantea como hipótesis.

3.6. Técnica de Recolección de Datos

Luna, (2019) nos dice que las técnicas de recolección de datos son mecanismos e instrumentos que se utilizan para reunir y medir información de forma organizada y con un objetivo específico. Es decir, las técnicas de recolección de datos son instrumentos utilizados con el objetivo de recabar información organizada y especifica. Usualmente se usan en investigación científica y empresarial, estadística y marketing, dado que son los que arrojaran inormación sobre algún producto, servicio, etc.

Con el propósito de clarificar los datos, se presenta a continuación la figura 1., por Malhotra, (2008, p. 143)

Figura 1. Clasificación de datos de la investigación de mercados.

Figura 1. Clasificación de los datos de investigación de mercados (Malhotra, 2008, p. 143).

- Primarias

Malhotra, (2008, p. 106), los datos primarios son aquellos que un investigador reúne con el propósito específico de abordar el problema que enfrenta. Esto se refiere a que son datos originados por el investigador por primera vez. Los datos primarios pueden ser de tipo cualitativo y cuantitativo.

De acuerdo con Malhotra (2008, p. 143):

Una investigación cualitativa es una metodología de investigación exploratoria poco estructurada, basada en muestras pequeñas, que proporciona conocimientos y comprensión acerca del entorno del problema. En otras palabras, es un método que se propone evaluar e interpretar información obtenida a través de recursos como

entrevistas, conversaciones, registros, memorias, entre otros, con el propósito de conocer y comprender el problema.

En cambio, una investigación cuantitativa es una metodología de investigación que busca cuantificar los datos y que, por lo general, aplica algún tipo de análisis estadístico. Esto quiere decir que es orientada a estudios sobre la base de investigaciones numéricas o estadísticas, obteniendo así información con números más completa y precisa sobre la información requerida.

- Secundarias

Los datos secundarios son aquellos que ya fueron reunidos para otros propósitos diferentes al problema en cuestión (Malhotra, 2008, p. 106). Los principales métodos o técnicas que existen para la recopilación de información utilizando la investigación cualitativa son: los grupos de enfoque, las entrevistas a profundidad y las técnicas proyectivas. Por lo general, estos datos se pueden localizar con rapidez y a bajo costo, debido a que ya se encuentran publicados en diferentes fuentes de información. Martínez, (2012). Dicho de otra manera, los datos secundarios son información que utiliza el investigador de fuentes ya publicadas con fines diferentes al tome investigado por lo que genera menos costo.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y CONCLUSIONES GENERALES

4.1. Resultados

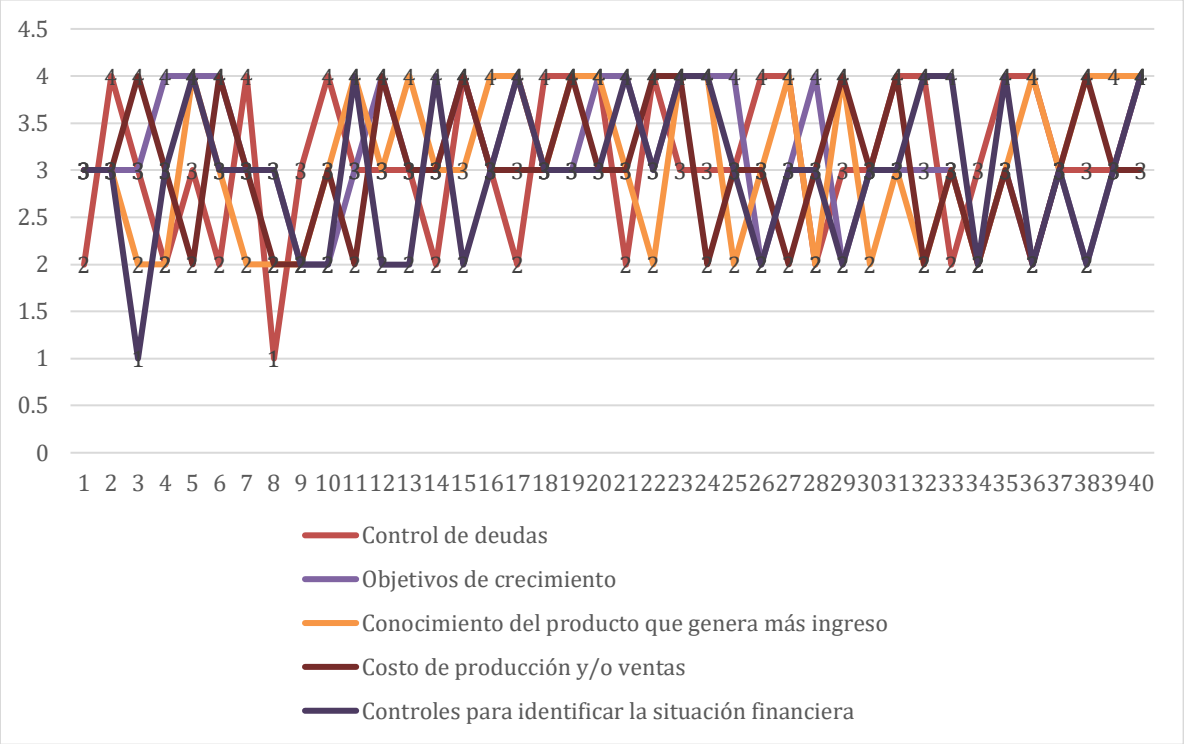
En primer lugar se procedio a realizar la identificación de las dimensiones de las capacidades financieras las cuales permitió a visualizar como las empresas estan operando de manera interna-externa, pues no solo facilita el uso efectivo de los productos financieros, sino que también ayuda a que las personas desarrollen las habilidades para comparar y seleccionar aquellos que mejor se adaptan a sus necesidades y posibilidades. Ya que las capacidades financieras influyen a lo que es la reducción de costo.

Tabla. Dimensiones de la capacidad financiera.

CAPACIDAD FINANCIERA
Control de deudas
Objetivos de crecimiento
Conocimiento del producto que genera más ingreso
Costo de producción y/o ventas
Controles para identificar la situación financiera

De esta manera para poder jerarquizar las capacidades financieras se hizo un analisis de la capacidad financiera por sector de la siguiente manera:

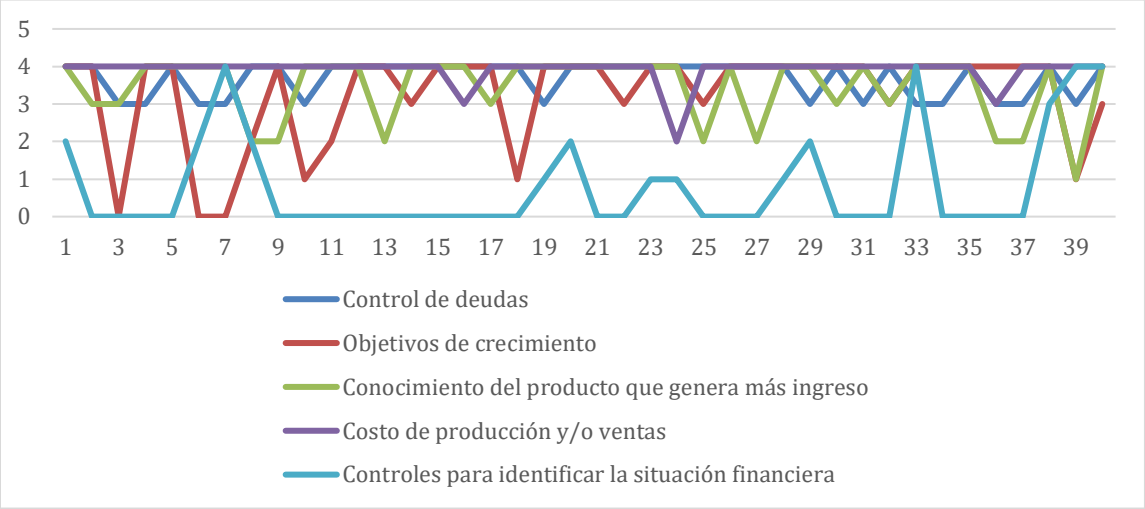
Figura 2. Comportamiento de la capacidad financiera en el sector comercial.



En la figura 2 se puede observar que la capacidad financiera en el sector comercial se encuentra en un nivel semidesarrollado, existiendo lijeros problemablas en el control de deudas y controles para identificar la situación financiera, por lo que es importante que este sector preste atención a estos dos elementos para mejorar y con ello lograr el desarrollo completo de su capacidad.

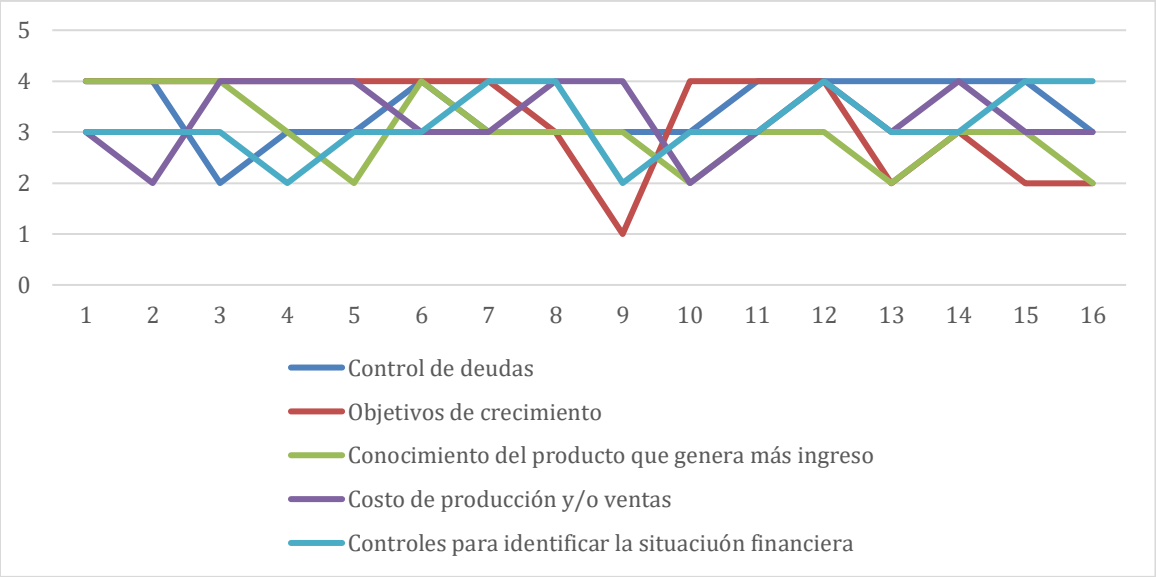
En relación al sector industrial existe una tendencia similar al sector comercial, sin embargo se observa que no existen controles para identificar la situación financiera que prevalece, así como objetivos de crecimiento, no obstante tienen una capacidad califiada como semidesarrollada debido a que mantinen un control estricto de las deudas y del costo de priducción, aunado al concimiento del producto que genera mayor ingreso, estos elementos son los que generan ventaja, (ver figura 3).

Figura 3. Comportamiento de la capacidad financiera en el sector industrial.



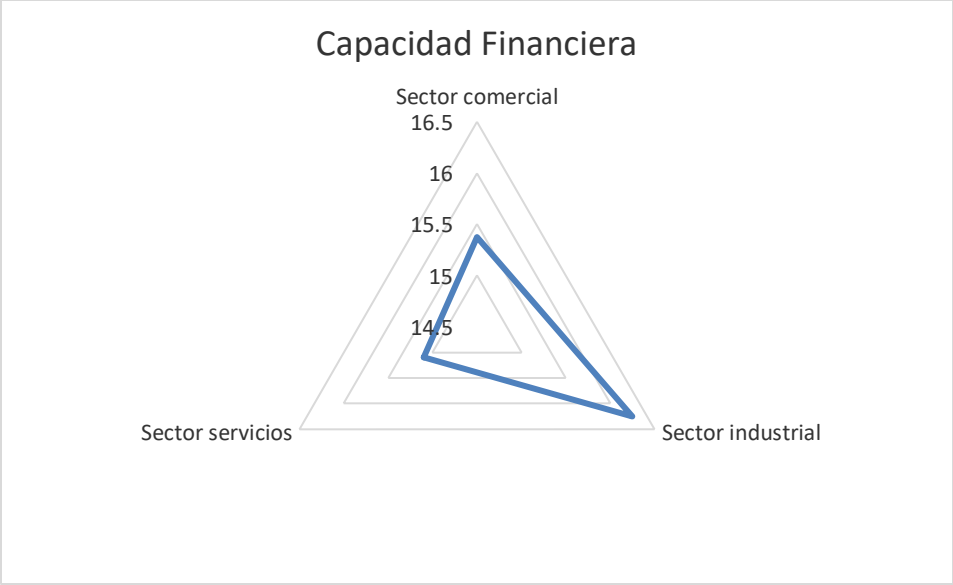
Por parte del sector servicios se observa problemas en el establecimiento de objetivos de crecimiento, sin embargo; mantienen un equilibrio en el control de deudas, cocimiento del producto que genera mayor ingreso, su costo de ventas y los controles para identificar la situación financiera, calificandose como una capacidad semi desarrollada. (Ver figura 4).

Figura 4. Comportamiento de la capacidad financiera en el sector servicios.



Con respecto al comprativo de los resultados obtenidos se muestra que los tres sectores tienen la misma tendencia, demostrándose capacidad financiera semi desarrollada, así también cabe mencionar que el sector con mejor calificación es el sector industrial al colocarse con una puntuación de 16.25 y que de acuerdo con la calificación que otorga el instrumento la posiciona como capacidad desarrollada, (ver figura 5). En este contexto, las empresas que participaron en el estudio deben buscar las estrategias idóneas para fortalecer el control de deudas y mantener un claro conocimiento de las obligaciones que contrae, además de definir asertivamente sus objetivos de crecimiento orientándolos hacia el logro de la visión organizacional. También es importante conocer cuál de los productos y/o servicios son los que más ingresos generan, ya que de acuerdo a los resultados los participantes no tienen un amplio conocimiento de cuál es su producto y/o servicio ganador, lo que ha creado que tengan productos inmovilizados generando mermas, aunado a lo anterior es de suma importancia conocer cuál es costo de producción y/o ventas para definir adecuadamente su margen de ganancias, estableciendo controles que ayuden a identificar cual es la situación financiera que tiene la empresa y que esta no sea basada en la percepción sino que se base en información confiable y fidedigna.

Figura 5. Comportamiento de la capacidad financiera en los sectores económicos. Elaboración propia a partir de datos obtenidos del instrumento.



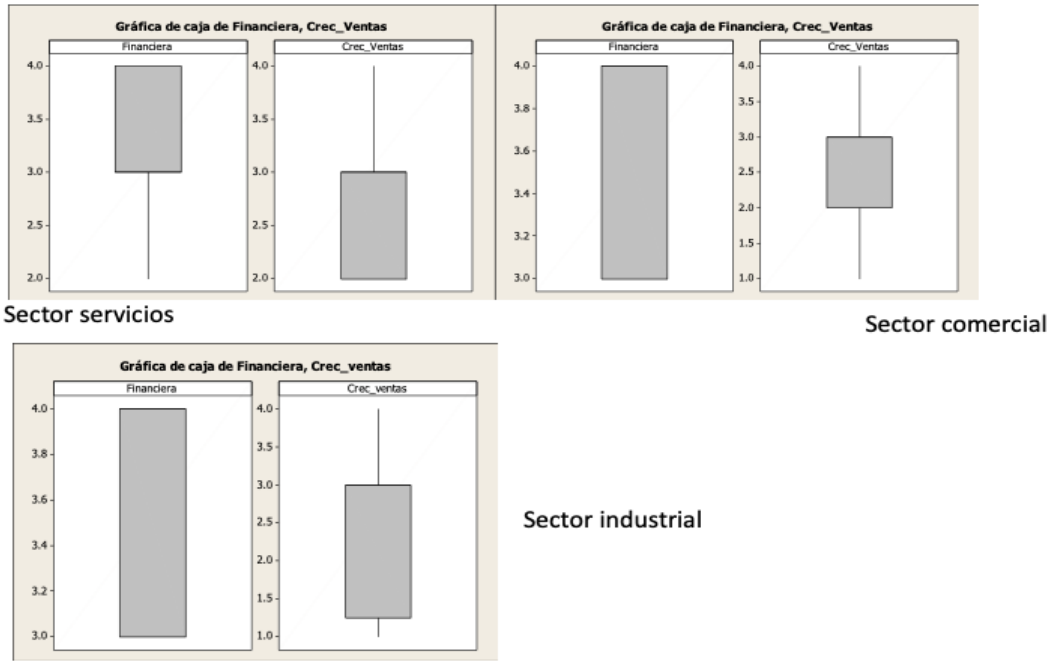
Con respecto a la influencia que se obtuvo en la capacidad financiera en el índice de ventas se demuestra a través de la correlación de Pearson utilizando minitap 16 que en el sector comercial fue de 0.103 positiva muy débil con un valor de P=0.527 lo que indica que existe una pequeña influencia entre la capacidad financiera y el índice de ventas en el sector comercial. En este orden de ideas, en lo referente al sector servicios se obtuvo una correlación positiva débil de 0.094 con un valor de P=0.574 y para el sector industrial la correlación que arroja es de -0.337, con un Valor de P = 0.202 denotando una correlación positiva débil, como es observable la capacidad financiera tiene más influencia en el sector de servicios que en el sector comercial e industrial, demostrando que existen otras capacidades que pueden reflejar una dependencia mayor en el índice de ventas.

En el análisis de regresión se tiene un valor de p=0.202 el cual es bajo esto a consecuencia de que existe relación entre las variables objeto de estudio concatenándose estos resultados con la correlación de Pearson, dando una respuesta

afirmativa a la Hi para el sector industrial, ahora bien en el sector servicios se tiene un valor de p=0.564 representando una relación significativamente baja cumpliéndose que la hipótesis hi, por último en relación al sector comercial tiene un valor de P=0.527 aunque la significancia es débil demuestra que a mayor capacidad financiera, mayor crecimiento en el índice de ventas.

En general de los tres sectores comerciales que se analizaron se visualiza que el sector que más baja calificación obtuvo fue el sector servicios lo que se reflejó en su crecimiento del índice de ventas, (Figura 6), no siendo la misma situación para los sectores restantes.

Figura 6. Variable capacidad financiera- índice de ventas. Elaboración propia a partir de datos obtenidos del instrumento.



1. Medir las capacidades financieras de las empresas participantes
2. Medir el crecimiento económico de las MIPYMES participantes
3. Relacionar las capacidades financieras y el crecimiento económico.

4.2. Análisis y discusión

Las capacidades financieras no están desarrolladas por completo en los sectores de servicio y comercial a diferencia de la industrial, esto demuestra que es de suma importancia llevar a cabo un modelo de gestión para conocer las deudas y obligaciones que debe asumir una PyME. Al mismo tiempo, es importante identificar y conocer los productos o servicios que oferten para darles el valor correspondiente que ayuden a que el capital de estas aumente y/o se mantenga.

Finalmente, al llevar un buen modelo de gestión dentro de estas empresas se obtendrían beneficios tales como: reducción de costos, capacitación de más clientes, mejorar la relación con otras empresas, mejorar el posicionamiento de la empresa en el mercado y disminuir los precios de sus productos (González Ordóñez et al., 2017)., es conveniente que el modelo de gestión que se lleve a cabo sea homogéneo, es decir que sean comunes pero que permitan adaptarse a las necesidades de cada empresa, para que así mismo dichas MiPyME se mantengan en el mercado, aspecto que no se refleja por completo en los resultados de este estudio. Con respecto a lo que aborda Laitón y López, (2018) al considerar que la capacidad financiera tiene más influencia en el sector de servicios que en el sector comercial e industrial, en el presente estudio no se cumple por lo que es importante analizar la situación contextual de ambos estudios para

compararlos y ver cuáles son las causas. No obstante, existe una similitud muy importante en relación con el estudio que realizó Cisneros et. al (2017), demostrando que las empresas no tienen un sistema integral para la determinación de los costos, ni llevan a cabo una planeación financiera lo suficientemente rigurosa como para tomar decisiones a corto, mediano y largo plazo en materia de costos, rentabilidad, inversión, introducción de nuevos productos, entre otras, aspectos que sobresalen en el contexto del presente estudio. Por lo tanto, en relación con la interrogante ¿En qué medida las capacidades financieras influyen en el crecimiento económico de las MiPyMEs? Se puede afirmar con base en los resultados que la influencia es baja ocasionado por no tener bien definido los objetivos de crecimiento y los controles para identificar su situación financiera siendo las subvariables con menor calificación, con base en esto se puede afirmar que la Hn se rechaza.

4.3. Conclusiones

Finalmente se tiene que fortalecer en materia financiera y administrativa, ya que es indispensable para que adquieran compromisos y políticas para así reducir el gasto innecesario, el consumo en exceso de algunos servicios y de esta forma hacer uso eficiente de los recursos financieros tal como lo señala en sus hallazgos Romero y Rámirez, (2018), Saveedra et.al, (2016). Así mismo se podrán formular estrategias financieras, para poder mejorar el índice de ventas de las MiPyMEs como también se requiere de un gran conocimiento de las operaciones que se lleven a cabo en la empresa y de la forma en que se desarrollan los distintos negocios. En segundo lugar, estos resultados sirven para diseñar planes que ayudarán a establecer los objetivos a alcanzar. Para que dichas empresas sepan desarrollar una ventaja competitiva, es necesario un

cambio en el entorno económico-político, que afecta la manera donde se distingan los factores de éxito, que podrían ser el soporte para salir de la crisis, no solo en el mercado, sino también a formar su nivel de competitividad adecuado, tal como lo indican Albarracín et. al (2017), Morales, et. al, (2016) y Moran et. al, (2017).

Por lo tanto, en relación con la interrogante ¿En qué medida las capacidades financieras influyen en el crecimiento económico de las MiPyMEs? Se puede afirmar con base en los resultados obtenidos la influencia es baja ocasionado por no tener bien definido los objetivos de crecimiento y los controles para identificar su situación financiera siendo las subvariables con menor calificación, con base en esto se puede afirmar que la Hn se rechaza.

4.4. Recomendaciones

Como recomendación seria interesante redefinir los objetivos y establecer controles que conyuguen a fortalecer la capacidad financiera, ponerlo en marcha y posteriormente volver a evaluarlos para ver cual es la incidencia que tienen. Es decir, fortalecer las áreas de oportunidad y volver a aplicar en un tiempo determinado para ver que es lo que arroja el estudio.

Aunado a ello es importante definir controles que les permitan identificar correctamente la situación financiera que guardan las empresas por periodos para facilitar la toma de decisiones.

Referencias bibliografícas

Albach, H. (1967). Un modelo de comportamiento del crecimiento de la empresa. Boletín de Estudios Económicos, Vol. XXII, 70, 121-136. España: Asociación de Licenciados en Ciencias Económicas por la Universidad Comercial de Deusto.

Arias, Ruth (2008). "Crecimiento y Desarrollo". Resumen para DRMA.

Berumen Arellano, S.. (2008). cambio tecnológico e innovación en las empresas. Madrid: SPRU, Universidad de susex. Pp. 57

Andrés Alonso, P., Azofra Palenzuela, V. & Rodríguez Sanz, J. (2000a). Endeudamiento, oportunidades de negocio y estructura contractual: un contraste empírico para el caso español. Investigaciones económicas, Vol. XXIV, 3, 641-679. España: Fundación SEPI.

Andrés Alonso, P., Azofra Palenzuela, V. & Rodríguez Sanz, J. (2000b). Decisiones financieras y oportunidades de crecimiento en la

empresa española. Un análisis con datos de panel. X Congreso Nacional de ACEDE, Oviedo, España.

Banco de México (Banxico) (2015). Reporte sobre las condiciones de competencia en el otorgamiento de crédito a las pequeñas y medianas empresas (PYME). México: el autor

Bueno Campos, E. (1998). El capital intangible como clave estratégica en la competencia actual. Boletín de Estudios Económicos, 164, 205-229. España: Asociación de Licenciados en Ciencias Económicas por la Universidad Comercial de Deusto.

Caves, R. E. (1971). International corporations: The industrial economics of foreign investment. Economica, 38 (149), 1-27. Inglaterra: Blackwell Publishing LTD.

Cisneros, M.A.I, González, L.A, Demuner, M. (2017) Competitividad empresarial de las pequeñas y medianas empresas manufactureras de Baja California. *Estudios Fronterizos, 18(5).* https://doi.org/10.21670/ref.2017.35.a06

COMISIÓN EUROPEA (2006): “La nueva definición de PYME. Guía del usuario y ejemplo de declaración”, DG Empresa e Industria, Bruselas. Bélgica.

Dunne, P. & Hughes, A. (1994). Age, Size, Growth and Survival: UK. Companies in the 1980s. The Journal of Industrial Economics, Vol. XLII, 2, 115-139. Inglaterra: Blackwell Publishing LTD. P.37

MÉNDEZ C. (2001). Metodología, Guía para Elaborar Diseños de Investigación en Ciencias Económicas, Contables y Administrativas. McGraw-Hill de Management Interamericana,.A. México.

Fernández, Z. (1993). La organización interna como ventaja competitiva para la empresa. Papeles de Economía Española, 56, 178193. España: Fundación de las Cajas de Ahorros

Petrakis, P. E. (1997). Entrepreneurship and Growth: Creative and Equilibrating Events. Small Business Economics, 9, 383-402. Holanda: Springer.

Feindt, S., Jeffcoate, J. & Chappell, C. (2002). Identifying Success Factors for Rapid Growth in SME E-commerce. Small Business Economics, 19, 51-62. Holanda: Springer.

O´Farrell, P. N. & Hitchens, D. M. (1988). Alternative Theories of Small-firm Growth: a Critical Review. Environment and Planning, Vol. 20, 2, 1365-1383. Inglaterra: PION LTD.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE CEPAL (2003). Informe económico y financiero del sector pequeño y mediano.

Child, J. & Kieser, A. (1981). Development of Organizations over Time. En: Nystrom, P. C. & Starbuck, W. H. (eds.). Handbook of Organizational Design (pp.28-64). Oxford University Press.

GARCÍA O, (2008): El 80% de las pymes fracasa antes de los cinco años y el 90% no llega a los diez años [Documento en línea] disponible en http://www.gestiopolis.com/canales5/emp/ochentapy.htm.
[Consulta Mayo 2015].

García, G.. (Mayo 3, 2015). La formación bruta de capital. Diciembre 11, 2019, de Argumentos Economicos Sitio web: https://argumentoseconomicos.com/2015/06/03/la-formacion-bruta-de-capital/

García García, J. (2004). La Ley del Efecto Proporcional: una aplicación al estudio del crecimiento empresarial asturiano (1993-1999). X Congresso Contabilidade, 24 a 26 de noviembre, Estoril, Portuga

García Meca, E., Martínez Conesa, I. & Ortiz Martínez, E. (2001). Indicadores de creación de valor y datos financieros: ¿Gap de expectativas? XI Congreso de AECA, 26 a 28 de septiembre, Madrid, España.

García Almeida, D. (2003). Factores determinantes del éxito de la replicación de conocimiento en nuevas unidades organizativas. Una aplicación empírica a las cadenas hoteleras españolas. Tesis Doctoral, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, España.

García Almeida, D. (2004). La transferencia de conocimiento en la expansión de las cadenas hoteleras. Investigación turística. Madrid, España: Editorial Centro de Estudios Ramón Areces, Fitur.

Gibrat, R. (1931). Les Inégalités Économiques. París, Francia: Editorial Dunod.

Giner, E. & Salas, V. (1997). Sensibilidad de la inversión a las variables financieras: la hipótesis de sobreinversión. Revista Española de Economía, Vol. 14, 2, 215-227. España: Instituto de Estudios Fiscales.

BASTOS, M. (2006). Las PyMEs, su importancia y los obstáculos que enfrentan. [Documento en línea] Disponible en: http://boletinvenezuela.fundes.org/

Blázquez, F., Dorta, J.A. & Verona, M.C. (2006). Factores del crecimiento empresarial. Especial referencia a las pequeñas y medianas empresas. Innovar 16(28), 43-56

Elston, J. A. (2002). An Examination of the Relationship Between Firm Size, Growth, and Liquidity in the Neuer Markt. Discussion paper 15/02, Economic Research Centre of the Deustche Bank. Disponible en **¡Error! Referencia de hipervínculo no válida.**

Espitia, M., Huerta, E., Lecha, G. & Salas, V. (1989a). La eficacia de los estímulos fiscales a la inversión en España. Moneda y Crédito, 188, 105-175. España: Fundación Santander Central Hispano.

Anzola, S. (2002). Administración de pequeñas empresas (segunda ed.). México: Mc Graw Hill.

Robles, A. (22 de septiembre de 2010). Micro, 95% de las empresas en México. EL FINANCIERO. Economía , pág. 10.

Romero, A.Y, Ramírez, M.J. (2018) Relación de la toma de decisiones financieras con el nivel de conocimiento financiero en las mipymes. *Suma de negocios, 9(19*) http://doi.org/10.14349/sumneg/2018.v9.n19.a5

Mejía, G.. (Abril 26, 2018). Capacidades Financieras - ¿Qué son? - Beneficios - ¿Cómo mejorar?. Noviembre 22, 2019, de Libertad Financiera Sitio web: https://guillermomejia.com/mejorar-tus-capacidades-financieras/

Crédito Real. (Julio 11, 2019). LOS PRINCIPALES RETOS FINANCIEROS DE LAS PYMES. Noviembre 22, 2019, de Crédito Real Sitio web: https://www.creditoreal.com.mx/blog-credito/los-principales-retos-financieros-de-las-pymes

Correa Rodríguez, A. (1999). Factores determinantes del crecimiento empresarial. Tesis Doctoral, Universidad de la Laguna, España. P. 300

Peña Kegel, Luis, "Objetivos de la Banca en el Sector de las Pymes",Banorte, Ponencia presentada en la 70 Convención Bancaria, Asociación de Bancos de México, Acapulco, 2007. Sitio web: https://www.abm.org.mx/convencion-bancaria/72%20convencion/72/impresion/FelipeCalderon.pdf

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2018a), Datos, algoritmos y políticas: la redefinición del mundo digital (LC/CMSI.6/4)

Mato, G. (1989). Inversión, coste de capital y estructura financiera: un estudio empírico. Moneda y Crédito, 188, 177-201. España: Fundación Santander Central Hispano.

Moury, Y. 2007. Proyecto de capitalización y reducción de la vulnerabilidad de los pobres. Fundación Ford.

Levine, R. 2000. Bank Concentration: Chile and International Comparisons.

Lev, B. & Zarowin, P. (1999). The Boundaries of Financial Reporting and How to Extend Them. Journal of Accounting Research, Vol. 37, 2, 353-385. Estados Unidos: Blackwell Publishers.

Organization for Economic Co-operation and Development [OECD]. 2005. Improving Financial Literacy: Analysis of Issues and Policies. Paris: OCDE.

Damas Gómez, Claudia. (2010). El desarrollo de las competencias profesionales. Pyme Administrate Hoy, XVII (200), 10-12.

Fernandez, Diana. (15 de Noviembre de 2010). Pymes unidas llegarán más lejos. Recuperado el 2 de Diciembre de 2010, de CNN Expansión.com:

D.Acemoglu, S.Johnson, J.Robinson y Y.Thaicharoen (2003), "Institutional causes, macroeconomic symptoms: volatility, crises and growth", Journal of Monetary Economics, 50, 49-123

Rhyne, E.. (Abril 1, 2016). Cambio de comportamiento: innovación en las capacidades financieras. Diciembre 9, 2019, de BBVA Sitio web: https://www.bbvaedufin.com/publicacion/un-cambio-de-comportamiento-innovaciones-en-las-capacidades-financieras/

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos OCDE. (2014). Resultados de PISA 2019 en Foco. Recuperado de https://www.oecd.org/pisa/keyfindings/PISA2012_Overview_ESP-FINAL.pdf

Jerry A. Viscione. Análisis Financiero: Principio y métodos. Editorial Limusa.1984.

Gómez, A., García, D. y Marín, S. (2009). Restricciones a la financiación de la PyME en México: Una aproximación empírica. Revista Análisis Económico, 57 (XXIV) 216-238. http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41312227011

Saavedra, M., Milla S. y Tapia, B. (2012). Factores que impiden el acceso al financiamiento de la MIPYME: el caso de Querétaro. Investigación en Ciencias Administrativas (3) 11-39. https://issuu.com/didaktica/docs/revistaica_vol3

Recursos financieros. Recuperado de Enciclopedia Económica Recuperado de (https://enciclopediaeconomica.com/recursos-financieros/).

DRAE. Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española (2011). Consultado en www.drae.com

Nonaka, I. (1991, noviembre-diciembre). The Knowledge Creating Company. Harvard Business Review (pp. 96-104). Estados Unidos: Harvard Business School Publishing Corporation.

Blas Chumacero, “Empleo en la pequeña y mediana empresa”, en Reunión sobre Pequeña y Mediana Industria, México-Puebla, noviembre de 1981

Morrison, A., Breeen, J. & Ali, S. (2003). Small Business Growth: Intention, Ability and Opportunity. Journal of Small Business Management, Vol. 41, 4, 417-425. Estados Unidos: Blackwell Publishers.

McConnell, J. J. & Servaes, H. (1995). Equity Ownership and the Two Faces of Debt. Journal of Financial Economics, Vol. 39, 131-157. Suiza: Elsevier Science SA

“Sector comercio y empresa media”, en Boletín de la Empresa Mediana, Boletín núm. 16, México, 2001

Anzil, F. (30 de Oct de 2017). "Crecimiento Económico". [en linea] Dirección URL: https://www.econlink.com.ar/economia/crecimiento/crecimiento.shtml (Consultado el 09 de Dic de 2019)

Samuels, J. M. (1965)., Size and Growth of Firms, Review of Economic Studies, 32, 105112. Inglaterra: Review of Economic Studies LTD.

SILICEO, Alfonso. Capacitación y Desarrollo de Personal. 1997.

Saavedra, M. L., Tapia, B., Aguilar, M. A. (2016). La gestión financiera en las pymes del Distrito Federal, México. *Perspectiva Empresarial, (3)*, pp. 55-69. https://doi.org/10.16967/rpe.v3n2a5

Méndez, D., Figueroa, G. & Lloret, F. (2006) Antecedentes y actualidad de la medición macroeconómica Edición electrónica. Texto completo en http://www.eumed.net/libros/2006b/emd2/

Morales Carrasco, L. V., Valle Álvarez, A. T., Freire Torres, A. V., Silva Ortiz, P. K. (2016). El crecimiento de las empresas establecidas. Un caso de estudio del sector de fabricación de carrocerías en Ecuador abordado *desde la perspectiva financiera. Equidad y Desarrollo, vol. 27, pp. 55-71*. https://doi.org/10.19052/ed.3816

Schumpeter, J. (1944). Teoría del desenvolvimiento económico. Ciudad de México: FCE

Dunne, P. & Hughes, A. (1994). Age, Size, Growth and Survival: UK. Companies in the 1980s. The Journal of Industrial Economics, Vol. XLII, 2, 115-139. Inglaterra: Blackwell Publishing LTD.

Elston, J. A. (2002). An Examination of the Relationship Between Firm Size, Growth, and Liquidity in the Neuer Markt. Discussion paper 15/02, Economic Research Centre of the Deustche Bank.

García García, J. (2004). La Ley del Efecto Proporcional: una aplicación al estudio del crecimiento empresarial asturiano (1993-1999). X Congresso Contabilidade, 24 a 26 de noviembre, Estoril, Portugal.

Albach, H. (1967). Un modelo de comportamiento del crecimiento de la empresa. Boletín de Estudios Económicos, Vol. XXII, 70, 121-136. España: Asociación de Licenciados en Ciencias Económicas por la Universidad Comercial de Deusto.

Blázquez Santana, F. (2005). Los incentivos fiscales como factor del crecimiento empresarial. Análisis empírico de la Reserva para Inversiones en Canarias. Tesis Doctoral, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, España.

Correa Rodríguez, A. (1999). Factores determinantes del crecimiento empresarial. Tesis Doctoral, Universidad de la Laguna, España.

Fernández, Z. (1993). La organización interna como ventaja competitiva para la empresa.

Mato, G. (1989). Inversión, coste de capital y estructura financiera: un estudio empírico. Moneda y Crédito, 188, 177-201. España: Fundación Santander Central Hispano.

Porter, M. (1994). Estrategia competitiva. Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia (18ª ed.). México: Compañía Editorial Continental.

Child, J. & Kieser, A. (1981). Development of Organizations over Time. En: Nystrom, P. C. & Starbuck, W. H. (eds.). Handbook of Organizational Design (pp.28-64). Oxford University Press.

Bernstein, L .(1999) Analisis de estados financieros. Teoria. Aplicación e interpretación. (3ra.ed.): México: Mc Graw Hill.

Hernández-Sampieri, R., Fernández-Collado, R., & Baptista-Lucio, P. (2017). Selección de la muestra. En Metodología de la Investigación (6ª ed., pp. 182-183). México: McGraw-Hill.

GONZÁLEZ PASCUAL, J. (1995): Análisis de la empresa a través de su información económico-financiera, Ed. Pirámide, Madrid

Mejía Mejía, Elías (2005). Metodología de la Investigación Científica. Lima: Centro Editorial e Imprenta, UNMSM.

Mondy, R. W., & Noe, R. M. (2005). Administración de recursos humanos. Pearson Educación.

Luna, C. (2019). 7 Técnicas e instrumentos para la recolección de datos.

Malhotra, N. K. (2008). Investigación de mercados (5a. ed.). México, D.F.: Pearson Prentice Hall.

Martínez, E. (2012). Métodos cualitativos de recolección de información primaria.

Sinclair, S.(2001) Financial exclussion: an introducción survey, centre for research into socially inclusive services: Heriot Walt University Scotland, Working paper.

González Ordóñez, A. I., Alaña Castillo, T. P., Gonzaga Añazco, S. J. (2017). La gestión ambiental en la competitividad de las PYMES del Ecuador. *INNOVA Research Journal*, *2*(8.1), 236-248. https://doi.org/10.33890/innova.v2.n8.1.2017.371

Laitón Ángel, S Y., López Lozano, J. (2018). Estado del arte sobre problemáticas financieras en pymes: estudio para América Latina. *Revista EAN, 85, pp. 163–179.* https://doi.org/10.21158/01208160.n85.2018.2056

Anexos