



Universidad Autónoma del Estado de México

Centro Universitario UAEM Valle de Chalco

**LOS NEGOCIOS PROPIEDAD DE MUJERES EN VALLE DE CHALCO: UNA
PROPUESTA PARA LA LECTURA E INTERPRETACIÓN DE SUS FINANZAS**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE

LICENCIADO EN CONTADURÍA

P R E S E N T A

LUIS ERMILO AGUILAR AYALA

ASESORA:

DRA. NIDIA LOPEZ LIRA

Revisora:

Dra. en P.E.A. Rebeca Teja Gutiérrez

Revisora:

Dra. en A.D. Verónica Loera Suárez

VALLE DE CHALCO SOLIDARIDAD, MÉXICO

OCTUBRE 2022.



CUVCH

**LOS NEGOCIOS PROPIEDAD DE MUJERES EN VALLE
DE CHALCO: UNA PROPUESTA PARA LA LECTURA E
INTERPRETACIÓN DE SUS FINANZAS**

ÍNDICE

I	RESUMEN	9
II	INTRODUCCIÓN	11
III	ANTECEDENTES	16
IV	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	22
V	JUSTIFICACIÓN	30
VI	OBJETIVOS	32
6.1	Objetivos específicos	32
VII	MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL.....	33
7.1	Las finanzas: conceptos básicos e importancia.....	33
7.1.1	Concepto de finanzas	33
7.1.2	La importancia de las finanzas en las organizaciones	36
7.2	Los recursos financieros de una organización.....	38
7.2.1	Activos.....	39
7.2.2	Pasivos.....	42
7.2.3	Capital contable.....	43
7.3	Gestión financiera: habilidades y herramientas	44
7.3.1	Concepto e importancia de la gestión financiera.....	45
7.3.2	Habilidades de gestión financiera	46
7.3.3	Principales herramientas de gestión financiera.....	48
7.4	Micro, pequeños y medianos negocios (MIPYMES) en México.....	70
7.4.1	El dinamismo en la conceptualización de las MIPYME	71
7.4.2	Principales retos que enfrentan las MIPYMEs en México	77
7.5	Contexto socio demográfico de Valle de Chalco Solidaridad.....	81
7.5.1	Retos y oportunidades para las mujeres empresarias en México y en Valle de Chalco en la época posterior a la pandemia	83
VIII	METODOLOGÍA.....	88
IX	RESULTADOS.....	92
X	DISCUSIÓN	101
XI	CONCLUSIONES.....	105

XII	RECOMENDACIONES	107
XIII	BIBLIOGRAFÍA	108

I RESUMEN

El objetivo central de esta tesis fue analizar hasta dónde el desarrollo de habilidades de gestión financiera en los pequeños negocios propiedad de mujeres en Valle de Chalco les permitiría mejorar su desempeño financiero.

Para lograr dicho objetivo, se analizaron conceptos básicos de finanzas, así como los diferentes recursos financieros que tienen las empresas. Se analizó el término gestión financiera y las habilidades que se requieren para llevarla a cabo. De igual forma, se analizó el concepto de MIPYMEs y se destacó su naturaleza dinámica en el tiempo. Por último, debido a que el tema fundamental de esta tesis son los negocios de mujeres en Valle de Chalco, se realizó una investigación sobre su contexto social, además de analizar los retos y oportunidades que estas emprendedoras pueden llegar a tener.

Metodológicamente hablando, se trata de una investigación descriptiva de corte cualitativo, combinando técnicas documentales y de trabajo en campo. Las fuentes documentales fueron libros, revistas, bases de datos especializadas, etc., mientras que para el trabajo empírico se diseñó un cuestionario que sirvió como guion de entrevista semiestructurada

El estudio empírico abarcó un total de 14 empresarias de Valle de Chalco y 1 de otro municipio del oriente mexiquense. Los datos recabados se procesaron mediante el Software Atlas.ti en su versión 9.

Entre los principales resultados de esta investigación se encuentran el identificar que las empresarias han desarrollado habilidades de gestión financiera de manera empírica o mediante capacitación formal, pero independiente de cómo

las hayan adquirido, éstas les han permitido mantener su respectivo negocio en el mercado.

PALABRAS CLAVE

Gestión financiera, MIPYMEs, emprendimientos, género, planeación, control.

II INTRODUCCIÓN

Las finanzas son parte fundamental de las organizaciones, tanto de los negocios micro, pequeño y mediano, como de las grandes corporaciones; básicamente, las finanzas son importantes en cualquier negocio e incluso en el ámbito personal.

Las habilidades de gestión financiera¹, así como la información que se usa para la toma de decisiones sobre las finanzas en una organización son fundamentales para apoyar a esta a lograr una trayectoria competitiva en el mercado. Sin embargo, no todos los dueños de negocios poseen las habilidades de gestión financiera o los medios para generar y utilizar información financiera útil para su negocio, sobre todo cuando se trata de micro y pequeñas empresas. Esta limitante puede llegar a reducir las probabilidades de éxito de los negocios.

En otro sentido, es importante señalar que la economía global se ha visto afectada en años recientes por una gran pandemia, un suceso histórico que cambió la normalidad de la vida misma; este hecho ha enfatizado la necesidad de prever el futuro, de saber cómo afrontar los cambios y aprender a adaptarse.

Aunque los efectos adversos de la pandemia han afectado a toda la población, de acuerdo con las Naciones Unidas, las mujeres y las niñas son algunas de las personas que mayores impactos negativos han sufrido debido a la exacerbación de la desigualdad de géneros en este lapso (UN, 2022a).

La propia ONU identifica que son mujeres y niñas las que actúan como cuidadoras en el círculo familiar y que algunas mujeres adultas forman parte del

¹ La habilidad financiera es una capacidad que se tiene para explorar y utilizar información financiera para gestionar decisiones y acciones (Zait y Berteau, 2015). Sobre este tema se profundiza en el marco teórico conceptual de esta tesis.

personal de salud en la primera línea de atención a las personas contagiadas (UN, 2022a).

Así mismo, la pandemia ha ejercido presión económica a la circunstancia de las mujeres, porque es bien sabido que en México y en varios países del mundo una gran cantidad de ellas se dedican al hogar o a la crianza de sus hijos, o bien, combinan esas dos responsabilidades con empleos o negocios por su cuenta, pues no quieren dejar de lado sus responsabilidades en el hogar o porque hay personas cuyos cuidados dependen de ellas. En este contexto, algunas de ellas se vieron privadas de su principal sustento económico, ya sea porque les haya correspondido que su esposo, padre o hermanos fuera sujeto de despido, o porque él falleció a causa de la infección por COVID-19 o porque de por sí algunas mujeres son jefas de familia (sostenían solas a su familia) desde antes de la pandemia y perdieron su empleo durante la crisis económica generada por esta.

Bajo el panorama antes descrito, durante la pandemia y en esta época posterior a ella los negocios propios han cobrado gran importancia, por ser uno de los medios a través de los cuales las familias buscaron adaptarse a la nueva situación. Entre otras, las circunstancias que han impulsado la creación de emprendimientos (de hombres y de mujeres) son los siguientes: la pérdida de empleos; la identificación de nuevas oportunidades de negocio debido al confinamiento, mismas que anteriormente no existían o no eran visibles; por último, la preferencia de algunos jefes de familia de tener reglas y horarios propios que les permitieran atender directamente a hijos, adultos mayores y otros seres queridos dependientes durante la pandemia.

Esta generación de nuevos negocios, que a su vez generan autoempleo y a veces emplean a otras personas se puede corroborar con lo que señala Téllez C. (2020) en su artículo para el periódico “El Financiero”, respecto a que en México la

tasa del desempleo se ubicó en 3.7% en el último trimestre del año 2021, cifra que constituye el nivel más bajo desde el primer trimestre del 2020, justo antes de que se decretara el confinamiento por la pandemia de COVID-19, lo cual podría estar reflejando una recuperación de fuentes empleo en las empresas previamente establecidas, o por la creación de nuevos negocios.

Considerando los distintos hechos hasta ahora señalados, es relevante analizar el fenómeno del emprendimiento y el empleo femeninos, particularmente en esta época postpandemia. En esta tesis en específico es relevante el primero, es decir, interesa preguntarse cómo es que las mujeres emprenden negocios que les permitan contar con un medio de vida para ellas y su familia, así como saber qué las lleva a emprender, con qué habilidades lo hacen, y qué otras habilidades desarrollan durante el proceso de emprendimiento. Por tal motivo se ha desarrollado esta tesis denominada “Los negocios propiedad de mujeres en Valle de Chalco: Una propuesta para la lectura e interpretación de sus finanzas”.

Particularmente interesa el municipio de Valle de Chalco Solidaridad porque este trabajo constituye uno de los productos de un proyecto de investigación financiado por la Universidad Autónoma del Estado de México que tiene como objetivo estudiar el emprendimiento femenino en el oriente mexiquense, de manera que de esa región se eligió dicho municipio por la cercanía que se tiene con él y porque éste ya ha sido objeto de estudio respecto a sus MIPYMES, por ejemplo, lo ha estudiado López (2007) con el trabajo “Elementos de integración de microempresas comerciales en el oriente del Estado de México en los primeros años del siglo XXI”; también Teja, López, Espinosa y Aguilar (2015) con la investigación “Desarrollo de un sistema de información para el análisis de sensibilidad financiera para las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas”; al igual que Barragán, López y Teja (2013) mediante su estudio “Incubadoras de empresas en México como promotoras de competencias para la creación de

nuevos negocios” y López, et al (2011) con el trabajo “Una visión del modelo de triple hélice desde la perspectiva de la universidad: estudio de caso en la zona oriente del Estado de México”, de tal forma que esta tesis constituye un esfuerzo por completar los resultados de estudios previos respecto a las MIPYME vallechalquenses, pero en esta ocasión agregando el elemento de la perspectiva de género y de las habilidades de gestión financiera.

Así mismo es importante señalar que, con la perspectiva de género, esta tesis se inserta en la temática de la agenda mundial de desarrollo sostenible de la ONU, de la cual se hablará más adelante, sumándose a una corriente de pensamiento sobre el desarrollo de la humanidad actual y pertinente, así como a los esfuerzos de quienes están realizando estudios enfocados a contribuir el logro de los objetivos de desarrollo sostenible (ODS).

De igual manera, en esta tesis interesan las habilidades de gestión financiera de estas emprendedoras porque, tal como se señala en los Antecedentes y Justificación de la misma, uno de los problemas que tienen las MIPYMES en México son sus limitadas capacidades para diseñar y recopilar información financiera útil para la toma de decisiones, pero no se ha identificado hasta dónde las mujeres emprendedoras en particular pueden llegar a desarrollar habilidades de gestión financiera de manera empírica, de manera que esta investigación busca hacer una contribución al respecto.

La metodología que se utiliza en esta tesis es de carácter mixto, está integrada por dos etapas: durante la primera etapa se realiza una búsqueda de información en fuentes documentales, y en la segunda se busca la información a través de trabajo en campo. El enfoque de la tesis es preponderantemente cualitativo en la parte empírica, en la cual se aplicaron entrevistas semiestructuradas a 15 mujeres dueñas de negocios en Valle de Chalco y se

analizaron los datos obtenidos mediante el Software Atlas.ti. en su versión más actualizada, la versión 9.

La estructura de este trabajo es la siguiente: inicia analizando los antecedentes del problema, además de plantear el problema que da pauta a la pregunta de investigación, en seguida se muestra la justificación de la investigación y los objetivos esperados. A continuación, se muestran los conceptos fundamentales que dan forma al marco teórico conceptual, después, se explica la metodología que se utilizó en la tesis; posteriormente se muestran los resultados del trabajo de campo y se termina con las conclusiones y la lista de referencias de consulta.

III ANTECEDENTES

En el año 2015, los países integrantes de la ONU acordaron una serie de estrategias enfocadas al desarrollo sostenible e incluyente en el mundo a las cuales se les conoce como agenda de desarrollo sostenible o Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible.

Dicha agenda está conformada por 17 objetivos de desarrollo sostenible (ODS) y 169 metas de carácter “integrado e indivisible” que tienen que ver con las esferas económica, social y ambiental (UN, 2022b). Dentro de esos 17 ODS, hay dos con los que esta tesis tiene estrecha relación:

- ODS 5. Equidad de género, y
- ODS 10. Reducción de las desigualdades

El ODS 5 busca "Lograr la igualdad entre los géneros y empoderar a todas las mujeres y las niñas" (UN, 2022a) mientras que el ODS 10 consiste en “Reducir las desigualdades y garantizar que nadie se queda atrás” (UN, 2022c).

Esta investigación centra primordialmente su atención en los negocios que son propiedad de mujeres en Valle de Chalco Solidaridad, buscando hacer una contribución al conocimiento de las habilidades de gestión financiera de estas mujeres, lo que permitiría enmarcarla en el ODS 5 de la ONU en cuanto a cerrar las brechas entre géneros y en el ODS 10 respecto a no dejar nadie atrás.

En este trabajo se tiene la convicción que, las circunstancias de las mujeres hay que analizarlas a la luz de su situación particular y del contexto que las rodea,

en este caso del municipio de Valle de Chalco Solidaridad y de las condiciones generales que prevalecen después de la pandemia de COVID-19

En este sentido, hay que señalar el hecho de que la región oriente del Estado de México ha estado bajo constante crecimiento y presión social (empleo y viviendas insuficientes, falta de servicios públicos, etc.) desde finales de los años 60 hasta nuestros días, dando origen a los llamados “municipios dormitorio” tales como Nezahualcóyotl, Chimalhuacán, Valle de Chalco, etc. A este respecto, el INEGI en su Red Nacional de Metadatos (2018) señala que al menos el 72% de los mexicanos viven en una ciudad dormitorio, donde los o las jefas de familia básicamente llegan a los hogares sólo para descansar, es decir, quienes sostienen económicamente a las familias salen a laborar todos los días de la localidad de residencia hacia otras localidades aledañas y regresan sólo a dormir, mientras que son los hijos y las mujeres (cuando no son ellas mismas las que proveen el ingreso familiar) quienes en la mayoría de los casos permanecen en lugar de residencia durante toda la semana.

Este fenómeno tiene muchas consecuencias en la calidad de vida de las familias, sobre todo de quien sale a conseguir el sustento económico familiar, pero también genera una dinámica particular para quienes permanecen en casa todo el día. Este mayor tiempo de permanencia en el hogar a veces facilita a las mujeres (casi siempre son ellas las que permanecen) el identificar oportunidades de negocio que den un ingreso extra a la familia, aun cuando éstas sean informales, ocasionales o incluso precarias, dando origen muchas veces a la creación de micro o pequeñas empresas, la mayoría de las veces informales.

Respecto a las MIPYMES se ha identificado en distintos estudios que uno de sus principales problemas es su falta de conocimientos en gestión financiera como lo demuestran García M., Franco M. y Bertolini D. (2019) en “Marco analítico

de la gestión financiera en las pequeñas y medianas empresas: problemas y perspectivas de diagnóstico”; de igual manera Soberanes T., Noriega G. y Flores C. (2021) en “La gestión financiera en las MIPYMES de la ciudad de Huajuapán de León Oaxaca y su relación con la competitividad”.

Las habilidades de gestión financiera tienen que ver con la búsqueda y generación de información financiera que permita tomar decisiones sobre las finanzas de una organización (Zait y Berthea, 2015), y como ya se ha mencionado, no todas las personas dueñas de negocios cuentan con ellas.

Esta situación es necesario atenderla para que estos emprendimientos, formales o no, puedan tener mayores probabilidades de éxito. Independientemente de que los emprendimientos sean femeninos o masculinos, es necesario identificar la problemática que tienen en el desarrollo de habilidades para la gestión de sus finanzas, pero, sobre todo, es necesario buscar alternativas de solución para los negocios de mujeres por la vulnerabilidad a la que están expuestas, misma que se mencionó al inicio de este apartado y sobre la que se profundiza en la Justificación y el Planteamiento del Problema de esta tesis.

Por último, es relevante no perder de vista que la función financiera de una organización, independientemente de su tamaño o giro, es fundamental para lograr la permanencia de dicha organización en el mercado y cumplir sus objetivos.

Hay que recordar que las finanzas son una rama de la economía, las cuales se encargan de estudiar las maneras de obtener recursos monetarios y de gastarlos o invertirlos. El objetivo primordial de las finanzas es especificar y explicar cómo las organizaciones deben tomar decisiones tanto de inversión, como de ahorro y gasto.

Como lo menciona García Padilla (2014) las finanzas surgieron cuando se creó el dinero pues las personas que poseían dinero buscaban ganar rendimientos y aquellos que no contaban con este elemento estaban dispuestos a obtenerlo de cualquier forma. Todas estas relaciones y actividades inician una serie de intercambios de recursos, los cuales son fundamentales para el nacimiento de las finanzas.

Enfocándose en esta idea, el principal objetivo de las finanzas será la rentabilidad, en otras palabras, a las personas les interesa obtener ganancias en las cosas que aplican su dinero, es decir las finanzas satisfacen la necesidad de obtener más de lo que ya se tiene, por esta razón es que se invierte más, se van innovando los productos para mejorar dentro del mercado y poder posicionarse, y de todo ello se espera ganar más dinero.

Para que las finanzas logren su objetivo en una organización es necesario un mínimo de conocimientos y habilidades en torno a la gestión financiera de esa organización, y es sobre este punto específicamente que esta tesis busca hacer una contribución. Sobre todo, considerando los efectos nocivos ya mencionados de la pandemia de COVID-19 que durante el año 2020 e incluso el 2021 afectaron al sector laboral como se señala a continuación.

En el primer trimestre del año 2020 según datos del INEGI (2020) 57,014,967 eran las personas económicamente activas, pero sólo para el segundo trimestre de ese año ese número decayó a 46,978,848, lo que da un resultado de 10,036,119 personas sin empleo en tan sólo 3 meses. Siguiendo esta misma línea, menciona el Gobierno de México en su Apunte Sobre el SAR número 5 "Impacto de la pandemia de COVID-19 en el mercado laboral mexicano y en el SAR" (2021), basándose en datos recolectados durante el año de 2020, que en marzo y abril de ese año se perdieron más de 12.5 millones de puestos de trabajos; como se podrá

recordar, en estos meses fue cuando se decretó el confinamiento por la pandemia en el territorio mexicano².

Sin embargo, tal como se mencionó en la Introducción de esta tesis, este suceso ha generado el nacimiento de nuevos emprendimientos, tal vez generados por necesidad, pero al fin y al cabo las personas pudieron generar empleo decente y digno que constituye el medio de vida para varias familias.

Este argumento se puede sustentar con los datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), la cual es la principal fuente de información sobre la situación del mercado laboral en México. Esta encuesta registró un incremento trimestral en la Población Económicamente Activa (PEA) en el año 2021, donde 454 mil 347 personas más se registraron como PEA, cifra que se reconoce como un aumento, pues la PEA pasó de 58.3 millones a 58.8 millones.

Concretamente, el alza de la PEA se centra en el comercio, pues el crecimiento que nos muestra la ENOE es de 227 mil 380 personas concentradas en esta actividad; además de que se contabilizaron 31.6 millones de trabajadores informales en el cuarto trimestre de 2021, así que en comparación con el trimestre anterior a este se puede observar un incremento de 175 mil 76 trabajadores más.

Considerando toda la información contextual anterior, se puede comprender que las MIPYMEs siguen siendo la manera idónea que eligen las personas para salir del desempleo, pues la pandemia dejó a millones de personas sin un ingreso fijo, por lo cual algunos emprendedores decidieron optar por poner su propio

² No se quiere dejar de mencionar este problema desde la perspectiva de la edad, ya que la mayor afectación según la fuente citada fue para los jóvenes de entre 15 y 34 años, los cuales contabilizaron una pérdida de 242 mil puestos de trabajo entre marzo del año 2020 y mayo del 2021. Así mismo, un grupo que también se vio muy afectado fueron los empleados que tenían un ingreso de entre 1 Salario Mínimo y 3 Unidades de Medida y Actualización (UMA).

negocio sin importar el impacto que esto conlleva y las distintas dificultades que existen para poder sobrevivir día a día, y más si no se tiene un ingreso seguro. Por ello, es importante analizar hasta dónde las personas que han emprendido en dichas circunstancias cuentan con las habilidades necesarias para gestionar financieramente su incipiente negocio.

Ante el panorama hasta ahora descrito, surgió la inquietud de indagar cómo encontrar alternativas de solución a un problema muy bien localizado respecto a la falta de habilidades de gestión financiera de las PYMES, sobre todo considerando el elevado número de ellas que pertenece a mujeres, inquietud que se describe con mayor detalle a continuación.

IV PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El problema que se aborda en esta tesis tiene distintas aristas. En este apartado se describirán las más significativas para poder estructurar la pregunta que dio origen a la investigación; entre otras, se señala someramente la situación socioeconómica de las mujeres en el municipio bajo estudio; la problemática general que existe en México en cuanto a la perspectiva de géneros; los principales problemas que tienen las MIPYME en cuanto a su gestión, independientemente del género de su propietario; y las dificultades que podrían llegar a tener específicamente estas empresas en cuanto a su gestión financiera.

Respecto a la población femenina, al año 2021 las mujeres componían el 51.2% de la población total de México, y del total de empresas tipo micro, pequeña y mediana (MIPYMES) del país un 36.6% eran propiedad de mujeres, todos estos datos provienen de estudios del INEGI (2021).

En México es inevitable no percatarse de la marginación y sobre todo la desigualdad, que hay entre géneros, problemas que colocan a las mujeres en una situación de vulnerabilidad. Esta problemática es sensible, sin embargo, las mujeres han buscado los medios para superarla; uno de esos medios es identificar oportunidades de negocio que aprovechan mediante emprendimientos, la mayoría de las veces informales como lo indica el INEGI (2020): en el segundo trimestre de 2020 el número de trabajadores informales llegó a 31 millones.

Así mismo, las mujeres mexicanas enfrentan hoy diversas dificultades para poder ingresar al mercado laboral, pues el rol de género que se les ha dado a lo largo de la historia en este país las lleva a dedicarse de tiempo completo a las tareas domésticas, o al menos a dedicar 50 horas semanales a las tareas del hogar, según datos del INEGI (2021); mientras que, en el caso de los hombres le dedican

20 horas promedio a la semana a ese tipo de tareas. Si se dividen estas horas entre los días de la semana, arroja el resultado de que las mujeres destinan 7 horas al día al trabajo doméstico, lo cual complica demasiado la organización de su tiempo para tener un negocio o un empleo fuera del hogar.

En ese mismo sentido, el Censo de Población y Vivienda 2020 muestra que el 73.6% del trabajo doméstico y de cuidados no remunerados realizados en hogares en el territorio mexicano es realizado por mujeres. Este tipo de trabajos representa un valor equivalente al 22.8% del Producto Interno Bruto (PIB).

Aunque sea un problema este rol de género impuesto, se debe aclarar que en el pasado era mucho peor, pero con el paso del tiempo han cambiado estos pensamientos machistas, simplemente hay que analizar el dato que nos da Rodríguez G. para la revista Forbes (2013) donde menciona que en el año 1995 sólo el 2.5% de emprendedores en México eran mujeres. Haciendo una comparación rápida con los datos que da el INEGI (2021) respecto a que en el año 2021 el 36.6% de las MIPYMES totales en el país son de mujeres, se puede concluir que en 26 años el avance ha sido significativo.

Sin embargo, también es necesario señalar la otra cara de la moneda de este aparente avance de la participación de las mujeres en los negocios: las empresas de tamaño micro muchas veces son negocios de subsistencia, el último recurso que usan las personas para no caer en formas ilícitas de obtención de ingresos; por consiguiente, se podría inferir que de 1995 a la fecha ha crecido significativamente el número de mujeres que han tenido que recurrir a esta forma de ganarse la vida, lo que da pauta a preguntarse ¿a qué se ha debido esa necesidad creciente del género femenino de buscar un medio de vida propio aun cuando éste sea precario?

Como se mencionó en el apartado introductorio de esta tesis, la pandemia dio relieve al fenómeno de la inequidad de géneros y agravó la circunstancia de la mujer en México. Una investigación realizada por el Grupo de Información en Reproducción Elegida (GIRE) con los datos de García A. (2021) menciona que fueron las mujeres las más afectadas en el 2020 por la pandemia, sus análisis dieron como resultado que durante el año mencionado la llamada telefónica de emergencia por violencia de género aumentó el 21.3% y sólo en este año se registraron 145,179 embarazos, no se sabe hasta dónde éstos fueron deseados o no.

Analizando otras cifras respecto a la condición socioeconómica de las mujeres, particularmente las del municipio bajo estudio, el Censo de Población y Vivienda 2020 reportó que en el municipio de Valle de Chalco Solidaridad había 132,809 mujeres mayores de edad; así mismo, la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (2021) aporta el dato de que para el tercer trimestre del 2020 el salario mensual promedio para las mujeres era de \$2,500.00 MX, pero para el primer trimestre del 2021 fue de \$2,870.00 MX. Aunque no es un avance muy amplio significa un paso adelante después de la pandemia. Sin embargo, también hay que considerar que estos datos no son netos, es decir, no están reflejando el avance de la inflación.

Otro dato relevante respecto a la condición de las mujeres es que el Censo de Población y Vivienda 2020 indica que en Valle de Chalco hasta el 32.3% de todas las viviendas en el municipio son administradas por una mujer, es decir casi un tercio del total cuentan con una mujer jefa de familia que, o es empleada asalariada o tiene un negocio propio para poder sostener a su familia.

En otro sentido, dicho censo señala que sólo 26,200 personas en el municipio cuentan con una licenciatura, lo que da una idea de que sólo un 9.53%

de la población en el municipio cuenta con estudios formales de nivel superior. Para completar el panorama, la Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (ANUIES) (2020) reporta que en Valle de Chalco sólo 1,865 mujeres tienen una licenciatura, de las cuales 273 estudiaron una carrera relacionada con la administración o los negocios, mientras que la mayoría de las mujeres con estudios de licenciatura en este municipio estudiaron una profesión relacionada con las ciencias de la salud.

Considerando que las habilidades de gestión financiera se adquieren empíricamente en un negocio o a través de estudios formales específicos (capacitación en el ámbito de administración de negocios o mediante el estudio de una licenciatura de dicho ámbito) que incluyen el desarrollo de estas, se puede inferir que es un porcentaje bajo el de personas que podrían llegar a contar con formación formal en finanzas, ya que es bien sabido que esta disciplina aún no se imparte como competencia básica en todos los programas educativos.

En otro orden de ideas, hay que considerar que la naturaleza del ser humano se basa en satisfacer sus necesidades a corto plazo, a lo que también se le conoce como visión cortoplacista, es decir, la persona no ve más allá del horizonte del presente y financieramente hablando esto es un error grave. Entonces se puede analizar que el principal problema del ser humano es que utiliza todos sus recursos en el presente y no visualiza su patrimonio en el largo plazo. Este problema genera varias anomalías cuando se trata de ponerse al frente de la gestión de un negocio, independientemente del tamaño que este tenga.

A este respecto Martínez J. (2018) menciona que la falta de planeación en el negocio se da desde el momento de iniciarlo, ya que a la persona emprendedora le nace una necesidad de iniciar su propio negocio, pero al estar cegada por este

sentimiento deja de lado la planificación a futuro, pues el dinero se busca para el momento, no se planifica el proyecto a futuro.

Este problema no sólo aplica para empresas pequeñas lideradas por mujeres, sino para cualquiera, se trata de la falta de visión que tiene el dueño, las ganas de luchar y seguir avanzando hacia el futuro; muchas empresas se quedan estancadas en su presente, sin pensar que en un futuro puedan expandirse, seguir creciendo, y para poder seguir aumentando su capital es necesario invertir en diferentes aspectos, pues muchas veces el dueño considera un gasto innecesario distintos aspectos cuando en verdad son una inversión a futuro.

Sobre este punto Hernández L. (2021) menciona en el periódico El Financiero que de cada 100 pequeñas y medianas empresas sólo 7 han podido acceder al apoyo que el gobierno da a estos negocios después de la pandemia del COVID-19; lo cual se puede entender por la poca facilidad de acceso al crédito que el gobierno les da estas empresas, pero también podría deberse a un desconocimiento o una búsqueda equivocada de financiamiento por parte de las personas emprendedoras, o por el miedo que pueden tener éstas al pedir ayuda externa, pues creen que perderán el control de su empresa, o bien, recurren a un plan de financiamiento equivocado el cual les genera más problemas que soluciones.

Existen varios estudiosos, así como consultores de negocios que han identificado algunas de las principales problemáticas que tienen las MIPYMES, no sólo su falta de visión de largo plazo. Por ejemplo, Andrade S. (2005) menciona que la persona empresaria es aquella persona natural o jurídica que generalmente es titular de una unidad de producción o servicio, y como tal, esta asume el riesgo principal de la misma. Pero, sostiene el autor, en muchas ocasiones la empresa puede llegar a depender solamente de su fundador o fundadora, quien aun con el

crecimiento del negocio sigue gestionando prácticamente toda su operación, dejando de lado la preparación y desarrollo del personal clave en quien podrá confiar en el futuro. A este respecto, Gómez A. (2019) menciona que algunos de los mayores problemas a los que se enfrenta una mujer emprendedora son la poca confianza en sí mismas y a la falta de conocimiento o experiencia para administrar o llevar de una manera profesional las áreas administrativas.

Para ampliar lo anterior, Martínez J. (2018) menciona algunos problemas recurrentes de las empresas pequeñas de manera general; según este autor el principal conflicto es la falta de investigación del mercado, pues es necesario tener un análisis que revele cual es el público objetivo de un producto o servicio, lo que este busca y las acciones que está haciendo la competencia directa e indirecta. además de entender y poder conocer los factores diferenciadores del producto o servicio. Desafortunadamente, las MIPYMEs casi no aplican este estudio de mercado.

No obstante, la problemática hasta ahora descrita, las MIPYMEs tienen varias ventajas como lo son la gran flexibilidad con la que cuentan, la cultura de la empresa bien definida, su dinamismo y el hecho de que sus miembros cuentan con objetivos comunes, los cuales si se aprovechan de manera eficiente pueden llegar a impulsar el crecimiento de la pequeña empresa.

Conjuntando tanto los aspectos positivos como negativos con los que cuenta una organización clasificada como MIPYME es factible enfocarse en los retos significativos que hacen difícil su supervivencia a mediano y largo plazo dentro del mercado, de tal manera que se pueda aportar alguna alternativa de solución.

Cano, Balderrabano y Pérez (2013) han señalado que una empresa es competitiva si es rentable, dado que ofrece un producto diferente a sus

competidores. Pero entonces qué es lo que ocurre con estas empresas, debe existir una razón entre tantas variables, como de organización, económicas, financiamiento, planeación o simplemente por circunstancias que quedan fuera de sus manos; entonces ¿cómo conocer y decidir en qué se debe invertir para que el negocio crezca a futuro?

La respuesta a este cuestionamiento es difícil, pues como y se mencionó párrafos antes son pocas las personas las que tienen acceso a estudios profesionales sobre el tema y es una habilidad que no enseñan en la primaria, ni secundaria, ni preparatoria, es hasta la universidad donde la imparten y eso sólo si se eligió una carrera relacionada con esta disciplina. Por lo tanto, es inquietante el no saber; ¿qué pasa con los pequeños negocios que van iniciando como un sueño sin conocer medios, mecanismos ni fórmulas de financiamiento o inversión?

Desafortunadamente, un problema grave de la sociedad mexicana es su falta de razonamiento, esto se puede comprobar de muchas formas; una de ellas, se puede observar en las aulas, al momento de estar en clase, muchos estudiantes saben hacer las fórmulas, llegan al resultado deseado, pero fuera de eso no entienden qué están haciendo. Y el problema será peor cuando una persona que inició con su negocio acuda a los servicios de un profesionista y sea responsabilidad del profesionista que el negocio se vaya a la quiebra dentro de los próximos años por no contar con las habilidades para aplicar a casos reales lo aprendido en clase.

Tomando en cuenta lo que hasta ahora se expuesto en esta tesis, se puede entender que una de las principales problemáticas que tienen las pequeñas empresas es la falta de habilidades de gestión de sus dueños; particularmente en lo que se refiere a la gestión de sus finanzas, pues no sirve de nada formar la empresa, ponerla en marcha y no tener un plan a futuro, y aunque se tenga, se

debe entender e interpretar la información financiera del negocio para saber cómo caminar hacia el futuro.

Entender las finanzas del pequeño negocio servirá de herramienta, pues tener este conocimiento es como anticiparse al futuro, entender cuáles son los puntos fuertes y los puntos débiles, hablando empresarialmente.

Ante el panorama hasta ahora expuesto, hay que preguntarse qué pasa con las empresas que quieren seguir progresando, pero a pesar de todas estas ganas de superación no lo logran, es ahí cuando surge una pregunta fundamental ¿En los pequeños negocios propiedad de mujeres en Valle de Chalco el desarrollo de habilidades de gestión financiera podría ser un eje importante de solución para mejorar su desempeño?

Esta es la cuestión y problemática principal para estas empresas, por esa razón se realiza esta investigación donde su fundamento principal es encontrar respuestas que permitan a los negocios de mujeres en Valle de Chalco fortalecerse y permanecer en el mercado.

V JUSTIFICACIÓN

De acuerdo con el INEGI (2019), en el censo económico más reciente en México existían 4 millones 800 mil 157 establecimientos los cuales emplearon a 27 millones 133 mil 927 personas. Y según esta fuente de datos, las microempresas abarcan el 94.9% del total de las unidades económicas que operaron en el país en ese año; mientras que el 4.9% representó a las pequeñas y medianas empresas, y sólo el 0.2% fueron empresas grandes.

Considerando la composición empresarial por tamaño de las empresas mexicanas, los estudios enfocados en las micro, pequeñas y medianas empresas es relevante, por el impacto que estas tienen en la dinámica de la economía y el empleo en el país.

La presente investigación tiene como propósito analizar, entender y conocer algunos problemas que tienen micro y pequeños negocios que son propiedad de mujeres en Valle de Chalco, particularmente desde un punto de vista financiero. Una vez que se haya analizado esta situación se darán algunas posibles soluciones para que estas empresas puedan mejorar sus habilidades de gestión financiera, particularmente las relacionadas con buscar o diseñar información financiera, leerla, interpretarla y tomar mejores decisiones. Con ello, esta tesis busca contribuir al desarrollo local mediante alternativas de acción que podrían: a) fortalecer a las MIPYMES de dicho municipio, b) ayudar a comprender mejor la circunstancia de las mujeres emprendedoras en cuanto a las habilidades de gestión financiera que poseen.

Además del motivo anterior, esta tesis es pertinente porque no existe ningún otro estudio similar en la zona, esto con base en una búsqueda de tesis similares en diferentes sitios web de las universidades más reconocidas del área

metropolitana como lo son UNAM, UAM, IPN y UAEMex y en ninguna se encontró una investigación similar, así mismo, tal como se señaló en los Antecedentes de esta tesis, los trabajos de investigación científica que se han publicado respecto a las MIPYMES de esta región no abundan demasiado en el enfoque de equidad de géneros; por último, la temática que aborda la tesis es consistente con al menos tres ámbitos del plan de estudios de la Licenciatura en Contaduría al cual pertenece su autor: administración financiera, administración de micro, pequeñas y medianas empresas, contabilidad y elaboración de información financiera.

Adicionalmente a lo anterior, no es ningún secreto que el dinero es algo fundamental cuando se trata de cumplir metas, y más para estos negocios que van iniciando o son pequeños en comparación con otros monstruos corporativos, entonces tomando esta idea como punto de partida es fundamental el entendimiento correcto de las finanzas para administrar estos recursos y alcanzar sus objetivos a corto, mediano y largo plazo.

VI OBJETIVOS

Analizar hasta dónde el desarrollo de habilidades de gestión financiera en los pequeños negocios propiedad de mujeres en Valle de Chalco les permitiría mejorar su desempeño financiero.

6.1 Objetivos específicos

- Analizar la situación particular de estos negocios en cuanto a su principal problemática para gestionar financieramente a la empresa y permanecer en el mercado.
- Analizar el concepto de habilidades de gestión financiera para poder dimensionar sus componentes y ver de qué manera se pueden adquirir/fortalecer estas habilidades.
- Analizar las distintas herramientas financieras que existen para la gestión de pequeños negocios.
- Identificar qué habilidades y qué herramientas financieras tienen/usan las emprendedoras de Valle de Chalco.

VII MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

En el presente capítulo se presentan los conceptos principales de la tesis que sustentan este estudio. En primer lugar, se aborda el concepto y la importancia de las finanzas; posteriormente se profundiza en la conceptualización de los principales recursos financieros de una empresa; en seguida se aborda el concepto de gestión financiera, así como las habilidades y herramientas fundamentales de ese ámbito; después se aborda el concepto de MIPYMES y la forma como ha ido evolucionando en el tiempo dicho constructo, en seguida se hace una breve descripción del contexto de Valle de Chalco y por último se reflexiona en torno a los principales retos y oportunidades de las mujeres empresarias en Valle de Chalco.

7.1 Las finanzas: conceptos básicos e importancia

Las empresas, independientemente de si son de una sola persona o de un grupo de ellas, tienen diferentes necesidades para poder cumplir sus objetivos establecidos, mismos que se centran en satisfacer a su vez una necesidad, tanto personal como social en una comunidad específica. Dichas organizaciones realizan inversiones para poder lograr sus objetivos, también desembolsan efectivo cuando se presentan gastos. Sin embargo, las inversiones y otros desembolsos los realizan con la esperanza de obtener en el futuro un rendimiento o utilidad; es en este aspecto en el que la teoría financiera puede ayudar. En seguida se profundiza en el tema a través del análisis del concepto de finanzas y de su importancia en las organizaciones.

7.1.1 Concepto de finanzas

Fajardo O. (2018) hace mención que la palabra “finanza” tiene su origen etimológico de la palabra “finance”, la cual existe desde el siglo XIII, formada por el verbo “finer” en francés, lo que significaba “pagar”, este mismo verbo es derivado de “finir” la cual proviene del latín y significa “terminar o suspender”. Por lo tanto, este término se usaba comúnmente con relación a temas de pagos en las actividades comerciales.

De acuerdo con Gitman J. (2012) en su libro “Principios de administración financiera” las finanzas son el arte y la ciencia de poder administrar el dinero. Este autor menciona que las finanzas inciden crucialmente la toma de decisiones de una organización y de una persona, pues brindan información sobre la cantidad de dinero que se puede gastar, además de la cantidad que se debería ahorrar y, sobre todo, cómo invertir. Las finanzas buscan lograr el incremento del dinero de los diferentes inversionistas, además de proponer las formas de invertir las utilidades obtenidas por la empresa.

Este mismo autor comenta que el estudio de las finanzas será igual de importante tanto para personas físicas como morales, pues de ellas depende el conocimiento de cómo administrar los recursos monetarios, y en este sentido no importa la magnitud de las empresas: todas obtienen y utilizan recursos monetarios.

Profundizando en los conceptos de Finanzas, hay que señalar que Padilla G. (2014) las define como el conjunto de actividades que controlan, mueven, administran y utilizan el dinero y otros recursos de valor, mientras que Robert C. (1999) menciona que las finanzas estudian la manera en que la gente asigna los diferentes recursos que posea a través del tiempo; pero existen dos características que distinguen a las decisiones financieras de las demás decisiones que las personas puedan tomar, estas radican en el costo y beneficios que se puede

obtener. La primera característica será que se distribuyen a largo plazo, la segunda que nadie los conoce anticipadamente con certeza absoluta.

Siguiendo la misma línea de conceptos, Gómez, Madariaga y Santibáñez (2013) mencionan que las finanzas son una rama directa de la economía y la cual se pueden definir como el arte y ciencia de la administración del dinero, se emplea en diversos campos, como lo pueden ser los presupuestos, en inversiones y la financiación de las empresas, en compañías financieras o incluso en las familias.

Estos mismos autores mencionan que las finanzas también estudian el comportamiento de los diferentes entes económicos con base en el intercambio de bienes que puede existir entre ellos. Por lo tanto, mencionan que los entes financieros estarán conformados por los grupos, o en su caso, personas, que realizan una transferencia de bienes dentro de su actividad económica; los entes financieros serán los siguientes:

- Empresa: Son las organizaciones que tienen como función principal la satisfacción de una necesidad, mediante la oferta de sus bienes o servicios, teniendo como recompensa el beneficio económico.
- Cliente: Serán la principal fuente de ingresos para cualquier empresa, básicamente son la razón de una organización, ya que son ellos los que realizan la compra del servicio o producto que produce la empresa.
- Empleado: Son las personas que tienen como función intervenir en la operatividad de la empresa, los cuales deben poseer un cierto conjunto de habilidades para poder realizar las diferentes actividades dentro de la organización teniendo como recompensa un ingreso.
- Proveedor: Son las personas encargadas de proveer bienes o servicios para que la empresa tenga un funcionamiento correcto.

- Banco: Son las empresas financieras que se encargaran de prestar el capital necesario tanto para las personas como a las organizaciones, todo esto mediante un crédito económico para el correcto funcionamiento o simplemente para la creación de nuevos negocios.
- Gobierno: Será el encargado de regular el mercado, mediante la aplicación correcta de las leyes y normas establecidas, además de que controla la distribución de los ingresos.
- Accionistas: Serán las personas que poseen las acciones de una empresa, básicamente son los dueños de la empresa. Los gerentes financieros buscan la maximización de la riqueza para estos accionistas mencionados mediante el incremento de las utilidades.

Esta explicación de los principales entes económicos sirve para esquematizar el intercambio de productos, servicios y dinero que ocurre en una economía. Se sobreentiende que hay entes especializados que proveen servicios a los otros entes, por así llamarlos “básicos”, basta con recordar la estructura del sistema financiero de un país, para darse cuenta de la sofisticación de los intercambios y de los servicios que ofertan y reciben cada uno de ellos.

Sin embargo, gracias a la explicación de los autores anteriormente mencionados se puede comprender que las finanzas se podrán definir como una rama de la economía, la cual será la encargada de la correcta administración del dinero y otros recursos de valor de los entes financieros, con el objetivo primordial de tomar mejores decisiones analizando las diferentes situaciones, tanto para personas físicas como para personas morales.

7.1.2 La importancia de las finanzas en las organizaciones

Como se ha mencionado hasta este punto de la tesis, las finanzas son una rama de la administración y de la economía que estudian el intercambio de recursos en una organización o en un país. La especialidad de las finanzas que se refiere a procurar la salud financiera de una empresa o negocio es mejor conocida como finanzas corporativas o administración financiera.

Dicha especialidad se enfoca en el análisis de la obtención y aplicación de los recursos en una empresa, también se refiere a la búsqueda de máximos beneficios para los miembros del negocio; toda empresa que persigue fines de lucro es lo que busca, obtener y generar utilidades o flujos de efectivo para conseguir el objetivo deseado.

La administración financiera según Perdomo M. (2002) es una fase de la administración general que tiene como objeto maximizar el patrimonio de la entidad a largo plazo, mediante su manejo y aplicación correcto, así como la coordinación eficiente del capital y la interpretación para la toma de decisiones acertadas.

Por otro lado, Ortega C. (2008) define a la administración financiera como una disciplina que con la ayuda de otras como lo es la contabilidad, el derecho y la economía tratará de optimizar el manejo correcto de los recursos y materiales de la empresa, de tal manera que sin comprometer la libre administración se obtengan beneficios máximos para los socios, los trabajadores y para la sociedad.

Robles R. (2012) conceptualiza a la administración financiera como una disciplina que optimizará los recursos financieros para poder lograr los objetivos planeados por la organización con una mayor eficiencia y de esa manera poder conseguir una mejor rentabilidad.

Por lo tanto, se puede afirmar que las empresas siempre tendrán necesidades de poder lograr sus objetivos, los mismos que se centrarán en satisfacer una necesidad social, además de conseguir un beneficio económico. Estas necesidades se conseguirán gracias a una inversión en activos intangibles y tangibles, lo cual se logra a través de una correcta administración financiera.

La aplicación de técnicas de administración financiera se realiza con la finalidad de tomar mejores decisiones y, comprender las diferentes consecuencias financieras de las operaciones de una empresa o de una persona.

De acuerdo con el profesor Martínez R. (2021) del Programa Superior de Dirección de PYMEs, la administración financiera será un elemento fundamental en cualquier empresa, porque el objetivo primordial de esta coincide con el de la administración de todo negocio: es decir, la optimización de los recursos y el incremento de las ganancias que se generan. En gran medida los objetivos de una organización se logran gracias a la información con la que se cuenta, la cual debe ser útil, oportuna y relevante para la organización pues con esta se tomarán las acciones necesarias para hacer más eficiente el mencionado proceso de optimización de recursos y maximización de utilidades, además de permitir el proyectar estrategias a futuro.

Con la finalidad de dimensionar el tipo de recursos con los que cuenta una organización, en seguida se hace una conceptualización de ellos, a partir de la teoría contable.

7.2 Los recursos financieros de una organización

Las empresas cuentan con una amplia gama de recursos financieros; algunos de ellos adoptan la forma de efectivo, pero también pueden estar representados por

títulos valor, títulos de crédito derivados de las operaciones mercantiles de las empresas, por activos tangibles o por intangibles. Tampoco hay que olvidar que las empresas cuentan con dos tipos de fuentes de financiamiento de sus operaciones: los recursos propios como las aportaciones de capital de los dueños y los recursos ajenos que se consiguen a través de créditos y préstamos.

La teoría contable cuenta con criterios bien definidos para catalogar los distintos recursos financieros de una entidad. Sin entrar en mayores detalles se puede decir que los recursos financieros de una organización, desde un punto de vista contable, se pueden clasificar en tres grandes rubros: los activos, los pasivos y el capital. En seguida una breve conceptualización de cada uno de estos rubros.

7.2.1 Activos

La NIF A-5 (2021) define a los activos como los recursos controlados por una entidad los cuales son cuantificados en términos monetarios; de estos se espera que en el futuro den beneficios económicos. También se menciona que la vida de un activo será limitada por la capacidad de producir beneficios económicos futuros. Los activos son susceptibles de clasificarse con base en su nivel de disponibilidad, el activo más disponible o líquido es el efectivo en caja y los menos disponibles son los activos intangibles; entre esos dos extremos existe una serie de bienes y derechos que comprenden desde las inversiones temporales en el mercado de valores, las mercancías en los inventarios, las cuentas por cobrar a clientes, los inmuebles, la maquinaria y el equipo, entre otros.

Por razones de espacio, en esta tesis se mencionarán sólo tres de ellos: el efectivo, las inversiones y los intangibles.

7.2.1.1 El Efectivo

Es uno de los activos más importantes de las empresas. Se compone del dinero en moneda, papel moneda y depósitos bancarios. Entre sus principales características se encuentra que es el activo que determina la liquidez de una entidad.

La liquidez es, según las Normas de Información Financiera (NIF) en la NIF A-3 (2014), la disponibilidad de fondos suficientes para poder satisfacer los compromisos financieros de una entidad. Por lo tanto, se refiere a la facilidad que tiene un activo para poder convertirse en efectivo para la entidad deseada.

Otra característica del efectivo será su disponibilidad inmediata. Para todo tipo de empresas, es muy importante contar con el efectivo necesario para cumplir algún objetivo, o poder cubrir algún imprevisto.

La última característica del efectivo es la forma de conseguirlo, pues como se ha mencionado anteriormente, el negocio en marcha conseguirá su efectivo a través de la actividad de la empresa, así que es una actividad que día a día dará resultados.

El efectivo puede estar disponible físicamente en la empresa o en una cuenta bancaria. Con relación al efectivo dentro de la empresa, se le conoce como Caja o Efectivo en Caja. A este respecto Campos J. (2005) menciona que el “efectivo en caja” es el dinero con el que se cuenta físicamente, para poder cubrir los gastos de la entidad en el transcurso de sus actividades cotidianas. Esto dependerá también del giro del negocio, pues las empresas comerciales manejan mucho el efectivo; es por eso que es común escuchar el término corte de caja, lo cual permitirá poder comparar el dinero que se tenga en el cajero físicamente contra el que se tiene

registrado desde la apertura de la caja y hasta el momento exacto en el que se cierra esta misma.

Con relación a las cuentas bancarias, también se les conoce como “Depósitos y cuentas bancarias”, o Bancos; este efectivo se refiere al dinero existente en cuentas bancarias que ayudará a las empresas a disponer de él a través de transferencias electrónicas como es el caso del Sistema de Pagos Electrónicos Interbancarios (SPEI), o cheques, protegiendo el efectivo de robos o malos manejos dentro de la empresa.

Para comprender mejor el SPEI se tomará en consideración la definición que proporciona el Banco de México (Banxico) (2018) donde se menciona que es la infraestructura que este maneja que permite a sus participantes (bancos, casa de bolsa y otras entidades financieras reguladas) poder enviar y recibir pagos entre sí, con la finalidad de ofrecer a sus clientes finales el servicio de transferencias electrónicas en tiempo real.

7.2.1.2 Inversiones en activos fijos

Peumans (1967) menciona que la inversión es cualquier desembolso de recursos monetarios con el objetivo de adquirir bienes, los cuales la empresa utilizará para cumplir su objetivo a largo plazo.

De acuerdo con la NIF C-6 (2021) las inversiones se asocian con los activos fijos o no circulantes, los cuales se conceptualizan como los bienes de una empresa que no pueden convertirse en efectivo en un corto plazo y que comúnmente son destinados para el funcionamiento de la empresa y no para la venta. Éstos se podrán clasificar en 2 secciones; activos tangibles los cuales serán aquellos elementos que pueden ser tocados, como los edificios, terrenos, la maquinaria, etc.,

y por otro lado se encuentran los activos intangibles, mismos que se conceptualizarán en el siguiente subtema.

Ligado a los activos tangibles existe el método de costos en el cual se asignan a los diferentes activos una vida útil adecuada a sus tareas, de esta forma se podrán depreciar estos activos; lo cual significa que disminuirá su valor con el paso del tiempo, entonces se busca que se tenga un valor residual, aplicando las diferentes tasas de depreciación que indica la ley para los activos correspondientes. Por otro lado, la NIF B-6 (2021) Estado de Situación Financiera menciona lo que se considera como un activo no circulante, el cual será aquel activo que por su naturaleza no son recuperables en un ciclo normal.

7.2.1.3 Activos intangibles

La NIF C-8 (2021) define a los activos intangibles como activos no monetarios, los cuales se pueden identificar sin algún tipo de sustancia física; estos activos van a generar beneficios económicos a futuro; su principal característica será la siguiente: Los activos intangibles son derechos o privilegios que se obtienen con el objetivo de que aporten económicamente a la empresa. Un ejemplo de activos intangibles serán las patentes, derechos de autor, marcas registradas, etc.

Por otro lado, estos activos no se deprecian como los anteriores mencionados; en esta situación se amortizan, lo cual significa que se distribuye sistemáticamente el costo de vida definida entre los años de su vida útil estimada. Por lo cual se comprende que la depreciación será exclusivamente para los activos fijos, mientras que la amortización será para bienes intangibles.

7.2.2 Pasivos

La NIF A-5 Elementos Básicos de los Estados Financieros (2021) define a los pasivos como una obligación presente de la entidad, identificada e ineludible, la cual se cuantifica en términos monetarios y representara una disminución económica en un futuro, todo esto derivado de operaciones que se realizaron en el pasado.

Los pasivos de una entidad se podrán dividir en 3 diferentes tipos:

- Obligaciones de transferir efectivo o equivalente. Por ejemplo, las deudas contraídas con un proveedor por la compra de mercancía a crédito
- Obligaciones de transferir bienes o servicios. Por citar un ejemplo: cuando se recibe un pago adelantado de un cliente y la empresa debe proveer en el futuro el bien u otorgar el servicio; y
- Obligaciones de transferir instrumentos financieros emitidos por la propia entidad. Cuando se ha recibido el pago de un instrumento financiero, por ejemplo, una acción, y se debe hacer la entrega de dichos instrumentos.

7.2.3 Capital contable

La NIF A-5 conceptualiza al capital contable como un sinónimo del patrimonio contable, aunque este último en estricto sentido se utiliza para entidades con propósitos no lucrativos, pero para efectos de esta NIF se hace caso omiso a esto. Por otro lado, es comúnmente conocido que el capital será la diferencia existente entre el activo y el pasivo de una empresa. En la NIF C-11 (2016) Capital contable se denomina a este mismo como activos netos.

El capital contable tiene la capacidad de servir como un indicador de la salud económica de la empresa, ya que se muestra la posible capacidad que tendrá para autofinanciarse. En dicha NIF C-11 se indica que el capital contable se clasifica en capital contribuido y capital ganado.

7.2.3.1 Capital contribuido

La NIF C-11 Capital Contable (2016) menciona que será integrado por las aportaciones de los propietarios que son recibidas por la entidad. En este capital se incluyen también las diferentes aportaciones para futuros aumentos de capital. Además, deberá reconocerse por el valor razonable del monto aportado a la empresa. Por último, las diferentes características del capital contribuido se establecerán en los contratos que los sustentan, al igual que las leyes que los regulan.

7.2.3.2 Capital ganado

De acuerdo a la NIF C-11 Capital Contable (2016) el capital ganado incluirá los saldos de las utilidades acumuladas, las pérdidas acumuladas, las reservas de capital. Además de que este capital representa el importe neto de los ingresos y gastos. Por otro lado, las reservas de capital se crean mediante la asignación de las utilidades para un fin específico.

7.3 Gestión financiera: habilidades y herramientas

Tal como se señaló en los antecedentes de esta tesis, el objetivo de la administración financiera es el uso correcto de las herramientas especializadas para la administración de los recursos de la organización y esto se logrará gracias a los gerentes financieros que son quienes realizan la gestión financiera, encargándose de lograr maximizar la relación costo-beneficio. Para realizar la gestión financiera se requiere contar con ciertas habilidades. En este subtema se profundiza en el concepto de gestión financiera, así como en las habilidades que se requieren para hacer esta gestión y en las principales herramientas disponibles para llevarla a cabo.

7.3.1 Concepto e importancia de la gestión financiera

Como se mencionó anteriormente, la gestión financiera está a cargo de un gerente financiero el cual tomará en cuenta diferentes elementos tanto de la política de la organización en cuanto al manejo de inventarios, ventas, compras, pagos, inversiones, etc., como sus conocimientos y experiencia. La gestión financiera se realiza en concordancia con las de otros departamentos como lo es de la administración del recurso humano, el de infraestructura, así como tomará en cuenta las formas administrativas y los diferentes procedimientos de la organización.

Soto G. (2018) menciona que etimológicamente, la palabra gestión proviene del latín “gestio”, donde el concepto indica que se basa en la acción de administrar algo. Por lo tanto, la gestión será el conjunto de ciertas acciones que una persona realizará con la finalidad de administrar un negocio. Y de este mismo modo, la gestión empresarial da lugar a las diferentes acciones que se realizan en una organización después del planteamiento, convirtiendo en hechos los diferentes propósitos.

Para Terrazas P. (2009) la gestión financiera es la actividad que se realiza en las organizaciones y que se encargará de planificar, organizar, dirigir, además de controlar, revisar y monitorear, y por último coordinar todo el manejo de los recursos, con el objetivo de conseguir mayores beneficios y resultados; además de que busca que la organización se pueda desenvolver con efectividad, analizando las distintas situaciones para conseguir la mejor toma de decisiones financieras.

La importancia de la gestión financiera, según Córdova P. (2012) se enfoca en poder identificar los diferentes aspectos financieros, como es la planificación

estratégica, los indicadores financieros como lo es el punto de equilibrio, el análisis de información financiera, etc. También se identifica con la reducción de los diferentes costos de producción, los de operación, el aumento de los ingresos, la reducción del costo de capital. Todo esto ayudará a la toma de decisiones pues se considera la situación de la empresa con base en la solvencia, el nivel de liquidez, el endeudamiento, la rentabilidad, mostrando la situación real de la organización.

Algunas de las metas más importantes de la gestión financiera será lograr maximizar el capital de la organización, o también se puede comprender como el aumento del valor de las acciones de la empresa, lo que dará mayores utilidades a los accionistas de la organización, lo cual ayudará a que diferentes accionistas les llame la atención esta empresa y quieran invertir en esta misma. En el caso de las MIPYMES, sobre todo de las micro y pequeñas, no se puede hablar de las acciones de la empresa, si no del patrimonio invertido en ella.

7.3.2 Habilidades de gestión financiera

Como se señaló al inicio de esta tesis, las habilidades de gestión financiera son el conjunto de capacidades que tienen los responsables de dicha función en un negocio. Son varios los elementos que intervienen en la formación de las habilidades de gestión financiera, entre otros, tiene que ver el nivel de educación financiera que tenga la persona.

La educación financiera, según Villada López y Muñoz (Avendaño, Rueda y Velasco, 2021) consta de tres aspectos clave:

- Conocimientos de la materia financiera.
- Competencias que posibiliten el uso de los conocimientos financieros en contextos específicos para la resolución de problemas.

- Aspectos éticos necesarios para ejercer responsablemente las decisiones financieras.

Es decir, las habilidades se concentran en el segundo aspecto mencionado por estos autores. Como se mencionó al inicio de esta tesis, Zait y Berteza (2015) definen la habilidad financiera como la capacidad de poder utilizar la diferente información financiera con la que se cuenta para tomar decisiones sobre ese tema.

Profundizando en las habilidades financieras, Avendaño, Rueda y Velasco (2021) señalan que estas son de diferentes tipos: análisis de datos, establecimiento de objetivos, definición de estrategias, resolución de problemas y planificación y control.

Por otro lado, Johnson y Sherraden (2007) mencionan que no porque se proporcione el conocimiento financiero a las personas estas puedan desarrollar habilidades financieras si no se tiene acceso a instituciones financieras, por lo cual recomiendan incrementar el acceso a estas instituciones con la finalidad de desarrollar habilidades financieras.

Como consecuencia de esto se podrá interpretar a las habilidades de gestión financiera como el puente entre el conocimiento financiero y el desarrollo de las tareas sobre este tema.

En seguida se describen brevemente algunas de las principales técnicas de gestión financiera que utilizan los gerentes de una organización, mismas que, atendiendo al tema de la tesis, se enfocarán en las más básicas que podrían ser útiles a las MIPYMES, tales como: el sistema de costeo; el cálculo del punto de equilibrio; la elaboración de un presupuesto; el conocimiento mínimo de los impuestos que podrían afectar a la empresa; los informes financieros y su análisis

e interpretación y la identificación de fuentes de financiamiento, mismas que se relacionan con las habilidades específicas aquí señaladas.

7.3.3 Principales herramientas de gestión financiera

7.3.3.1 Métodos de costeo

Un costo es el uso de cualquier recurso o actividad como forma de inversión por parte de la empresa con el objetivo de conseguir un beneficio. González C. (2003) menciona que la palabra costo puede tener dos formas de definirla; en la primera es la suma de esfuerzos además de recursos, los cuales se han invertido para producir algo; la segunda definición menciona que el costo es el sacrificio o a lo que se renuncia con el objeto de obtener algo buscado. En estas dos formas de definir a los costos coincide González R. (2011).

Padilla A. (2003) se refiere a la palabra costos como una inversión en actividades además de recursos que se proporcionan para conseguir un beneficio deseado. También menciona que se puede denominar un reflejo financiero de factores empleados y operaciones realizadas; además de que monetariamente hablando se pueden observar en los procesos de distribución, de administración y de producción en general.

Algo importante que se debe tener en cuenta es que el costo no es lo mismo que un gasto, y una de las diferencias más notorias entre estos dos son que el costo es una inversión que muy probablemente sea recuperable, mientras que un gasto no se podrá recuperar. Otra característica importante es que el costo será el conjunto de diferentes gastos; sin embargo, el gasto será solo una parte del costo.

Aunque existan diferentes tipos de costos es importante mencionar dos: los costos fijos y los costos variables. Los costos fijos son aquellos que no varían independientemente de las unidades vendidas o de los volúmenes de producción; por otro lado, los costos variables son aquellos que como los menciona su propio nombre, varían según el volumen de actividad, tanto de producción como las unidades vendidas.

Padilla A. (2003) da un ejemplo de costos variables, como lo es el costo de la materia prima directa. De igual manera, Wyngaard (2012) pone de ejemplo a la materia prima, mano de obra directa, los impuestos, los diferentes servicios, el mantenimiento que se necesite, además de los diferentes suministros que se puedan llegar a utilizar.

Por otro lado, Wyngaard (2012) también da algunos ejemplos de los costos fijos, los cuales son los seguros, la amortización, además de los gastos de la dirección. A estos ejemplos también se puede agregar la renta de un local, el pago de la electricidad, los viajes a los mercados principales para surtir el negocio, los salarios fijos, pues como se explicó, los costos fijos son independientes a lo vendido.

El conocimiento e identificación de estos costos es muy importante, ya que es uno de los componentes para determinar la utilidad de una empresa, así mismo, el conocer su valor permitirá la aplicación de una técnica básica que ayuda a planear y controlar los ingresos mínimos que debe generar una empresa para no tener pérdidas, misma que se define a continuación.

7.3.3.2 Punto de equilibrio

Después de entender los dos tipos de costos, se podrá explicar la herramienta financiera del punto de equilibrio, la cual ayudará a descubrir cuánto tiene que vender de un producto en específico una empresa para poder cubrir sus costos fijos y variables.

La importancia de esta herramienta radica en la planificación inicial para poder determinar la viabilidad de la empresa, además de que ayuda a conocer cuántas unidades se deben producir periódicamente para poder los cubrir los costos. La fórmula para calcularlo es la siguiente:

$$qe = \frac{CF}{pv - cvu}$$

Donde:

qe: Punto de equilibrio

CF: Costo Fijo

pv: Precio de venta unitario

cvu: Costo variable unitario

Con la información que arroje la fórmula anteriormente mencionada se podrá comprender la cantidad adecuada de ventas necesarias para poder cubrir los costos, además de que ayudará a analizar las acciones que se tomarán en caso de no cumplir con las ventas necesarias; las posibles soluciones que se pueden tomar es bajar los costos fijos, los costos variables o simplemente conseguir un mejor precio de venta.

Para Moreno P. (2001) el punto de equilibrio es uno de los métodos más importantes dentro de la planeación financiera el cual tiene como objetivo mostrar el nivel de las ventas netas que necesita la empresa en cuestión para no tener una

pérdida, pero tampoco tener una ganancia, un punto en cero; lo cual ayudará a la toma de decisiones, se enfocará mejor la empresa para conseguir sus objetivos y de ser un resultado negativo poder analizar qué se está haciendo mal y cambiarlo con exactitud.

Aunada a esta sencilla técnica, existe la técnica presupuestaria, la cual permitirá a los dueños de las empresas planear en el corto, mediano y largo plazos las operaciones económicas, lo que según se ha expuesto en esta tesis, es una de las principales carencias de las MIPYMES.

7.3.3.3 Presupuestos

Un presupuesto es una herramienta que expresará en números lo que la empresa espera que pase en un periodo determinado; ayudará a los administradores de la empresa en las funciones de la planeación y control. Básicamente el presupuesto ayudará a la planeación correcta y óptima del futuro.

Hornigren (2006) menciona que un presupuesto será una herramienta que ayudará primordialmente a los administradores en las funciones de control y planeación. Sin embargo, los administradores también usarán los presupuestos para evaluar lo que ha ocurrido en el pasado.

Ramírez P. (2005) hace mención que un presupuesto es sobre todo un plan donde se integra y coordina la información financiera respecto a las operaciones y recursos que han formado parte de la empresa en cuestión para un periodo determinado, con el objetivo de conseguir cumplir los objetivos planteados desde el principio por los gerentes o dueños del negocio.

Espinoza (2006) menciona que un presupuesto será un plan donde se muestra cómo se deberán adquirir y utilizar los recursos a lo largo de un intervalo de tiempo. Pues mientras estén en proceso las operaciones de la PYME, los diferentes presupuestos servirán de base para la comparación, lo cual ayudará a facilitar el proceso de control.

Como se puede entender, los presupuestos serán útiles en una MIPYME para poder proyectar las ventas de la empresa, los diferentes costos de producción, las diferentes necesidades que puedan existir, como lo son las de efectivo, materia prima o la mano de obra; los presupuestos se podrán definir en términos monetarios o también se podrá representar en horas de trabajo, unidades de producto simplemente en cualquier manera que se pueda expresar en números.

Aunque existan diversos tipos de presupuestos, en esta tesis sólo se retomarán los dos más esenciales, el presupuesto general (o de operación) y el flujo de efectivo. El primer presupuesto hace mención al conjunto de todos los gastos e ingresos que la PYME pueda obtener en el plazo de un año; pueden ser tanto en efectivo como recursos que no se consideren efectivo.

El objetivo de este presupuesto será servir de base para poder determinar si la PYME será rentable en ese periodo determinado, pues la empresa deberá cumplir con la cobertura completa de los gastos además de generar una ganancia para los dueños. También se pueden realizar presupuestos generales a menor plazo de tiempo, lo cual conviene más pues será más sencillo la corrección de errores en la administración del negocio.

Para hacer los presupuestos de las operaciones de una empresa es posible guiarse con los elementos que componen la información financiera, la cual se muestra a continuación.

7.3.3.4 La información financiera

La información financiera es el conjunto de informes que reflejan la situación financiera de una organización en un período o a una fecha determinados.

De acuerdo con la NIF A-4 (2015) en su marco conceptual menciona que la información financiera cuenta con diferentes características y las define en dos apartados distintos, las características primarias y las secundarias; las primeras serán la contabilidad, la relevancia, comprensibilidad y la última es la comparabilidad.

Estas características serán fundamentales para una correcta interpretación de la información financiera (proceso que se explicará más adelante), la cual ayudará a la toma de decisiones tanto en el presente como en el futuro. Las características anteriormente mencionadas dan a entender que la información recolectada es confiable, que es de suma importancia para el administrador general, será fácil de comprender tanto para el dueño de la empresa como para cualquier usuario de esta misma, pero es necesario que los usuarios tengan la capacidad de análisis de información financiera (técnica que se explica más adelante).

En la información financiera se plasma el estado que guardan los recursos de una entidad descritos en el subtema 6.2 de esta tesis. Parte fundamental de la información financiera son los estados financieros.

Los estados financieros son la expresión de toda la información financiera de la empresa, la cual se genera gracias a las diferentes reglas, principios y los diferentes criterios realizados por los analistas especializados en la información

financiera. Su objetivo primordial será la comunicación correcta, óptima y útil para la toma de decisiones relativa a la situación financiera de la empresa.

De acuerdo con López E. (2015) los estados financieros son documentos suscritos por una entidad económica en la cual se consignarán datos valuados en unidad monetarias. Dicho concepto menciona que los estados financieros muestran la forma en que las empresas han utilizado sus diferentes recursos disponibles para el cumplimiento de sus objetivos.

La NIF A-3 (2015) menciona que los estados financieros son la manifestación de la información financiera; también los definen como una representación estructurada de la situación y sobre todo sobre el desarrollo financiero que tiene la entidad a una cierta fecha determinada. Su propósito primordial será proveer información de la entidad sobre su posición financiera, y serán útiles al usuario general en el proceso para la correcta toma de decisiones.

Los estados financieros básicos o también llamados como principales serán aquellos que puedan mostrar la capacidad económica de la empresa en cuestión, la capacidad de pago que tiene o simplemente el resultado obtenido de un periodo específico. Los estados financieros básicos son los siguientes:

- Balance General o Estado de Situación Financiera
- Estado de Resultados
- Flujo de efectivo
- Estado de Variaciones en el Capital Contable

Por razones de espacio y de simplificación de esta herramienta de gestión financiera, en esta tesis sólo se explicarán los dos primeros estados financieros.

Balance general

La NIF A-3 explica que el balance general o también conocido como Estado de Situación Financiera mostrará la información relativa a una fecha específica sobre los recursos y las obligaciones de la entidad. Los activos se mostrarán en su orden de disponibilidad; los pasivos tendrán su orden dependiendo de su exigibilidad y por último el Capital Contable a dicha fecha.

EMPRESA X S.A. DE C.V.	
ACTIVO	PASIVO
Recursos que tiene una empresa para realizar sus operaciones y los que tiene derecho a recibir	Deudas u obligaciones contraídas por la empresa
	CAPITAL
	Aportaciones de los propietarios o socios.

Tabla 1. Balance general. Antología para curso de fundamentos de contabilidad. Academia de Contabilidad Financiera (2004).

Estado de resultados

El estado de resultados muestra al resultado de las operaciones que se efectuaron en el periodo contable correspondiente y por ende muestra los ingresos y gastos de dicha entidad, además de dar a conocer su utilidad o en su dado caso la pérdida neta.

Los ingresos netos se integran por los que ha generado la empresa por la venta de sus productos y/o servicios o por cualquier otra actividad primaria que haya representado la principal fuente de ingresos de la empresa en cuestión,

descontando las devoluciones, los descuentos y/o bonificaciones que hayan sido otorgados a los clientes.

La NIF B-3 (2021) "Estado de resultados" menciona por separado todos los rubros que integran a los ingresos los cuales son:

- Ventas de contado: Serán aquellas donde la entidad entrega un bien al cliente y este dará a cambio el dinero necesario por el total del precio.
- Ventas a crédito: La empresa entrega un bien y a cambio recibe una promesa de pago por parte del cliente en cuestión, lo cual se verá reflejado en las cuentas por cobrar.
- Ingresos por servicios a crédito y a contado: Se considera lo mismo que los dos anteriores sólo que ahora se contemplan servicios en lugar de productos.
- Ingresos por intereses: Son los intereses ganados por las diferentes inversiones o por los documentos por cobrar.
- Ingresos por dividendos: Será cuando la entidad sea dueña de una parte de las acciones de otra compañía y reciba ingresos por dividendos, los cuales representan una parte de proporcional de las utilidades que se hayan obtenido por esa compañía.

Como se ha mencionado anteriormente, en la NIF A-2 (2021) "Postulados básicos" se hace referencia los costos y gastos, los cuales se deben identificar con el ingreso en este estado financiero. Después de las consideraciones anteriores se podrá tocar el término de la utilidad, la cual será el resultado de la resta de los ingresos del periodo menos los gastos que se hayan generado; cuando estos mencionados sean mayores que los ingresos indicarán que existe una pérdida.

ESTADO DE RESULTADOS
INGRESOS
(-) COSTOS Y GASTOS
(-) PROVISIONES DE IMPUESTOS
(=) UTILIDAD O PERDIDA NETA DEL EJERCICIO

Tabla 2. Estado de resultados. Antología para curso de fundamentos de contabilidad. Academia de Contabilidad Financiera (2004).

Dentro de la gestión financiera es necesario ser capaz de analizar e interpretar la información financiera aquí mencionada, procesos que se explican a continuación.

7.3.3.5 Análisis de la información financiera

El análisis de la información financiera se realiza con la finalidad de lograr una mejor planeación a largo, mediano y corto plazo, así como para llevar un mejor control del desempeño financiero de la empresa, lo que permitirá poder corregir ciertos errores que se podrían estar cometiendo dentro de la organización.

Dentro de este análisis se podrá comparar el desempeño de la empresa con el de otra u otras del mismo giro y en el mismo periodo; se evalúa también el historial de la organización tomando en cuenta los años anteriores. Por lo tanto, se comprende que se intentará conocer las características y cualidades primordiales de la organización para extraer conclusiones certeras.

De acuerdo con Fornero A. (2003) los principales usos del análisis financiero se basan en poder establecer las diferentes situaciones financieras que podría llegar cualquier negocio. Además de que este análisis se podrá realizar para las

decisiones que tome una persona externa a la empresa, con la finalidad de relacionarse con la organización; y para la misma toma de decisiones de la empresa, por ejemplo, para adquirir mercancía necesaria o para la correcta gestión de los recursos.

Siguiendo esta misma línea de definiciones se comprende que la mayoría de las empresas utilizan indicadores financieros como una herramienta indispensable, con la finalidad de poder determinar su condición financiera, pues gracias a los diferentes cálculos e interpretaciones se podrá entender el desempeño de la organización permitiendo encontrar las áreas de riesgo dentro de la propia organización y también las que tienen un mejor desarrollo.

De acuerdo con Marbelis A. (2009) dentro de los diferentes indicadores financieros más destacados y frecuentemente utilizados para poder realizar un correcto análisis financiero se encuentran las razones financieras, donde se encuentran los indicadores de liquidez y solvencia, los de eficiencia, la de endeudamiento y la rentabilidad. Así que a continuación se mencionarán brevemente.

Las razones financieras, significan, según Moyer, McGuigan y Kretlow (2004), señales de fortalezas o en dado caso también pueden indicar las debilidades de la PYME.

Melicher (2000) advierte que las razones financieras sólo podrán usarse en forma de análisis de series cronológicas o históricas. Además de que ambos contribuyen al administrador financiero con una evaluación de desempeños relativos.

Diferentes autores las diversifican en distintas razones, pero para efectos de esta investigación sólo se tomarán las más comunes que se enlistan a continuación:

- Razón circulante
- Razón del ácido
- Razón de efectivo
- Rotación de inventario
- Margen de utilidad neta
- Razón de endeudamiento

La razón circulante, la razón del ácido y la razón de efectivo son pruebas de liquidez. Estas permitirán identificar el índice de liquidez con el que cuenta la PYME, es decir, la capacidad que tiene un bien para ser transformado fácilmente en dinero en efectivo.

A la razón circulante, también se le conoce como la razón de liquidez; la cual se obtendrá del resultado de dividir el activo circulante entre el pasivo circulante; la importancia del resultado radica en saber que tan alto es, pues entre mayor sea este significará que la empresa tendrá mayor solvencia, teniendo así una mayor facilidad de hacerle frente a sus obligaciones, lo que también se puede interpretar como una mayor posibilidad de mejorar la capacidad operativa. Su fórmula es la siguiente:

$$\textit{Razón circulante} = \frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo circulante}}$$

La razón financiera de la prueba del ácido ayudará a medir la capacidad de las empresas para poder realizar el pago de sus deudas a corto plazo; la única excepción será que no se tomará en cuenta los inventarios. Por lo tanto, será una

de las razones que toma en cuenta sólo a los activos que tengan una forma más sencilla y fácil de convertirse en efectivo con una mayor rapidez. Se calcula con la siguiente fórmula:

$$\textit{Prueba del ácido} = \frac{\text{Activo circulante} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo circulante}}$$

La razón de efectivo será una de las razones de liquidez más conservadoras ya que sólo se considerará el efectivo además de sus equivalentes para poder hacerle frente a las deudas que se tengan en corto plazo. La importancia de esta razón radica en la demostración de la efectividad en la que la PYME transforma sus inventarios en venta, por lo tanto, estas ventas las transformara en efectivo. Su fórmula es la siguiente:

$$\textit{Razón de efectivo} = \frac{\text{Efectivo} + \text{Efectivo y equivalentes} + \text{inversiones temporales}}{\text{Pasivos circulantes}}$$

Otra medida relevante para las empresas es la eficiencia en la operación. Es decir, qué tan eficiente es la gestión comercial. En este contexto, la rotación de inventarios permitirá al administrador del negocio observar el tiempo aproximado en que el inventario actual tarda en sustituirse por uno completamente nuevo. Como cualquier empresa puede comprender, no es conveniente mantener mucho tiempo a sus inventarios detenidos, por todos los costos que estos representan a la PYME. Aunque también se entiende que muchas veces se depende de la demanda que tenga el producto, además de conocer bien la mercancía que se esté vendiendo por la empresa, así como pueden llegar a ser de importantes las políticas específicas de cada compañía. La fórmula de esta razón se representa de la siguiente manera.

$$\textit{Rotación del inventario} = \frac{\textit{Costo de venta}}{\textit{Inventarios}}$$

Como se mencionó anteriormente, no se debe confundir el costo con un gasto, pues el gasto hace referencia a todo lo que la empresa gasta necesariamente para poder producir un bien o un servicio, se considera como una salida de dinero. Mientras que el costo será el valor necesario para que la PYME pueda producir su producto o servicio, se le puede considerar más como una inversión, pues se espera que en un futuro esta inversión de ganancias a la empresa.

Por lo tanto, el costo de ventas será la inversión necesaria que realiza la empresa con el objetivo de que el cliente obtenga el producto final, o en casos específicos, su servicio. Algunos de los beneficios de comprender mejor el costo de ventas de la empresa será que se podrá evitar recortes de personal, ya que se tendrá un manejo óptimo del costo de ventas y de compras, además de los pagos a proveedores y clientes. Facilita el control y actualización del almacén además de evitar compras innecesarias. Otro punto importante es que ayudará al control de los precios, además de una correcta asignación de estos. La fórmula indicada para realizar el cálculo del costo de ventas es la siguiente:

$$\textit{Costo de venta} = \textit{Inventario inicial} + \textit{Costos de producción} - \textit{Inventario final}$$

Existen otras razones de suma importancia como lo son las razones de productividad, las cuales servirán para evaluar el desempeño de la PYME ya que brindan información sobre la magnitud de las utilidades, además de la creación de valor para los socios y accionistas de la empresa. La importancia de la productividad radica en la capacidad que tiene la empresa para poder sobrevivir sin la necesidad de que los accionistas estén inyectando dinero constantemente. La mayoría de

datos que se necesitan para poder aplicar estas razones se obtendrán del Estado de Resultados de la empresa.

Para la razón financiera del margen de utilidad neta se ocupará la utilidad neta la cual se encontrará en el Estado de Resultados. La idea primordial que representa esta razón será sobre el uso y sobre todo por la eficiencia que están dando las materias primas, los activos y la mano de obra necesaria que se requiere en el proceso de producción. Su fórmula es la siguiente:

$$\textit{Margen de Utilidad Neta} = \frac{\textit{Utilidad neta}}{\textit{Ventas totales}}$$

La lectura que se le da a esta razón será que por cada peso invertido en las ventas generará utilidad, por lo tanto, entre mayor sea el resultado, mayor será la utilidad y se podrá comprender que los materiales necesarios en la producción se utilizan de una manera eficiente.

Por último, las razones de deuda, permiten observar el riesgo financiero con el que cuenta la empresa en cuestión. La razón de deuda se utilizará para poder medir la capacidad que tiene la compañía para poder hacer frente a sus diferentes deudas tomando como base sus activos; mientras más bajo sea el resultado obtenido, será mayor la solidez de la empresa.

$$\textit{Razón de Deuda} = \frac{\textit{Pasivos totales}}{\textit{Activos totales}}$$

Una variante de esta razón financiera es la razón de deuda a capital, la cual mostrará el compromiso que se ha tomado, tanto los accionistas como los diversos proveedores y acreedores con los que cuenta la organización. Además, permite

analizar a quien se le tiene una mayor deuda, así que mientras más alto el resultado obtenido de la operación mayor será el endeudamiento que tiene la empresa.

$$\text{Razón de Deuda a Capital} = \frac{\text{Pasivos totales}}{\text{Capital Contable}}$$

De acuerdo con los razonamientos que se han venido realizando con anterioridad se podrá pasar al siguiente concepto a analizar, el cual será la interpretación de la información financiera, la cual aplicada de una manera correcta se podrá llegar a grandes resultados, pues es de suma importancia conocer la información con la que cuenta la entidad para poder tomar decisiones de una manera más óptima y correcta.

7.3.3.6 Interpretación de la información financiera

La interpretación de información financiera en la literatura se maneja como sinónimo de análisis financiero, es decir, como parte de un mismo proceso. Sin embargo, la interpretación tiene que ver con habilidades cognitivas distintas a la aplicación de fórmulas y técnicas que arrojen resultados cuantitativos. En la interpretación los resultados que se van a obtener dependen mucho del conocimiento, experiencia y postura del profesionista que realiza dicha interpretación. Existen algunos trabajos de investigación particularmente tesis que así lo señalan, por ejemplo:

Ochoa G. (2009) menciona que al analizar los estados financieros se tendrá que considerar 2 tipos de análisis, el cualitativo y cuantitativo, además de que menciona que se tendrán que realizar de forma conjunta para evaluar todos los conceptos disponibles. El análisis cualitativo tendrá como objetivo considerar el inicio de operaciones, los socios, los productos y servicios, así como el mercado y

la cobertura de este. Por otro lado, el análisis cuantitativo considera el análisis de los activos, pasivos y capital; también se analiza los resultados de la operación, además de la liquidez, rentabilidad, endeudamiento y cobertura.

Por otro lado, Chagolla F. de la Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo (2010) menciona que el análisis será el estudio por separado de las partes que integran un todo, mientras que la interpretación será la opinión que el analista da de acuerdo con el análisis de la información.

7.3.3.7 Los impuestos en las MIPYMEs mexicanas

Otra parte fundamental dentro de la correcta gestión de las finanzas serán los impuestos de las MIPYMEs. En México existen tres principales categorías que engloban a estos, los cuales son:

- Impuestos Federales
- Impuestos Estatales
- Impuestos Municipales

Los tres niveles de impuestos se rigen por el derecho público, lo cual se comprende como que todos los residentes del país tendrán la obligación de pagar impuestos; en México existe una entidad específica que se encarga de regular el pago de estos, la cual es el Servicio de Administración Tributaria (SAT).

En los impuestos federales son tres los más importantes en el país, los cuales son el Impuesto Sobre la Renta (ISR), el Impuesto al Valor Agregado (IVA) y el Impuesto Especial sobre Producción y Servicios (IEPS). Aunque el impuesto con mayor recaudación es el ISR y su condición será la generación de ganancias,

lo que se puede entender como que este impuesto solo se cobra cuando el contribuyente obtiene alguna ganancia en el año fiscal correspondiente.

El IVA es el impuesto que se aplica únicamente a la venta de bienes; a la prestación de servicios; a la importación y exportación de bienes o servicios y a las transacciones de arrendamiento. Actualmente, la tasa estándar para este impuesto es de 16%, además de que existe una tasa del 8%, pero sólo es aplicable para algunos municipios que se encuentran localizados en la zona fronteriza del país.

Por otro lado, el IEPS se aplicará sólo a algunos productos y servicios específicos, como lo puede ser la importación y venta del tabaco, servicios de telefonía, bebidas alcohólicas, combustibles automotrices, bebidas energéticas, bebidas con saborizantes, etc.; además que se debe aclarar que la tasa del impuesto varía dependiendo el producto que se considere.

Continuando con la idea anterior, los impuestos estatales serán variables dependiendo del estado en el que el contribuyente se encuentre viviendo, algunos ejemplos de estos impuestos serán como la tenencia, el agua, licencia de conducir, actas de nacimiento, matrimonio, divorcios, impuesto sobre nómina, etc.

Por otro lado, los impuestos municipales que actualmente gravan a las personas físicas en México serán el impuesto predial, el impuesto sobre la adquisición de inmuebles, el impuesto por el fomento deportivo, el impuesto sobre asistencia a juegos permitidos, impuesto por alumbrado público entre algunos otros.

7.3.3.8 Fuentes de financiamiento a MIPYMEs en México

Una parte fundamental para conseguir los objetivos primordiales de la empresa será contar con los recursos financieros suficientes, pues como bien se sabe, estos

son indispensables para alcanzar las metas de la empresa, pero la economía después de la pandemia no es la mejor, así que es probable que algunas empresas requieran conseguir alguna fuente de financiamiento externa.

Erossa M. (2014) se refiere al financiamiento como el abastecimiento y el uso eficiente del dinero, obtención de líneas de crédito y sobre todo los fondos de cualquier clase que se empleen para la realización de un proyecto, o en su caso para el funcionamiento de una empresa. El estudio del financiamiento tendrá en cuenta las distintas fechas en donde se necesitan los recursos de inversión, todo esto de acuerdo con el calendario de inversiones.

Las MIPYMEs por lo general optan por formas de financiamiento informales, como lo pueden ser los ahorros propios o los préstamos obtenidos por familiares o amigos. Aunque estas fuentes de financiamiento pueden ser adecuadas, también será necesario tener que las MIPYMEs conozcan fuentes de financiamiento formales. Esto les dará como ventaja contar con un historial crediticio y no estar limitados al monto de los ahorros propios. A continuación, se mencionarán algunos mecanismos de financiamiento bancario.

Uno de los mecanismos de financiamiento más importantes en México son los bancos comerciales, siendo los créditos simples el mecanismo más importante de financiamiento. Por ejemplo, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, en el año 2019, mencionó que el saldo de la cartera de crédito otorgado por los bancos a 507 mil 528 MIPYMEs fue de 433.9 mmdp, el cual representó el 18.5% de la cartera total a este sector, al empresarial.

Aunque es una gran cifra, no es tan sencillo el acceso a este tipo de crédito para todas las MIPYMEs pues las tasas de interés son muy altas, además de plazos cortos y montos de crédito limitado; por ejemplo, para el año 2019, la misma CNBV

en su Portafolio de Información menciona que en México, la tasa de interés promedio para las MIPYMEs fue de 13.9% la cual es más alta que la tasa de una empresa grande (8.3%).

Además de esto, existen algunas características de las MIPYMEs que limitan su acceso al crédito, por ejemplo su pertenencia al sector informal, la inexistencia de activos utilizables como garantía colateral para riesgos, la falta de información financiera, además del nulo conocimiento para formar un modelo de negocio; pero de todos estos puntos, el que afecta más a estas organizaciones es la falta de historiales crediticios; todos estos puntos hacen más complicado el otorgamiento de un crédito, pues colocan a estos negocios como riesgosos, por ello el monto más alto de la tasa de interés.

De acuerdo con datos del INEGI, en el año 2020, con su estudio “Esperanza de vida de los negocios en México” menciona que la probabilidad de muerte de una MIPYME antes de cumplir un año de vida es del 52%, pero la probabilidad de desaparecer antes de su quinto año de existencia es del 68%. En el caso particular de esta tesis, el INEGI muestra que en Chalco el promedio de vida de una organización es de 5.6 años, aunque cabe mencionar que dicho instituto no menciona este dato para el caso particular de Valle de Chalco Solidaridad, así que se menciona Chalco en esta tesis, sólo como punto de referencia, al ser el municipio más cercano.

Por otro lado, el Grupo Financiero BBVA México S.A. de C.V. (2022) menciona que antes de solicitar un crédito a una institución bancaria, es importante tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- Se deberá contar con un presupuesto bien estructurado que defina cuánto dinero necesitará el negocio en cuestión. Por lo que se recomienda investigar y comparar las alternativas.
- Al momento de solicitar un préstamo es mejor mostrar toda la información completa, con la finalidad de agilizar el trámite
- Revisar detalladamente el contrato que se otorga, analizando a que se está comprometiendo y cuáles son las excepciones existentes
- Elegir el plazo correcto con relación a la capacidad de pago, pues se debe entender que al ser un plazo más largo se generaran mayores intereses, por lo que se terminara pagando más.
- No solicitar más de lo que se necesita, pues un grave error es olvidar que todo lo que se pide se tendrá que regresar en algún momento.
- Una de las mejores estrategias será el pago corriente, por lo que se tendrá que abonar todas las cuotas en los pagos que se establecieron; de lo contrario, si se cumple con el pago más tarde existirán las comisiones y más intereses, los cuales son más elevados que los ordinarios.

El Grupo Financiero BBVA México S.A. de C.V. (2022) menciona que los bancos cobran tasas de interés distintas, es ahí donde radica la importancia de analizar las diferentes opciones de institución y elegir la mejor alternativa.

Otro punto importante para considerar cuando se opta por un crédito son los plazos, donde importa mucho la capacidad de pago que tenga el negocio. Además de la periodicidad de pago, lo que significa que se puede elegir cada cuando se realizará el pago de este crédito. Por eso es vital que antes de solicitar un crédito se analice cada opción, para que sea más sencillo tomar una decisión.

Como se puede observar, solicitar estos créditos a la banca comercial o mejor conocida como banca múltiple, no es imposible, sino que las MIPYMEs

mexicanas tienen ciertas características que no les permiten aplicar en la solicitud de estos.

Además de la banca múltiple como una opción para el financiamiento de una MIPYME, otra alternativa por la que se puede optar es la banca de desarrollo. A grandes rasgos, la banca de desarrollo está integrada por entidades meramente de la Administración Pública Federal, las cuales tienen personalidad jurídica y su propio patrimonio. La finalidad de esta banca será favorecer el acceso al ahorro y al financiamiento de personas físicas y morales.

La Secretaría de Economía (2020) muestra algunas opciones de financiamiento para las MIPYMEs en colaboración con la Banca de Desarrollo de México, las cuales se enlistan a continuación:

- Impulso T-Mec: Es un financiamiento para las empresas vinculadas a cadenas de valor específicamente de sectores estratégicos relacionadas con el comercio exterior, ya sea directa o indirectamente.
- Programa para la modernización de empresas agroalimentarias y rurales: Este financiamiento está dirigido especialmente a empresas del sector agroalimentario, forestal pesquero y rural.
- Programa para la mediana empresas agroalimentaria y rural: es especializado para productores y empresas únicamente del sistema agroalimentario, forestal, pesquero y rural. La característica primordial es que el monto del crédito va desde 160,000 Unidades de Inversión (UDI) hasta 4´000,000 de UDIs por acreditado final.
- Programa línea de financiamiento a telecomunicación PYME: Este financiamiento va dirigido a la inversión en infraestructura de telecomunicaciones, sin importar el tipo de tecnología, al igual que el capital de trabajo para poder implementar el proyecto.

- Programa emergente de reactivación economía UDP-FOCIR: Financiamiento dirigido solamente para cubrir las necesidades de corto plazo, así como la liquidez, el capital de trabajo y/o activos fijos, como lo puede ser la maquinaria y equipo; lo cual permitirá la continuidad de la empresa, todo esto derivado de la pandemia de COVID-19.

Por último, otra forma de financiamiento para una MIPYME es usar la figura de socios con capital. Esto se comprende como contactar a familiares o conocidos de entera confianza con el objetivo de conseguir el dinero necesario para iniciar con ese proyecto; hay algunos empresarios que deciden pagar con intereses o comisiones a las personas y familiares que los apoyen en un inicio.

Como se podrá observar, son varios los aspectos que debe tomar en cuenta la persona dueña de una MIPYME para poder gestionar adecuadamente su negocio. Pero no son actividades imposibles de realizar, sobre todo si se cuenta con el apoyo o asesoría de un profesional, de una incubadora de negocios, o de alguna otra entidad enfocada al asesoramiento de MIPYMES en México.

7.4 Micro, pequeños y medianos negocios (MIPYMES) en México

Las MIPYMEs se consideran una parte fundamental de la economía mundial por su participación en el sector productivo y por el dinamismo que generan en el empleo de las personas. Respecto a la importancia que estas tienen en la economía hay un consenso más o menos generalizado a nivel mundial (OECD, 2010; Khaliq, Isa, Nassir y Ageel, 2011).

Sin embargo, como el constructo MIPYME alude en realidad a tres tipos distintos de negocios, aunque comparten algunas características, también pueden llegar a ser muy distintos entre sí. A través del tiempo ha sido difícil definirlos,

puesto que existen diferentes indicadores que se han tomado en cuenta para poder clasificarlas, por ejemplo: el número de trabajadores o ciertos parámetros económicos y contables, entre otros: el total de ingresos, las ventas anuales y la inversión en activos fijos.

Así mismo, existen ciertas limitantes que se han observado en este tipo de empresas que frenan su desarrollo y fortalecimiento, ya sea para convertirse en una organización más grande o simplemente para ser una PYME fortalecida y competitiva.

En este subtema se abordan los dos aspectos fundamentales hasta ahora mencionados en él: el dinamismo en su conceptualización en México a lo largo del tiempo hasta llegar a la actualidad y sus principales retos o dificultades para permanecer en el mercado.

7.4.1 El dinamismo en la conceptualización de las MIPYME

A la fecha no existe un consenso universal sobre la conceptualización de las micro, pequeñas y medianas empresas debido a que sus características son muy cambiantes y obedecen al contexto en el cual éstas se están desarrollando.

En México se puede apreciar el cambio que su definición ha tenido desde que se usó por primera vez una denominación “oficial” para nombrarlas, en los estudios realizados por el INEGI (2019) y por el Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República (2002), en los que se realiza un análisis horizontal de los criterios de clasificación de las micro, pequeñas y medianas empresas en este país. A continuación, se presenta un resumen de la evolución de dichos criterios.

- Abril de 1954; la Secretaría de Hacienda consideraba a las pequeñas y medianas empresas como aquellas que tenían un capital contable no menor a \$50,000.00 y tampoco mayor a \$2,500,000.00³.
- Año 1978; se creó el PAI (Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña). El enfoque primordial del PAI fueron los establecimientos comerciales que ocupaban un rango de 6 y 250 personas para poder llevar a cabo sus actividades primordiales, los cuales eran considerados como pequeñas y medianas empresas; por otro lado, las empresas que ocupaban 5 personas o menos se les consideraba como talleres artesanales además de que no serían consideradas para este programa de apoyo⁴.
- Marzo de 1979; a través del Plan Nacional de Desarrollo Industrial, se tomó como rango para la clasificación de las pequeñas industrias a sus activos fijos, los cuales deberían ser 200 veces el salario mínimo anual vigente en el Distrito Federal para que las empresas pudieran ser consideradas en esta categoría.
- Año 1981; se definió a las pequeñas organizaciones como aquellas en las cuales sus inversiones en los activos fijos son menores a 200 veces el salario mínimo vigente durante ese año en el área metropolitana de la Ciudad de México. Resulta oportuno mencionar que este salario era de \$183.00 pesos; lo cual significa que las sumas de sus activos mínimo eran de \$36,600.00.

³ Antes del 1 de enero de 1993 el peso mexicano tenía tres ceros más en comparación con el de ahora, debido a que el 22 de junio de 1992 se publicó en el Diario Oficial de la Federación que a partir del inicio del año 1993 entraría en vigor una nueva unidad monetaria que se utilizaría en México denominada “Nuevo peso”, cuya principal cualidad era la supresión de tres ceros, de tal manera que 1,000 pesos en 1992 pasaron a ser 1 nuevo peso en 1993. Entonces, en todas las clasificaciones que se señalan en este apartado que sean previas a 1993, la moneda aún conserva esos tres ceros.

⁴ En esta clasificación de talleres artesanales podrían caer años después las microempresas.

(Considerando estos montos en nuevos pesos, pues durante el año de 1981 el peso mexicano aún tenía tres ceros.)

- Año 1985; la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)⁵ estableció de manera oficial algunos criterios para poder clasificar a las empresas: Microempresa⁶, la cual hace referencia a la empresa que ocupa hasta 15 personas y el valor de sus ventas llega a los 30 millones de pesos anualmente. Empresa pequeña, serán aquellas que ocupen entre 16 y 100 personas y que tengan ventas que no rebasen los 400 millones de pesos anuales. Empresa mediana, se refiere a las empresas que ocupen directamente entre 101 y 250 personas y el valor de sus ventas no podrán rebasar de 1,100 millones de pesos al año.

Para el año de 1990, comenzaron a surgir nuevos acuerdos con el tema de los diferentes criterios para la clasificación de las MIPYMES, todos estos realizados por la SECOFI mismos que se muestran en las tablas 4, 5, 6 y 7.

ESTRATIFICACIÓN DE EMPRESAS, PUBLICADA EN EL DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN (1990, 1991 Y 1993).

FECHA DEL DIARIO OFICIAL	TAMAÑO					
	MICRO		PEQUEÑA		MEDIANA	
	PERSONAL	VENTAS	PERSONAL	VENTAS	PERSONAL	VENTAS
18 DE MAYO DE 1990	hasta 15	hasta 110 s.m.	hasta 100	hasta 115 s.m.	hasta 250	hasta 1115 s.m.
11 DE ABRIL DE 1991	hasta 15	SECOFI	16 a 100	SECOFI	101 a 250	SECOFI
03 DE DICIEMBRE DE 1993	hasta 15	hasta 900,000 pesos	hasta 100	hasta 9,000,000 pesos	hasta 250	hasta 20,000,000 pesos

Tabla 4. Estratificación de empresas, publicada en el Diario Oficial de la Federación (1990, 1991 y 1993). Fuente: “*Micro, pequeña, mediana y gran empresa. Censos económicos de 1999. Estratificación de los establecimientos*” INEGI, México, 2019, pág. 12.

⁵ Hoy Secretaría de Economía.

⁶ Sería la primera vez que se usa esta denominación de manera oficial en México.

ESTRATIFICACIÓN DE EMPRESAS, PUBLICADA EN EL DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN (1999).

30 de marzo de 1999	Sector por número de empleados		
	Industria	Comercio	Servicios
Microempresa	0 a 30	0a 5	0 a 20
Pequeña empresa	31 a 100	6 a 20	21 a 50
Mediana empresa	101 a 500	21 a 100	51 a 100
Gran empresa	501 en adelante	101 en adelante	101 en adelante

Tabla 5. Estratificación de empresas, publicada en el Diario Oficial de la Federación (1999).

Fuente: “*Micro, pequeña, mediana y gran empresa. Censos económicos de 1999. Estratificación de los establecimientos*” INEGI, México, 2019, pág. 13.

ESTRATIFICACIÓN DE EMPRESAS, PUBLICADA EN EL DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN (2002)

30 de diciembre de 2002	Sector por número de empleados		
	Industria	Comercio	Servicios
Microempresa	0 a 10	0 a 10	0 a 10
Pequeña empresa	11 a 50	11 a 30	11 a 50
Mediana empresa	51 a 250	31 a 100	51 a 100
Gran empresa	251 en adelante	101 en adelante	101 en adelante

Tabla 6. Estratificación de empresas, publicada en el Diario Oficial de la Federación (2002)

Fuente: “*Micro, pequeña, mediana y gran empresa. Censos económicos de 2002. Estratificación de los establecimientos*” INEGI, México, 2019, pág. 22

ESTRATIFICACIÓN DE EMPRESAS, PUBLICADA EN EL DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN (2009)

30 de junio de 2009	MICRO		Estratificación Pequeña			Mediana		
	Personal	Rango de monto de	Personal	Rango de monto de	Topo de máximo combinado	Personal	Rango de monto de	Topo de máximo combinado

		ventas anuales			ventas anuales			ventas anuales	
Industria	0 a 10	Hasta 4 MDP	4.6	11 a 50	Desde 4.01 MDP hasta 100	95	51 a 250	Desde 100.1 MDP hasta 250	250
Comercio	0 a 10	Hasta 4 MDP	4.6	11 a 50	Desde 4.01 MDP hasta 100	93	31 a 100	Desde 100.1 MDP hasta 250	235
Servicios	0 a 10	Hasta 4 MDP	4.6	11 a 50	Desde 4.01 MDP hasta 100	95	51 a 100	Desde 100.1 MDP hasta 250	235

Tabla 7. Estratificación de empresas, publicada en el Diario Oficial de la Federación (2009)

Fuente: “Micro, pequeña, mediana y gran empresa. Censos económicos de 2009. Estratificación de los establecimientos” INEGI, México, 2019, pág. 22

Al analizar las clasificaciones mostradas en las tablas se puede observar que el número de empleados señalado en el año 2009 no se modifica en comparación con el año 2002, simplemente que se agregó el criterio “rango de monto de ventas anuales”, así como el cálculo de un factor entre estos dos, el “tope máximo combinado”, mismo que se calcula con una multiplicación muy sencilla:

$$\text{Tope máximo combinado} = (\text{Trabajadores}) \times 10 + (\text{Ventas anuales}) \times 90$$

Como se puede observar, los criterios de clasificación de las empresas en México, cada vez se han ido sofisticando más, hasta llegar a los de la tabla 7 del año 2009 que es la clasificación que aún se encuentra vigente en este país. Esta sofisticación de criterios obedece a lo que los estudios sobre MIPYMES ya han identificado y que se mencionaron al inicio de este subtema: el constructo MIPYME es dinámico y flexible, se va adaptando a la evolución del contexto en el cuál estas empresas operan.

Un elemento importante de dicho contexto es la política pública de apoyo a este tipo de firmas, porque el Estado busca que sus programas de impulso lleguen a los beneficiarios para los cuáles estos fueron diseñados. De esta forma, es

comprensible que la entidad gubernamental responsable de administrarlos busque que los mecanismos de identificación de dichos beneficiarios sean lo más específicos posibles. Pero, no hay que perder de vista que además de la clasificación “oficial” de estas empresas, el sector académico y el de la consultoría también han hecho contribuciones en su proceso de conceptualización, no sólo en México sino en el mundo (Ver las propuestas de Hasshim y Abdullah, 2000 y de la Rosa y Lozano, 2011, por mencionar algunos).

A continuación, se muestran propuestas de conceptualización de estos tres tipos de empresas.

Rodríguez V. (2000) define a las microempresas como aquellas en las cuales sus propietarios o administrativos son completamente independientes de la familia, pues de esta manera serían consideradas como empresas familiares; además de que la estructura organizacional de las microempresas será muy sencilla, además que no ocupará más de quince empleados en total; por último, este mismo autor menciona que estas organizaciones se definen porque sus ventas anuales no sobrepasan de 30 millones de pesos.

Definir cuáles empresas son consideradas como pequeñas es un poco complicado, pues se toman en consideración diversos aspectos, pero, Rodríguez V. (2000) menciona que existen diferentes aspectos comunes que pueden llegar a compartir este tipo de empresas, como puede ser poca o nula especialización de la administración, lo cual está fundamentado por la naturaleza de estas empresas cuya constitución sigue diferentes motivos económicos principalmente del dueño. Al mismo tiempo también considera el poco conocimiento de parte del dueño o en su caso de los diferentes dueños por las posibles fuentes de financiamiento que existen para este tipo de organizaciones, ya sea por falta de información o simplemente por miedo a realizar trámites con el banco. El último punto al que hace

mención este autor será la completa dependencia que representa con la comunidad y su entorno, pues la pequeña empresa estará en manos de la economía de la comunidad en la que se encuentra.

Además de esta información, Rojas P., Galindo R. (2009) menciona que la mediana empresa en México se define por el número de empleados y al sector al que pertenecen, por ejemplo, estos dos autores mencionan que en el sector comercial el número de empleados en las medianas empresa es de 21 a 100; por otro lado, en el sector de servicios va de 51 a 100 empleados; por último, en el sector industrial el número de empleados va de 101 a 500 para las empresas medianas.

Como se puede analizar la información del párrafo anterior existen diferentes en cuanto al término de la mediana empresa. Por ejemplo, en el sector industrial es donde se consideran hasta 500 empleados para poder considerar una empresa como mediana, caso contrario a los sectores de servicio y comercio donde el máximo de empleados será de 100 personas para que se le considera empresa mediana.

Esta breve descripción de la manera cómo la definición de las MIPYMEs va cambiando a lo largo del tiempo, también lleva a reflexionar en torno a la principal problemática que estas empresas enfrentan, tema que se mencionará a continuación.

7.4.2 Principales retos que enfrentan las MIPYMEs en México

México es uno de los países donde es complicado crear negocios y en especialmente una MIPYME, pues las entidades reguladoras no están enfocadas específicamente en facilitar el desarrollo de estas, aunque esto no quiere decir que

no se han diseñados programas con puntos clave para el impulso de estas organizaciones.

Kauffman S. (2001) menciona que en México algunas de las mayores complicaciones para las micro, pequeñas y medianas empresas son su falta de organización y dirección, lo cual limita su capacidad de negociación en el mercado universal; así como también la falta de acceso a la tecnología, situación que también será una traba para estas organizaciones en comparación con otras; en particular, señala este autor, las microempresas carecen de cultura de la calidad, pues para estas empresas lo más importante es entregar el producto o servicio sin analizar demasiado la calidad de este, lo cual podrá afectar a futuro su relación con su clientela.

Así mismo, gracias al análisis de los Censos Económicos es posible identificar algunas de las mayores inseguridades de estas organizaciones como lo son: el pago de la luz, el agua, la telefonía, etc., además de los altos impuestos para los negocios, situaciones que se perciben como amenazas por estas empresas. Esto se refuerza con los datos más recientes (año 2017) de la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Enaproce), en los que se menciona que el 44% de todas las PYMES consideró que el pago de los impuestos es uno de los principales problemas para su crecimiento. El 29% consideró que tres problemas notorios para su desarrollo son la inseguridad pública, la competencia de las empresas informales y la problemática de encontrar al personal capacitado; mientras que el 22% menciona que los altos costos de la energía es uno de los principales para estas organizaciones.

En este mismo sentido, pero en menor porcentaje identifican el exceso de trámites gubernamentales, pues el 18% de las organizaciones encuestadas

mencionó esto como un problema. Además, se mencionó el alto costo de las materias primas y la competencia desleal.

Así mismo, de todas estas complicaciones mencionadas por los dueños de MIPYMES, es importante señalar uno de los mayores desafíos no sólo para estas empresas, sino también para toda la economía mundial, la cual es la crisis económica asociada a las medidas de distanciamiento social impuestas por las autoridades en consecuencia del COVID-19 que impactaron al mundo y a su economía.

Tomando en cuenta la Encuesta sobre el Impacto Económico Generado por COVID-19 en las Empresas (ECOVID-IE) (2020) se menciona que en abril de este año el 51% de todas las PYMEs en México decidieron implementar paros técnicos o en su caso, cierres temporales ante la situación mencionada de la contingencia sanitaria. Además de que el 92% de estas organizaciones, experimentaron, independientemente de si cerraron sus negocios o no, importantes, complicaciones relacionadas principalmente con la disminución de sus ingresos por la reducción de la demanda de sus productos o servicios.

De acuerdo con el Estudio sobre Demografía de los Negocios (EDN), en el año 2020 se estima que en México existían 4.9 millones de establecimientos micro, pequeños y medianos, pero con el paso de la pandemia sólo sobrevivieron 3.9 millones, el 79.19% del total, un poco más de un millón de organizaciones cerraron sus puertas de manera definitiva; aunque en este periodo también surgieron 619,443 empresas.

A este respecto, el INEGI aporta la cifra de casi 620 mil nuevas organizaciones, donde se consideran las micro, pequeñas y medianas empresas; realizando un balance entre las empresas que desaparecieron y las que se crearon

se llega a la conclusión que se redujo el número total de MIPYMES que había antes de la pandemia, pues pasaron de 4.9 a 4.5 millones de unidades económicas.

Tomando en cuenta los datos arrojados por el Doing Business⁷, en 2020 se dio a conocer el ranking en el cual posiciona a México en el lugar número 60 de los 190 que confirman ese estudio. En ese año, el país obtuvo una calificación de 72.1 puntos, gracias a esto se ubicó en el segundo lugar de toda Latinoamérica, sólo por debajo de Chile, el cual se encuentra en el lugar número 59.

Las economías mejor calificadas en este estudio son de países como Arabia Saudita, Jordania, Pakistán, India, China y Nigeria. Pues las economías con los mejores puntajes tienen a beneficiarse de niveles mayores en actividades empresariales además de una notoria disminución en sus niveles de corrupción, es por eso que los países de Latinoamérica se encuentran en un puesto bajo, por la errónea administración pública.

Siguiendo la línea de la administración pública es de vital importancia mencionar que una complicación que tendrán las MIPYMEs serán los impuestos, pues esta será una cantidad de dinero que se tendrá que pagar a la administración en turno; como se menciona en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en su artículo 31, fracción IV, donde se menciona que una obligación de los mexicanos será la contribución para el gasto público, de manera proporcional y equitativa que dispongan las leyes respectivas.

⁷ Es una guía de alto valor donde se proporciona una medición cuantitativa de las regulaciones para crear una empresa, donde se considera a los trabajadores, los permisos de construcción, la obtención de créditos, protección de inversores, pago de impuestos, etc. Su importancia radica en que aporta datos a los inversionistas que quieren obtener un mejor panorama sobre las condiciones operativas para poder decidir si invertir en algún país en específico.

7.5 Contexto socio demográfico de Valle de Chalco Solidaridad

En el año 2020 se contabilizaron 391,731 habitantes en el municipio de Valle de Chalco, datos que fueron mostrados por el INEGI en su Censo de Población y Vivienda de ese año. De estos habitantes, el 48.7% fueron hombres y el 51.3% fueron mujeres. Comparando estos datos con el censo del 2010, se llegó a la conclusión que hubo un aumento del 9.53% en la población.

Durante el presente año, el INEGI indicó que en Valle de Chalco la población femenina llegó a 201,057 habitantes en el año 2020; mientras que la población masculina de este mismo municipio fue de 190,674.

Los rangos de edad que concentraron mayor población fueron los de 10 a 14 años (35,769 habitantes) y los de 15 a 19 años (34,475 habitantes), cifras que sumadas se traducen en un 17.93% de la población total.

En ese mismo censo se muestra la población que está económicamente activa en el Estado de México, la cual asciende a 58.7%, mientras que el 4.66% es la tasa de desocupación en este mismo estado. Siguiendo esta misma fuente de información, se muestra que, del total de las personas ocupadas, el 60.6% fueron hombres, mientras que el 39.4% representa a las mujeres ocupadas en el Estado de México. Las ocupaciones con mayor número de trabajadores fueron los vendedores, despachadores y los dependientes de comercios (502,000 personas); de ahí siguieron los comerciantes de establecimientos (468,000 personas) y por último los trabajadores domésticos (297,000 personas).

Continuando con esta misma línea de información se muestra el grado académico aprobado en los mayores de 15 años en el municipio de Valle de Chalco. Por ejemplo, en ambos sexos se puede observar que el grado aprobado con mayor

número de habitantes es la secundaria, en el caso de los hombres, el 18.4% lo concluyó de manera exitosa, mientras que en el caso de las mujeres fueron el 17.7%.

Por otro lado, en el caso de las personas que tienen una licenciatura terminada se muestra que en el caso de los habitantes masculinos sólo 12,800 cumplen este punto (4.66%); y en el caso de la población femenina 13,400 mujeres cumplen con una licenciatura concluida de manera exitosa (4.86%).

Respecto a los jefes de vivienda, el INEGI en su Censo Poblacional del año 2020 menciona que de las 104,000 viviendas que se registraron, el 67.7% tiene a hombres como jefes del hogar, mientras que el 32.3% corresponde a hogares con mujeres como cabezas de familia. Del mismo modo, se muestra que el rango de edad que más se observa en los hombres jefes del hogar es de 35 a 39 años, mientras que en el caso de las mujeres el rango de edad más sobresaliente fue de 40 a 44 años.

Con relación a la desigualdad, el INEGI ocupa el coeficiente Gini, la cual es una medida estadística que se creó para la representación de la distribución de los ingresos de los habitantes de una región; los índices más cercanos a cero representan una mayor equidad, mientras que los valores más cercanos a uno indican una máxima inequidad entre ellos.

Por consiguiente, se explica en el citado censo de 2020 que en Valle de Chalco Solidaridad el índice Gini es de 0.352, el cual comparándolo con municipios como Toluca (capital del Estado) con 0.404, Huixquilucan con 0.406 o Tejupilco con 0.412 se puede observar que no es tan alto su índice, básicamente sí existe desigualdad, pero hay municipios con una situación peor.

Analizando estos datos, se puede tener un panorama del contexto en el cual habitan las mujeres en el municipio de Valle de Chalco, resumiendo lo siguiente respecto a ellas en particular:

- Más de la mitad de las habitantes de ese municipio son mujeres.
- Menos del 40% de la población femenina forma parte de la PEA.
- Poco más del 17% de mujeres concluyó la escuela secundaria, por debajo del porcentaje de hombres que lo logró.
- Menos del 5% de las mujeres cuenta con estudios de licenciatura, superando ligeramente el porcentaje de hombres que lo logró.
- Casi un tercio de los hogares cuenta con una mujer como jefa de vivienda.
- El municipio cuenta con un índice de desigualdad de ingresos de 0.35, el cual es menor que el que se tiene en la capital del estado.

7.5.1 Retos y oportunidades para las mujeres empresarias en México y en Valle de Chalco en la época posterior a la pandemia

A continuación, se muestra un análisis descriptivo de los factores que podrían considerarse retos u oportunidades para el emprendimiento en general en el país, así como para las mujeres emprendedoras en el municipio bajo estudio.

De acuerdo con un artículo publicado por el banco Scotiabank en el año 2021 el consumo fue impulsado por el confinamiento y casi la mitad de los consumidores optó por empezar a comprar en los comercios locales para así poder favorecer a los emprendedores de su zona. Estas actividades podrían generar un gran crecimiento para los negocios que conozcan a sus clientes potenciales y que sepan cómo aprovechar las oportunidades que se lleguen a presentar gracias a las diferentes tendencias de consumo que el mercado presente. A continuación, se muestran algunas oportunidades que este banco identifica para el año 2022.

La digitalización: Durante la pandemia el comercio en general sufrió una evolución básicamente forzada, pues como no se podía salir de casa la mayoría de negocios empezaron a optar por el comercio digital, publicitando u ofreciendo sus servicios por medio de las redes sociales. Por lo tanto, se espera que en el siguiente año se siga optando por este medio, además de que se anhela un gran avance en este comercio digital.

Servicio: La atención al cliente tanto en persona como en las diferentes plataformas digitales es un factor diferenciador en la competencia laboral, por lo cual se espera que en los siguientes años sea una experiencia más personalizada y sofisticada. Por otro lado, se espera que las empresas sigan manteniendo las normas higiénicas y los diferentes aspectos sanitarios que se formaron en la pandemia.

Experiencia: La experiencia es y será algo fundamental, pues se ha comprobado que las generaciones más actuales ya no están enfocadas al producto que se les entrega; el enfoque radica en el valor que se le agrega al producto, y en esto influye mucho la experiencia al momento de comprar, tanto en la tienda física como en línea, pues ya es un comercio mixto.

Comercio-Social: el uso de la tecnología es fundamental hoy en día, y en un futuro se espera una explotación máxima de este servicio, el comercio social como se le ha denominado es la muestra clave de esto, pues no es ningún secreto que la mayoría de MIPYMEs ofrece sus productos y servicios por medio de sus redes sociales, usándolas como una herramienta.

Propósito: Este banco menciona que, en esta era, el consumidor es cada vez más exigente además de responsable. Al día de hoy muchas personas buscan empresas que se acoplen a sus valores, que les sirva de ayuda para poder

conseguir las metas personales del cliente además de trabajar en una comunidad para poder formar y construir un mundo más sostenible y justo.

La pandemia provocada por la COVID-19 significó un gran golpe a las empresas y al mercado en general, así que después de esta situación nace la interrogante de cómo será el futuro, qué cambios se implementarán o qué acciones harán que las empresas sobrevivan. Considerando tales inquietudes, es relevante mostrar el análisis publicado en la Revista de Investigación Académica sin Frontera (2022) por Bustamante H., Talamante A. y Carreras L. quienes realizaron una investigación de campo bajo un enfoque metodológico descriptivo, con el objetivo primordial de determinar los principales desafíos generados por la pandemia. Estos investigadores encontraron que el principal desafío en las finanzas son los gastos no considerados en la planeación, el cual es un reto financiero que tienen que enfrentar los negocios de alguna u otra manera. Otro punto clave fueron los clientes, pues indica que el mayor conflicto que tuvieron en este aspecto fue el cierre del negocio, pues esto afectó de manera significativa la afluencia de los clientes.

Por otro lado, en esta misma investigación realizada en Sonora, en la parte de la gestión operativa, se indica que el mayor conflicto en estas empresas fue la alta demanda de las actividades esenciales, por lo que se dejó de lado algunas otras actividades del sector comercial. Otra preocupación de estas organizaciones fue en la variable tecnológica, pues la mayoría indicaba que una complicación era la falta de capacitación del personal para el uso específico de los espacios tecnológicos.

Hasta ahora se han mostrado retos y oportunidades de carácter general, pero es momento de analizar las distintas complicaciones que existen para las MIPYMES propiedad de mujeres.

En ese sentido, la Comisión Nacional para Prevenir y Erradicar la Violencia Contra las Mujeres (2019) publicó un blog conmemorativo por el mes de la mujer, donde indica que no sólo en México, sino que en todo el mundo aún existen muchos obstáculos para quitar la desigualdad sustantiva entre mujeres y hombres, lo cual erradicaría la violencia. Por ejemplo, algunos de estos obstáculos son la brecha salarial, el acoso y hostigamiento sexual, las costumbres discriminatorias contra ellas y sobre todo la carga desproporcionada del trabajo doméstico y no remunerado que recae primordialmente sobre las mujeres y niñas.

Según el Censo de Población del INEGI (2021), durante este año en el primer trimestre el promedio mensual de salario para las mujeres en el Estado de México fue de \$2,870.00 pesos, en el caso de los hombres en este mismo rango de tiempo fue de \$3,490.00 pesos. Se puede comprobar que la diferencia salarial entre ambos es de más de 21%.

El INEGI aporta algunos datos en su comunicado de prensa “Estadísticas a propósito del día internacional de la mujer (8 de marzo)” (2021) donde expresa que de acuerdo con el Censo de Población y Vivienda 2020, las propietarias de negocios contratan más mujeres que hombres para laborar en sus empresas (dos mujeres remuneradas por cada hombre) y el 86.1% de este personal permanece empleado durante todo el año.

Sin embargo, una gran complicación para estas emprendedoras es el acceso a un crédito, pues sólo 13 de cada 100 pudo conseguir un financiamiento para su negocio.

La Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) en su edición 2020, refiere que, durante este año, más de un millón de mujeres perdieron su trabajo, lo que significó una disminución del 5.2% en la cifra de mujeres laborando. Por lo cual,

se comprende la importancia y distintas complicaciones que tienen las mujeres dentro de las MIPYMEs, ya sea por el papel que tienen en el hogar, la inseguridad, o simplemente temas culturales e ideales de los mexicanos sobre las mujeres emprendedoras.

Hasta este punto, se ha hecho un análisis contextual y conceptual de los temas que se involucran en la presente tesis, en seguida se profundizará en la descripción de la metodología y posteriormente se presentarán los resultados del trabajo de campo.

VIII METODOLOGÍA

La metodología que se utilizó en la presente investigación es mixta y se dividió en dos etapas: la primera es documental, en ella se tuvo que buscar información en diversas fuentes de datos como son libros, revistas, memorias de congresos, páginas de internet, entre otras.

La segunda etapa fue de investigación de campo; en ella se aplicó una entrevista a 15 mujeres emprendedoras, a través de medios tecnológicos principalmente, para evitar el riesgo de contagios de COVID-19.

Se trata de una investigación aplicada según su propósito, porque se proponen estrategias que ayuden a mejorar las habilidades de gestión financiera de las mujeres, con lo que se obtendrá un conocimiento práctico.

En cuanto al tipo de datos que se emplearon es una investigación cualitativa utilizando técnicas de análisis del discurso sobre las respuestas que dieron las dueñas de los negocios. Como toda investigación cualitativa esta es inductiva, pues el conocimiento que se busca obtener es de situaciones particulares.

El grupo de mujeres a entrevistar se configuró a través de una muestra intencionada: se hizo la invitación a alrededor 20 mujeres empresarias de Valle de Chalco y sólo 15 de ellas aceptaron participar en el estudio.

El guion de entrevista se diseñó para cumplir con los objetivos del proyecto de investigación al cual corresponde esta tesis. De tal forma que es el módulo IV el que aporta información específica para esta tesis. Por razones de espacio y para no desviar la atención, en seguida se muestra dicho guion sólo con los nombres de los módulos que no corresponden a los objetivos de esta tesis, y con el guion

completo de las preguntas del módulo IV y del Módulo II que es el que aporta los datos generales del negocio.

En la realización de esta tesis se realizaron 15 entrevistas a emprendedoras de la zona oriente del Estado de México, específicamente de Valle de Chalco, donde se cuestionó temas relacionados a la tecnología, al conocimiento financiero, su gestión y la personalidad de una emprendedora. Las respuestas obtenidas que en su conjunto son 5 horas de grabación aproximadamente se subieron al software Atlas.ti en su versión 9, donde se utilizaron las herramientas que brinda para después analizar las respuestas obtenidas gracias a la codificación.

Guion de entrevista a mujeres emprendedoras de la zona oriente del Estado de México

Nombre:

Edad:

Estado civil:

Nivel de estudios:

I. PERFIL DE LA EMPRENDEDORA: HABILIDADES, ACTITUDES Y APTITUDES DE LA TITULAR DEL NEGOCIO

(Características que permitirán conocer patrones en cualidades de las mujeres emprendedoras).

II. SOBRE EL NEGOCIO

1. ¿Cuál es el giro o de su negocio?
2. ¿Hace cuánto inició su negocio?
3. ¿Cuántas personas emplea en su negocio?
4. ¿Qué tan fuerte es la competencia laboral y empresarial en su zona?
5. ¿Qué tan fácil o difícil es conseguir los materiales o productos que requiere su negocio?
6. ¿Qué tan fácil o difícil es conseguir personal que labore en su negocio?

III. SOBRE LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA DEL NEGOCIO

7. ¿Aproximadamente cuánto presupuesto requirió para poder llevar a cabo su emprendimiento?
8. ¿Ha optado por solicitar algún apoyo gubernamental? ¿cuál?
9. ¿Ha tomado algún curso en finanzas?
10. ¿Usted misma administra su negocio o utiliza los servicios de un profesional?

11. ¿Qué entiende usted por gestión financiera?
12. ¿Cómo considera usted que es la gestión financiera de su negocio?
13. ¿Ha hecho una evaluación financiera de su negocio?, en caso de que sea así, ¿cada cuánto la realiza?
14. ¿Qué herramientas de gestión financiera utiliza?

IV. PANDEMIA Y USO DE TICs

IX RESULTADOS

A continuación, se presentan los resultados que se obtuvieron de las entrevistas aplicadas a las 15 mujeres emprendedoras pertenecientes al municipio de Valle de Chalco, empezando por los datos generales de las emprendedoras, luego de sus negocios y después profundizando en las respuestas del guion mostrado en el apartado metodológico de esta tesis.

Cabe hacer notar que por confidencialidad se omiten los nombres de las entrevistadas, en su lugar se ha colocado un número identificador, el cuál será el mismo en todas las tablas que en seguida se muestran.

N° Identificador de empresa	Edad	Estado civil	Nivel de estudios
1	39	Unión libre	Licenciatura en biología acuática
2	31	Unión libre	-
3	40	Unión libre	Bachillerato
4	36	Madre soltera	Secundaria
5	45	Casada	Secundaria
6	25	Soltera	Licenciatura
7	60	Casada	Bachillerato
8	27	Casada	Licenciatura en derecho
9	28	Soltera	Licenciatura
10	44	Unión libre	Licenciatura en ingeniería industrial
11	43	Casada	Secundaria
12	46	Casada	Preparatoria
13	34	Soltera	Maestría
14	53	Madre soltera	Secundaria
15	49	Soltera	-

Tabla 8. Datos generales de las empresarias entrevistadas.

En la Tabla 8 se muestran los datos generales de las entrevistadas; lo que se observa en primera instancia es que su edad promedio es de 40 años, con una edad mínima de 25 y una máxima de 60. De las 15 mujeres, el 67% son solteras (se incluyen las madres solteras: 2, y las que se encuentran en unión libre: 4), mientras que el 33% de las empresarias son mujeres casadas.

En cuanto al nivel de estudios se puede analizar que el 40% de las empresarias cuenta con una licenciatura terminada satisfactoriamente, mientras que el segundo lugar lo ocupa el porcentaje de 27% que son las mujeres que cuentan con secundaria terminada, en seguida un 13% de ellas que cuenta con bachillerato terminado, el resto se distribuye entre quienes no respondieron y una de ellas que cuenta con estudios de maestría.

Respecto a las características de los negocios, la tabla 9 muestra los datos relativos a giro, monto de inversión inicial, personal que emplea y uso de financiamiento externo.

N° Identificador de empresa	Actividad empresarial	Monto inicial de la inversión	Número de empleados	Financiamiento externo
1	Acuario y tienda de mascotas	\$ 5,000	0	No
2	Purificadora	\$80,000	2	No
3	Papelería y cybercafé	\$30,000	2	No
4	Papelería	\$6,000	1	No
5	Venta de alimentos	\$3,000	3	No
6	Venta de verdura	No contestó	0	No
7	costura	No contestó	3	No
8	Belleza y salud	\$30,000	0	No

9	Cerámica	\$100,000	2	No
10	Franquicia de Comex	\$1,200,000	2	Socio
11	Fuente de sodas	\$30,000	0	No
12	Ventas por catálogo	\$10,000	0	No
13	Comida japonesa, agencia de viajes	\$500,000	18	No
14	Abarrotes	\$80,000	1	No
15	Venta por catálogo	\$500	0	No

Tabla 9. Datos relativos a giro, monto de inversión inicial y financiamiento externo.

La totalidad de negocios corresponden al sector terciario de la economía: comercio y servicios. El monto promedio de inversión inicial de estos negocios es de \$70,409 pesos, de los cuáles la inversión más pequeña es de \$500 y la más grande es de \$1,200,000. Además, el promedio del número de empleados que contratan estos negocios fue solamente de 2, aunque 5 de estos negocios no contrata personal.

Se puede observar también que el 93% de las mujeres entrevistadas nunca ha optado por un financiamiento externo, la gran mayoría utilizó sus recursos obtenidos durante sus años de vida laboral, o recurrió a pedir un préstamo a familiares, pero nunca con una institución bancaria o con el gobierno mexicano.

A continuación, en la tabla 10, se aprecia la antigüedad que han tenido en el mercado los diferentes negocios entrevistados, pudiendo observar que el negocio más reciente tiene 2 meses de antigüedad mientras que el más antiguo cuenta con 32 años de existencia. Con base en estos datos, el promedio de antigüedad de años de trayectoria es de 8 años con 8 meses.

N° Identificador de empresa	Antigüedad de la empresa en el mercado
1	15 años
2	4.5 años
3	1.5 años
4	8 años
5	5.5 años
6	2 meses
7	20 años
8	6 meses
9	3 años
10	6 años
11	4 años
12	20 años
13	3 años
14	32 años
15	7 años

Tabla 10. Antigüedad de las empresas en el mercado.

Profundizando en los conocimientos y habilidades de gestión de las empresarias, se muestra la Tabla 11, donde se observa cuántas empresarias han tomado algún curso sobre la temática de finanzas, con el objetivo de poder tener una idea sobre los conocimientos financiero de las empresarias.

N° Identificador de empresa	¿Ha tomado algún curso en finanzas?
1	Capacitación
2	Ninguno
3	Ninguno
4	Ninguno
5	Ninguno

6	Ninguno
7	Ninguno
8	Ninguno
9	Ninguno
10	Sí, capacitación
11	No, pero tengo conocimientos mínimos
12	No, pero tengo conocimientos mínimos
13	Sí
14	No, pero tengo conocimientos mínimos
15	Sí

Tabla 12. Cursos en finanzas

Respecto a la información de la Tabla 12 donde se muestra cuantas empresarias han tomado algún curso en finanzas se puede observar que el 53% nunca ha tomado un curso de este tema, por otro lado, el 27% indicó que sí ha tomado un curso de finanzas, por último, el 20% indicó que tiene conocimientos mínimos en la materia, pero nunca ha tomado un curso formalmente.

A continuación, la Tabla 13 presenta el dato de quién es la persona responsable de administrar sus negocios, además de analizar si las empresarias saben lo que es la gestión financiera y de ser así, analizar cómo consideran ellas la gestión de su respectivo negocio.

N° Identificador de empresa	¿Quién administra su negocio?	¿Qué entiende por gestión financiera?	¿Cómo considera la gestión de su negocio?
1	Yo misma	Poder administrar el dinero	Buena
2	Yo misma	Administrar los ingresos y egresos de un negocio	Buena

3	Yo misma	Llevar acabo un control, un programa de lo que va generando el negocio	Buena
4	Yo misma	Como se lleva el control de una empresa o de un negocio	Regular
5	Yo misma	No sé	No aplica
6	Yo misma	No sé	No aplica
7	Yo misma	No sé	No aplica
8	Yo misma	Que es de alguna manera ver la dirección que lleva la cuestión económica	Buena
9	Yo misma	No sabría definirla	Buena
10	Yo misma	Un registro de entradas y salidas, como un análisis	Buena
11	Yo misma	Un registro de ingresos y gastos, saber a dónde se va el dinero	Buena
12	Yo misma	Cómo administrar el negocio	Buena
13	Yo misma	Todo es finanzas realmente desde que estás emprendiendo de dónde lo quieres, qué presupuesto, hacia dónde lo quieres llevar, qué necesitas, cuánto necesitas, cuanto vas a invertir, todo es números	Regular, hay altas y bajas
14	Yo misma	Como un control del dinero	Buena
15	Yo misma	Con ese nombre no lo conozco, pero creo que es un control de gastos y ver a dónde se va el dinero	Buena

Tabla 13. Administración y gestión financiera de los negocios propiedad de mujeres en Valle de Chalco.

Después de analizar la Tabla 13 se puede comprobar que todas las empresarias han optado por administrar ellas mismas sus negocios, sin la necesidad de un(a) profesional en la materia. Por otro lado, con relación a la definición de gestión financiera se observa que sólo 4 no supieron definir este concepto, mientras que las 11 restantes tienen una idea básica, quienes comentaron que la gestión financiera era la administración del dinero en un negocio.

Respecto a autoevaluar la calidad de la gestión financiera de su negocio sólo 2 de ellas dijeron que era regular, pues había ocasiones donde había altas y bajas, 10 dijeron que esta era buena y las 3 restantes que no tenían idea del concepto de gestión financiera no supieron responder este cuestionamiento.

La Tabla 14 analiza si las empresarias han realizado alguna evaluación financiera de su negocio y de ser así, saber con qué frecuencia hacen este ejercicio.

N° Identificador de empresa	¿Ha hecho una evaluación financiera de su negocio?	¿Cada cuánto la realiza?
1	Sí	Cada semana
2	Sí	Mensual
3	No	No aplica
4	Sí	Cada día
5	Sí	Cada quincena
6	Sí	No aplica
7	Sí	Semanal
8	Sí	Anual
9	Sí	Cada semana
10	Sí	Cada 3 días
11	Sí	Cada día

12	No	No aplica
13	Sí	Seguido
14	Sí	Cada día
15	No	Por períodos variados

Tabla 14. Evaluación financiera y su periodicidad.

Con base en estas respuestas se puede observar que el 80% de las empresarias ha realizado una evaluación financiera en sus negocios, además de que se observa que la periodicidad es variada, aunque el periodo con mayor repetición será el análisis diario con el 27%, mientras que el análisis semanal ocupa el segundo puesto con 20%.

Por último, en la Tabla 15 se muestran los diferentes recursos y herramientas financieras que las empresarias han aplicado en sus negocios.

N° Identificador de empresa	¿Qué recurso financiero administra en su negocio y qué herramienta utiliza para ello?
1	Inventario en Excel
2	Registro de entradas y salidas
3	Inventario en Excel
4	Ninguno
5	Ninguno
6	Ninguno
7	Ninguno
8	Inventario en Excel
9	Inventario/no especificó
10	Inventario en Excel
11	Libreta
12	Ninguno
13	Estados financieros, razones financieras y estados de cuenta

14	Ninguno
15	Ninguno

Tabla 15. Recursos y herramientas financieras

Como se puede observar, 7 empresarias no logran identificar qué recurso financiero controlan en sus negocios, mientras que 5 registran sus movimientos de almacén o efectivo (4 de ellas a través de Excel), 1 empresaria lo realiza en una libreta, 1 lleva registro de entradas y salidas, pero no especificó mediante qué herramienta y sólo 1 empresaria realiza estados financieros y el análisis de estos.

X DISCUSIÓN

Este capítulo de la tesis se centra en conectar los distintos conceptos del marco teórico de esta tesis con los resultados del estudio empírico, con la finalidad de reforzar o encontrar puntos contradictorios, así como eslabonar estos resultados con los datos del contexto descritos en el apartado del marco teórico conceptual.

Con relación a las características de las emprendedoras respecto a su edad y estado civil, se puede decir que todas son mujeres adultas, en su mayoría de mediana edad, casadas, en unión libre o madres solteras (73%) lo que confirma que estas mujeres tienen cierto compromiso para aportar al gasto familiar, y que 2 de ellas no tienen pareja para lograr esto.

Respecto al dato de escolaridad es interesante lo que se encontró, porque un porcentaje alto (40%) tiene estudios profesionales o de posgrado, seguido por el 27% que sólo llegó a estudios de secundaria; mientras que sólo un 13% cuenta con el nivel escolar que se ubica en medio de los dos anteriores. La mayor concentración de negocios se encuentra en dos extremos de grados escolares, aunque muy sesgados hacia el extremo de las licenciaturas y el posgrado.

Esta polarización de niveles educativos en los que está distribuido el caso de estudio genera preguntas cuando se relacionan con los de la antigüedad de los negocios en el mercado, ya que se aprecia que aquellos que son propiedad de las mujeres que sólo tienen estudios de secundaria son los más antiguos, mientras que los que son propiedad de las profesionistas rondan los 3 y 5 años y 2 de ellos tienen una antigüedad inferior a un año, es decir, estas mujeres podrán haber transitado del empleo asalariado al de iniciativa propia y los más recientes son de los negocios que se crearon en la época de pandemia o post-pandemia.

Con relación al sector al que corresponden, las empresas de este estudio reflejan la composición de la gran mayoría de empresas micro y pequeña de este país que pertenecen al sector comercio y servicios.

Respecto al número de empleados se aprecia que son empresas micro 14 de ellas y sólo 1 es pequeña, el restaurante de comida japonesa. Aun cuando ya no está vigente la clasificación con base en la inversión, 10 de ellas no habrían rebasado los \$36,000 mínimos que señalaba la clasificación del año 1981 y quedarían definidas como pequeñas empresas.

Así mismo, se confirma que una de las características principales de este tipo de firmas es que no acceden a financiamiento externo, ya sea con fuentes privadas o del gobierno, podría ser por su estatus informal o por el temor que genera solicitar un préstamo.

En cuanto a los conocimientos de finanzas, 7 de las 15 sí cuentan con ellos, pero sólo 4 los han desarrollado mediante capacitación y 3 señalaron que ya contaban con esos conocimientos, sin especificar cómo los adquirieron. En cambio, la totalidad de ellas han asumido la responsabilidad directa de realizar la gestión de su negocio, autoevaluando su gestión como buena en un 67% de los casos.

Todas, excepto 4 empresarias dijeron saber en qué consiste la gestión financiera, teniendo la idea de que se trata de planear, controlar y administrar el dinero del negocio, y todas, excepto 3 consideran que de manera periódica realizan un tipo de evaluación de las finanzas de su negocio.

Respecto a los recursos financieros, la mayoría pone atención en sus inventarios, así como en sus ventas, pues la mayoría de estos negocios sirven para solventar gastos del hogar, lo cual puede llegar a ser un impedimento para su crecimiento oportuno.

Las habilidades de gestión financiera se reducen casi en su totalidad al control de las mercancías y a las entradas y salidas de efectivo. No llevan ningún otro control sobre sus planeaciones futuras, ni a sus objetivos ni metas, solo llevan un inventario y sobre eso gira su negocio, sobre vender más.

Por otro lado, respecto a los presupuestos que necesitaron se llegó a la conclusión de que el monto promedio fue de \$70,409.09 pesos mexicanos, lo cual se puede entender que no es tan sencillo poner un negocio en la actualidad, pues la mayoría utilizó sus ahorros de empleos anteriores para consolidar sus negocios.

También se revisó que los impuestos podían llegar a ser un impedimento para el crecimiento de las MIPYMEs, pero en realidad se analizó que la mayoría de empresarias no tenía inscrito su negocio ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, por lo que la mayoría tiene un negocio informal y no tienen planes de cambiarlo; aunque también el plan a futuro de la mayoría de empresarias es hacer más grande su negocio, por lo que este pensamiento podría cambiar.

Algo que se pudo comprobar fueron los diferentes retos, pues la mayoría de mujeres menciona que tanto la delincuencia como sus tareas del hogar son las mayores complicaciones para poder enfocarse de lleno en sus negocios. Se puede recordar este tema en el desarrollo de la tesis, donde los datos de diferentes investigaciones muestran estos datos como retos de las MIPYMEs.

Siguiendo esta misma línea de retos, ninguna mujer sufrió discriminación por su género, todas comentaron que nunca ha sido un reto en específico, mientras que algunas investigaciones muestran que el simple hecho de ser mujer podría generar conflicto con algunas personas.

Con respecto a las labores domésticas 7 mujeres emprendedoras hicieron énfasis es que una parte de su tiempo se iba en realizar estas tareas, pues están casadas o tienen hijos, entonces estas responsabilidades también forman parte dentro de su organización personal, y sin darse cuenta, podría ser que estén cayendo en un tipo de discriminación.

XI CONCLUSIONES

De acuerdo con los datos obtenidos de la investigación realizada, la mayoría de MIPYMES de este estudio pertenecen al sector terciario, el de servicios.

La mayoría de las mujeres mencionaron que, aunque pongan en práctica algunas herramientas de la gestión financiera no tienen conocimientos financieros previos, y aunque consideran que son importantes para el emprendimiento ellas no tienen muchas intenciones de cambiar su situación en un futuro.

La mayoría de los negocios no optaron por financiamiento externo, si no que decidieron financiar sus emprendimientos con dinero que tenían ahorrado o por préstamos que solicitaron a algún familiar y después fueron pagando, mientras que pocas empresarias decidieron financiarse con el dinero que tenía su pareja, teniendo esta fuente de ingresos por un tiempo hasta que su negocio pudiese tener utilidades en el ejercicio.

Aunque exista un poco conocimiento de las herramientas de gestión financiera la mayoría utiliza el software Excel para llevar sus registros de sus ventas y compras, muy pocas lo realizan en una libreta en físico y solamente una emprendedora lleva sus registros en su mente, sin apuntarlo en algún lugar físico.

Sin embargo, no hay datos concluyentes en cuanto a que las habilidades de gestión financiera adquiridos por un medio formal sean un elemento determinante que ayude a que estas empresas a permanecer en el mercado, ya que relacionando las respuestas de trayectoria del negocio y capacitación en finanzas, se observa que algunos de los negocios más antiguos de más de 20 años sus dueñas no han recibido ningún tipo de capacitación en esa área.

Pero también es cierto que la única empresa pequeña, que es la que mas empleos genera y la que tiene un nivel más alto de inversión es la única en la cual su dueña cuenta con conocimientos de finanzas y aplica habilidades de gestión financiera.

También es importante mencionar que en el éxito de los negocios influyen retos externos que ellas no pueden prevenir o controlar, como lo puede ser una pandemia mundial, delincuencia o el cumplimiento de las tareas en el hogar.

XII RECOMENDACIONES

Se recomienda que se identifiquen los medios y procesos informales de adquisición de habilidades de gestión financiera que han llevado a que algunas de las MIPYMEs propiedad de mujeres en Valle de Chalco a mantenerse en el mercado por un largo período.

Sería recomendable también brindar asesoría tanto de fuentes de financiamiento como de impuestos, para que las mujeres puedan tener acceso a fuentes formales de crédito y beneficiarse con ello.

Por otro lado, se recomienda que algunas de las empresas deberían tener más claro sus proyectos de crecimiento, y a partir de este objetivo desarrollar una planificación a futuro, donde se realice un control, supervisión y seguimiento continuo de las decisiones que se tomen, con la finalidad de poder realizar esta meta planeada. Esto se podría lograr con mejores conocimientos financieros, además de desarrollar diferentes habilidades de gestión financiera, al igual que un uso correcto de las herramientas que existen, con la finalidad de tomar decisiones correctas en un futuro. Por lo que se considera correcto que se deberá tener una mejor planeación de sus objetivos.

Las MIPYMEs deberán considerar la opción de contratar a un profesional que las ayude a la gestión financiera y que les comparta algunas estrategias financieras que puedan optar para hacer crecer su negocio, además de la toma de capacitación en esta materia, con la finalidad de que en un futuro ellas mismas puedan tomar estas decisiones

XIII BIBLIOGRAFÍA

Andrade S. (2005) *Diccionario de economía*. Tercera edición. Editorial Andrade. Pág. 258, Recuperado el 15 de septiembre de 2021. Recuperado de: <https://www.promonegocios.net/empresa/definicion-empresarios.html#notas>

ANTOLOGÍA PARA CURSO DE FUNDAMENTOS DE CONTABILIDAD (2014) *SISTEMA DE ENSEÑANZA ABIERTA*. Academia de Contabilidad Financiera. Coordinación Regional Poza Rica-Tuxpan. Recuperado el 06 de octubre de 2022.

Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (2020) *Anuarios Estadísticos de Educación Superior*. Recuperado el 11 de septiembre de 2021. Recuperado de: <http://www.anuies.mx/informacion-y-servicios/informacion-estadistica-de-educacion-superior/anuario-estadistico-de-educacion-superior>

Avendaño Castro, William Rodrigo; Rueda Vera, Gerson; Velasco Burgos, Blanca Mery Percepciones (2021) *conocimientos y habilidades financieras en estudiantes de educación media*. Universidad del Zulia (LUZ) Revista Venezolana de Gerencia (RVG) Año 26 No. 93, 2021, 209-226 ISSN 1315-9984 / e-ISSN 2477-9423. Recuperado el 06 de octubre de 2022.

Banco de México (2018) *¿Qué es y cómo funciona el SPEI?* Recuperado el 17 de diciembre de 2021. Recuperado de: <https://www.banxico.org.mx/spei/d/%7B44351472-054C-58EB-611D-153B1029C2A8%7D.pdf>

Barragán O., A., López L., N., Teja G., R. (2013). *Incubadoras de empresas en México como promotoras de competencias para la creación de nuevos negocios*. En Blanca E. Árciga Zavala y Leonel García León, *Competencias y Educación Una mirada desde la academia y la escuela*. México: Clave Editorial. Recuperado el 15 de septiembre de 2022

Bustamante H., Talamante A. y Carreras L. (2022) *Principales desafíos de las pymes frente a la crisis provocada por la pandemia de COVID-19*. Revista de Investigación Académica sin Frontera. Recuperado el 31 de julio de 2022. Recuperado de: <https://revistainvestigacionacademicasinfrontera.unison.mx/index.php/RDIA/SF/article/view/438/518>

Campos J. (2005) *Finanzas II (Finanzas Corporativas)*, Licenciatura en Contaduría, Universidad Nacional Autónoma de México. Recuperado el 17 de diciembre de 2021. Recuperado de: http://fcasua.contad.unam.mx/apuntes/interiores/docs/20172/contaduria/5/apunte/LC_1529_17097_A_FinanzasII_V1.pdf

Cano M., Balderrabano J. y Pérez A. (2013) *Rentabilidad y competitividad en la PYME*, Ciencia Administrativa, N° 2, Pág. 80-86. Recuperado el 03 de septiembre de 2021. Recuperado de: <https://www.uv.mx/iiesca/files/2014/01/11CA201302.pdf>

Chagolla F. (2010) *Análisis e interpretación de la Información Financiera*. Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. México. Recuperado el 03 de agosto de 2022. Recuperado de:

[file:///C:/Users/Hp/Downloads/7%20analisi%20e%20interpretacion%20de%20la%20informacion%20financiera%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Hp/Downloads/7%20analisi%20e%20interpretacion%20de%20la%20informacion%20financiera%20(1).pdf)

Comisión Nacional Bancaria y de Valores (2019) “*Portafolio de Información*” recuperado el 10 de abril de 2022. Recuperado de: <https://www.cnbv.gob.mx/Paginas/PortafolioDeInformacion.aspx>

Comisión Nacional para Prevenir y Erradicar la Violencia Contra las Mujeres (2019) “*Mes de la mujer: retos y desafíos de las mujeres en México*”. Recuperado el 03 de abril de 2022. Recuperado de: <https://www.gob.mx/conavim/articulos/mes-de-la-mujer-retos-y-desafios-de-las-mujeres-en-mexico?idiom=es#:~:text=La%20brecha%20salarial%2C%20la%20carga,discriminatorios%20contra%20ellas%2C%20son%20solo>

Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) (2020). Recuperado el 03 de abril de 2022. Recuperado de: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/viewer.html?pdfurl=https%3A%2F%2Fwww.inegi.org.mx%2Fcontenidos%2Fsaladeprensa%2Faproposito%2F2021%2Fmujer2021_Nal.pdf&clen=216794&chunk=true

Erossa M. (2014) “*Proyectos de inversión en ingeniería su metodología*”. Editorial LIMUSA. Recuperado el 03 de abril de 2022

Espinoza C. (2006). *Costos industriales*. Editorial Tecnológica de Costa Rica. Recuperado el 27 de diciembre de 2021.

Fajardo O. (2018) *Gestión financiera empresarial*. Editorial UTMACH. Ecuador. Recuperado el 12 de junio de 2022

Fornero A, (2003) *Análisis financiero con información contable*. Universidad Nacional de Cuyo. Facultad de Ciencias Económicas. Recuperado de: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://economicas.unsa.edu.ar/afinan/dfe/trabajos_practicos/afic/AFICCap1.pdf

García A. K. El Financiero (2021) *El 2020 nos puso la desigualdad de género en la cara y es urgente actuar para erradicarla: GIRE* Recuperado el 04 de septiembre de 2021. Recuperado de: <https://www.eleconomista.com.mx/politica/El-2020-nos-puso-la-desigualdad-de-genero-en-la-cara-y-es-urgente-actuar-para-erradicarla-GIRE-20210525-0085.html>

García M., Franco M. y Bertolini D. (2019) *Marco analítico de la gestión financiera en las pequeñas y medianas empresas: problemas y perspectivas de diagnóstico* Revista Ciencia Unemi, vol. 12, núm. 31, pp. 128-139, 2019, Universidad Estatal de Milagro. Recuperado el 16 de septiembre de 2022. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/journal/5826/582661248013/html/>

García P. V. (2014) *Introducción a las finanzas*, Grupo Editorial Patria. Pág. 1-2. Recuperado el 01 de septiembre de 2021. Recuperado de: <https://editorialpatria.com.mx/pdf/files/9786074387230.pdf>

Gitman L. (2007) *Principios de Administración Financiera*, 11ª edición, Pearson, México 668 pp.

Gómez A. (2019) *Los problemas a los que toda mujer emprendedora se enfrenta*. Recuperado el 16 de septiembre de 2021. Recuperado de:

<https://www.mejoresempleos.com.mx/articulos/los-problemas-a-los-que-toda-mujer-emprendedora-se-enfrenta/>

Gómez, Madariaga y Santibáñez (2013) *Lecturas sobre gestión de carteras*. Universidad Comercial de Deusto, Bilbao. Recuperado el 12 de junio de 2022

González C. (2003) *Costos Históricos*. Vigésima Primera Edición. Ed. Thomson. Pág. II 23-24. Recuperado el 26 de diciembre de 2021.

González R. (2011) *Costos II Predeterminados de operación y costo variable*. Editorial Cengage Learning Pág. 8, México. Recuperado el 30 de enero de 2022

Grupo Financiero BBVA México S.A. de C.V. (2022). *Consejos para pedir un préstamo*. Recuperado el 02 de octubre de 2022. Recuperado de: <https://www.bbva.mx/educacion-financiera/creditos/consejos-para-pedir-un-prestamo.html>

Grupo Financiero BBVA México S.A. de C.V. (2022) *¿Cuál es el objetivo de la tasa de interés?* Recuperado el 24 de abril de 2022. Recuperado de: <https://www.bbva.mx/educacion-financiera/blog/objetivo-de-la-tasa-de-interes.html>

Gutiérrez T., López L., Espinosa T. y Aguilar R. (2015) Desarrollo de un sistema de información para el análisis de sensibilidad financiera para las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas. Recuperado el 15 de septiembre de 2022. Recuperado de: <http://ri.uaemex.mx/handle/20.500.11799/41328>

Hashim M., Abdullah M. (2000) *A proposed framework for redefining SMES in Malaysia: one industry one definition?* Asian Academy of Management Journal, pp. 65-79. Recuperado el 02 de octubre de 2022.

Hernández L. El Financiero (2021) *Gobierno de México apoya solo a 7 de cada 100 Pymes*. Recuperado el 16 de septiembre de 2021. Recuperado de: <https://www.elfinanciero.com.mx/economia/2021/06/29/gobierno-de-mexico-apoya-solo-a-7-de-cada-100-pymes/>

Horngren C. (2006). *Contabilidad Administrativa*. México: Pearson Education. Recuperado el 27 de diciembre de 2021.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2020). *Censo de Población y Vivienda*. Recuperado el 11 de septiembre de 2021. Recuperado de: <https://www.inegi.org.mx/programas/ccpv/2020/#Microdatos>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2020). *Empleo y ocupación*. Recuperado el 02 de septiembre de 2021. Recuperado de: <https://www.inegi.org.mx/temas/empleo/>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2021). *Estadísticas a propósito del día internacional de la mujer*. Recuperado el 01 de septiembre de 2021. Recuperado de: <https://www.inegi.org.mx/default.html>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2020). *Estudio sobre Demografía de los negocios*. Recuperado el 01 de septiembre de 2021.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2020) *“Esperanza de vida de los negocios en México”* Recuperado el 13 de abril de 2022. Recuperado de: <https://www.inegi.org.mx/temas/evnm/>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2020), *“Encuesta sobre el Impacto Económico Generado por COVID-19 en las Empresas (ECOVID-IE)”*, <https://www.inegi.org.mx/programas/eCOVIDie/2020/> (Consultado el 21 de marzo de 2022).

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2018), *“Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Enaproce)”*, <https://www.inegi.org.mx/programas/enaproce/2018/>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2021) *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE)*. Recuperado el 06 de octubre de 2022.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2019). *Micro, pequeña, mediana y gran empresa. Estratificación de los establecimientos*. Consultado el 06 de marzo de 2022. Recuperado de: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/viewer.html?pdfurl=https%3A%2F%2Fwww.inegi.org.mx%2Fcontenidos%2Fproductos%2Fprod_serv%2Fcontenidos%2Fespanol%2Fvinegi%2Fproductos%2Fnueva_estruc%2F702825198657.pdf&clen=3257886&chunk=true

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2018) *Red Nacional de Metadatos*. Recuperado el 18 de septiembre de 2022. Recuperado de:

https://www.inegi.org.mx/rnm/index.php/catalog/360/related_materials?idPr
[o](#)

Johnson, E., & Sherraden, M.S. (2007). From financial literacy to financial capability among youth. *Journal of Sociology and Social Welfare* 34(3), 119-145. Recuperado el 02 de octubre de 2022. Recuperado de: [file:///C:/Users/Hp/Downloads/0214-9877_2017_2_2_267%20 hab financiera.pdf](file:///C:/Users/Hp/Downloads/0214-9877_2017_2_2_267%20hab_financiera.pdf)

Kauffman G. (2001). *El desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas: un reto para la economía mexicana*. Recuperado el 20 de febrero de 2022. Recuperado de: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/viewer.html?pdfurl=https%3A%2F%2Fwww.uv.mx%2Fiiesca%2Ffiles%2F2013%2F01%2Fempresas2001-1.pdf&cien=67149.

Khalique M., Isa A., Nassir S., Ageel A. (2011) Challenges faced by the small and médium enterprises (SMEs) in Malaysia. *International Journal of Current Research*, 3(6), pp. 398-401

López E. (2015) *Análisis e interpretación de los estados financieros*. Editorial Trilla. Pag. 3. Recuperado el 02 de febrero de 2022

López L. (2015) *PYMES y Empresa Familiar: Estrategias de gestión en la empresa familiar*. Centro Universitario UAEM Valle de Chalco. Recuperado el 15 de septiembre de 2022. Recuperado de: <http://ri.uaemex.mx/handle/20.500.11799/35298>

López L. (2007) *Elementos de integración de microempresas comerciales en el oriente del Estado de México en los primeros años del siglo XXI*. Facultad de Contaduría y Administración, UNAM. Recuperado el 15 de septiembre de 2022. Recuperado de: https://scholar.google.com.mx/citations?view_op=view_citation&hl=es&user=WNPoOsssAAAAJ&citation_for_view=WNPoOsssAAAAJ:eQOLeE2rZwMC

López L., Barragán A., Mendoza M. y Sánchez V. *Una visión del modelo de triple hélice desde la perspectiva de la universidad: estudio de caso en la zona oriente del Estado de México* En Tavera C. y Callejas S. *Las Mipyme en México, crecimiento, financiamiento y tecnología*. Recuperado el 15 de septiembre de 2022.

Marbelis A. (2009) *Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente*. Revista venezolana de gerencia. Universidad de Zulia. Recuperado el 31 de julio de 2022. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/290/29012059009.pdf>

Martínez J. *El Financiero* (2018) *10 errores que frenan el crecimiento de las Pymes en México*. Recuperado el 02 de septiembre de 2021. Recuperado de: <https://www.elfinanciero.com.mx/pyme/10-errores-que-frenan-el-crecimiento-de-las-pymes-en-mexico>

Martínez R. IEM BUSINESS SCHOOL (2021) *Las claves de las finanzas en las PYMEs*. Recuperado el 15 de diciembre de 2021. Recuperado de: <https://iembs.com/read-think/las-claves-de-las-finanzas-en-la-pyme/>

Melicher R. (2000). *Administración financiera*. Editorial Continental.

Moreno P. (2001) *Métodos y modelos básicos de la planeación financiera*. Editorial PEMA, México. Recuperado el 30 de enero de 2022

Moyer, McGuigan y Kretlow (2004), *Administración financiera contemporánea*. Editorial Thomson

Normas de Información Financiera (2014) *NIF A-1 ESTRUCTURA DE LAS NORMAS DE INFORMACIÓN FINANCIERA*. Recuperado el 02 de febrero de 2022. Recuperado de: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/viewer.html?pdfurl=https%3A%2F%2Fwww.contaduria.uady.mx%2Ffiles%2Fmaterial-clase%2Fraul-vallado%2FCF05_NIFA1.pdf&clen=159597&chunk=true

Normas de Información Financiera (2021) *NIF A-2 POSTULADOS BASICOS*. Recuperado el 17 de diciembre de 2021.

Normas de Información Financiera (2014) *NIF A-3 NECESIDADES DE LOS USUARIOS Y OBJETIVOS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS*. Recuperado el 17 de diciembre de 2021. Recuperado de: http://fcaenlinea1.unam.mx/anexos/1165/1165_u2_a3.pdf

Normas de Información Financiera (2015) *NIF A-4 CARACTERISTICAS CUALITATIVAS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS*. Recuperado el 17 de diciembre de 2021.

Normas de Información Financiera (2021) *NIF A-5 ELEMENTOS BASICOS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS*. Recuperado el 17 de diciembre de 2021.

Normas de Información Financiera (2021) *NIF B-3 ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL*. Recuperado el 17 de diciembre de 2021.

Normas de Información Financiera (2021) *NIF B-6 ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA*. Recuperado el 17 de diciembre de 2021.

Normas de Información Financiera (2021) *NIF C-6 PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO*. Recuperado el 17 de diciembre de 2021.

Normas de Información Financiera (2014) *NIF C-8 Activos Intangibles*. Recuperado el 01 de enero de 2022. Recuperado de: <https://www.banxico.org.mx/marco-normativo/d/%7B22F69ED2-5F30-8035-5A10-398F77AED0AD%7D.pdf>

Normas de Información Financiera (2016) *NIF C-11 Capital contable*. Recuperado el 02 de octubre de 2022. Recuperado de: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://ccpudg.org.mx/wp-content/uploads/009-Boletin-NIF-C-11-CAPITAL-CONTABLE.pdf

Ochoa G. (2009) *Administración financiera*. 2da Edición, editorial Mc Graw Hill. México. Recuperado el 03 de octubre de 2022. Recuperado de: <file:///C:/Users/Hp/Downloads/18a-informacion-financiera-base-para-el-analisis-de-estados-financieros.pdf>

Organisation for Economic Co-operation and Development OECD (2010) *High-growth SMEs in Latin America's service sector. Six case studies*. En High-Growth Enterprises. What Governments Can Do to Make a Difference? OECD Studies, SMEs and Entrepreneurship. (pp. 83-100). Recuperado el 06 de octubre de 2022.

ORTEGA C. (2008). *INTRODUCCION A LAS FINANZAS*. McGraw Hill. México. Recuperado el 29 de enero de 2022.

- Padilla A. (2003) Universidad Nacional Autónoma de México, *Tutorial para la asignatura costos y presupuestos*. Recuperado el 26 de diciembre de 2021. Recuperado de: http://fcasua.contad.unam.mx/apuntes/interiores/docs/98/3/costos_y_presu.pdf
- Padilla G. (2014) *Introducción a las finanzas*. Recuperado el 10 de marzo de 2022
- Perdomo M. (2002) Elementos básicos de administración financiera. Cengage Learning Editores S.A. de C.V. México D.F. recuperado el 02 de octubre de 2022. Recuperado de: https://issuu.com/estrada producciones/docs/elementos_basicos_de_administraci
- Peumans H. (1967) *Valoración de Proyectos de Inversión*. Ediciones Deusto, Bilbao. Recuperado el 06 de octubre de 2022.
- Ramírez P. (2005) *Contabilidad administrativa*. Editorial Mc Graw Hill, Séptima edición. Pág. 270. México. Recuperado el 31 de enero de 2022.
- Robert C. (1999) *Finanzas*. Prentice Hall, México, paginas 464. Recuperado el 05 de mayo de 2022.
- Robles R. (2012) *Fundamentos de administración financiera*. Red Tercer Milenio. Recuperado el 20 de septiembre de 2022. Recuperado de: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgiclfmkaj/https://www.upg.mx/wp-content/uploads/2015/10/LIBRO-49-Fundamentos-de-administracion-Financiera.pdf

Rodríguez G. A. Forbes (2013) *El emprendimiento femenino*. Recuperado el 04 de septiembre de 2021, Recuperado de: <https://www.forbes.com.mx/el-emprendimiento-femenino/>

Rodríguez V. (2000) *Administración de pequeñas y medianas empresas*. Quinta edición. México. Recuperado el 20 de febrero de 2022.

Rojas P., Galindo R. (2009) *Financiamiento bursátil para la mediana empresa: Dos casos de éxito*. Tesis Licenciatura. Finanzas y Contaduría con orientación en Consultoría Externa. Departamento de Finanzas y Contaduría, Escuela de Negocios y Economía, Universidad de las Américas Puebla. Recuperado el 03 de octubre de 2022. Recuperado de: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/loce/perez_r_ea/capitulo3.pdf

Rosa A., Lozano C. (2011) *Los grupos de MIPYME relativamente homogéneos como estrategia metodológica para el estudio del campo de la MIPYME*. En Lozano C. Metodología y estudio de la empresa familiar (pp. 105-150). México Hess. Recuperado el 02 de octubre de 2022.

Scotiabank (2021) *2022: año de oportunidades para PyMEs*. Recuperado el 31 de julio de 2022. Recuperado de: <https://www.scotiabank.com.mx/blog/pymes-2022-anio-de-oportunidades>
<https://www.scotiabank.com.mx/blog/pymes-2022-anio-de-oportunidades>

Secretaría de Economía (2020) *“Financiamiento”*. Recuperado el 24 de abril de 2022. Recuperado de: <https://mipymes.economia.gob.mx/crecer/financiamiento/>

Soberanes T., Noriega G. y Flores C. (2021) *La gestión financiera en las MIPYMES de la ciudad de Huajuapán de León Oaxaca y su relación con la competitividad*. Cuadernos Latinoamericanos de Administración, vol. 17, núm. 32, 2021. Universidad El Bosque. Recuperado el 16 de septiembre de 2022. Recuperado de:

<https://www.redalyc.org/journal/4096/409668434009/html/>

Soto. G. (2018) *Gestión financiera empresarial*. Ediciones UTMACH. Página 20. Ecuador 2018. Recuperado el 31 de julio de 2022. Recuperado de:

<http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/14354/1/Cap.2%20Fundamentos%20de%20la%20gesti%C3%B3n%20financiera.pdf>

Téllez C. (2020) “*El Financiero: Tasa de desempleo en México en su mejor nivel desde 2020*” Recuperado el 03 de abril de 2022. Recuperado de:

<https://www.elfinanciero.com.mx/economia/2022/02/18/tasa-de-desempleo-en-mexico-en-su-mejor-nivel-desde-2020/>

Terrazas P. (2009) *Modelo de gestión financiera para una organización perspectivas*. Universidad católica boliviana san Pablo. Recuperado el 12 de junio de 2022. Recuperado de: chrome-extension://efaidnbnmnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.redalyc.org/pdf/4259/425942159005.pdf

UN, (2022^a). *Objetivo de Desarrollo Sostenible 5*. United Nations. Disponible en:

<https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/gender-equality/>.

Recuperado el 02 de octubre de 2022.

UN, (2022^b). *Objetivo de Desarrollo Sostenible 5*. United Nations. Disponible en:
<https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/gender-equality/>.

Recuperado el 02 de octubre de 2022.

UN, (2022^c). *Objetivo de Desarrollo Sostenible 5*. United Nations. Disponible en:
<https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/gender-equality/>.

Recuperado el 02 de octubre de 2022.

Wyngaard G. (2012) *Instituto Nacional de Tecnología Industrial. Módulo 5: Costos*.

Recuperado el 26 de diciembre de 2021. Recuperado de:

<https://www.fing.edu.uy/sites/default/files/2011/3161/M%C3%B3dulo%205%20-%20Costos.pdf>

Zait, A. y Berteau, P. (2015). Financial Literacy–Conceptual Definition and Proposed Approach for a Measurement Instrument. *The Journal of Accounting and Management*, 4(3), 37-42. Recuperado el 02 de octubre de 2022.