



**BUAP**

**BENEMÉRITA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE PUEBLA**

---

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN**

**MAESTRÍA EN GESTIÓN DE LAS PEQUEÑAS Y  
MEDIANAS EMPRESAS**

**TESIS**

**PROPUESTA DE UN MODELO DE GESTION  
FINANCIERA PARA FACILITAR EL ACCESO AL  
FINANCIAMIENTO DE LAS MIPYMES EN EL  
MUNICIPIO DE PUEBLA**

**PARA OBTENER EL GRADO DE  
MAESTRA EN ADMINISTRACIÓN DE PEQUEÑAS Y  
MEDIANAS EMPRESAS**

**PRESENTA**

**REYNA VERONICA BRAVO JUAREZ**

**DIRECTOR(A) DE TESIS**

**MTRA ARACELI MARIA DE JESUS GUATEMALA  
VILLALOBOS**

**PUEBLA, PUE**

**ENERO 2025**

# INDICE

<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>3</b>
<b>CAPÍTULO I .....</b>	<b>4</b>
<b>PLANTEAMIENTO DE LA PROBLEMÁTICA .....</b>	<b>4</b>
<b>1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....</b>	<b>4</b>
<b>1.2 PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN .....</b>	<b>5</b>
<b>1.3 HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN .....</b>	<b>5</b>
<b>1.4 OBJETIVOS .....</b>	<b>5</b>
General .....	5
Particulares .....	5
<b>1.5 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN .....</b>	<b>6</b>
<b>1.6 ALCANCES Y LIMITACIONES .....</b>	<b>6</b>
Alcances .....	6
Limitaciones .....	7
<b>CAPÍTULO II .....</b>	<b>8</b>
<b>MARCO TEÓRICO .....</b>	<b>8</b>
<b>LA GESTIÓN DE LA EMPRESA .....</b>	<b>8</b>
<b>2.1 GESTIÓN DE LA EMPRESA .....</b>	<b>8</b>
2.1.1 <i>Características De La Gestión De La Empresa</i> .....	8
<b>2.2 EL GESTOR DE UNA EMPRESA .....</b>	<b>9</b>
2.2.1 <i>Competencias de un buen gestor</i> .....	9
<b>2.3 TÉCNICAS DE GESTIÓN EMPRESARIAL .....</b>	<b>10</b>
<b>2.4 TENDENCIAS DE GESTIÓN .....</b>	<b>12</b>
<b>2.5 MODELOS DE GESTIÓN DE LA EMPRESA .....</b>	<b>15</b>
2.5.1 <i>Modelo de Greiner</i> .....	15
2.5.2 <i>Modelo de Excelencia Empresarial: Peters y Waterman</i> .....	17
2.5.3 <i>Modelos de Gestión Financiera</i> .....	20
2.5.3.1 <i>Definición de Modelo Financiero</i> .....	21
2.5.3.2 <i>Herramientas de gestión Financiera</i> .....	23
2.5.3.2.1 <i>El presupuesto</i> .....	23
2.5.3.2.2 <i>Balance General</i> .....	24
2.5.3.2.3 <i>Estado de resultados</i> .....	26
2.5.3.2.4 <i>Flujo de efectivo</i> .....	27
<b>CAPÍTULO III .....</b>	<b>29</b>
<b>MARCO CONTEXTUAL .....</b>	<b>29</b>
<b>LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA .....</b>	<b>29</b>
<b>3.1. CONCEPTO DE MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS .....</b>	<b>29</b>
3.1.1 <i>Clasificación de micro pequeñas y medianas empresa según la Unión Europea</i> .....	29
3.1.2 <i>Clasificación De Mipymes en América Latina</i> .....	30

<b>3.2 ESTRATIFICACIÓN DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN MÉXICO</b>	<b>32</b>
<b>3.3 LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN PUEBLA</b>	<b>33</b>
3.3.1 Sector Manufacturero:	33
3.3.2 Sector Comercio:	34
3.3.3 Sector Servicios	35
<b>3.4 LAS MIPYMES EN LA CIUDAD DE PUEBLA</b>	<b>36</b>
3.4.1 Regulación Y Trámites De Las MIPYMES	39
De actividades empresariales con ingresos a través de plataformas tecnológicas	40
<b>3.5 FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA LAS MIPYMES</b>	<b>47</b>
3.5.1 El Sistema Financiero Mexicano	47
3.5.2 Estructura del Sistema Financiero Mexicano	47
3.5.2.1 Comisión Nacional Bancaria y de Valores	49
3.5.2.1.1 Instituciones de Crédito	49
<b>CAPÍTULO IV</b>	<b>63</b>
<b>MARCO METODOLÓGICO</b>	<b>63</b>
<b>4.1 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN</b>	<b>65</b>
<b>4.2 RECOPIACIÓN DE LA INFORMACIÓN</b>	<b>67</b>
4.2.1 La Muestra	68
4.2.2 Variables	69
4.2.3 Tipos de Variables	70
4.2.4 Descripción de las variables de estudio	70
<b>4.3 RECOPIACIÓN DE INFORMACIÓN DOCUMENTAL</b>	<b>70</b>
<b>CAPITULO V</b>	<b>72</b>
<b>ANÁLISIS DE LA GESTIÓN FINANCIERA EN LAS MIPYMES</b>	<b>72</b>
<b>DEL MUNICIPIO DE PUEBLA</b>	<b>72</b>
<b>5.1 ANÁLISIS Y RESULTADOS</b>	<b>72</b>
<b>CAPÍTULO VI</b>	<b>89</b>
<b>PROPUESTA DE UN MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA</b>	<b>89</b>
<b>6.1 PROPUESTAS PARA LAS MIPYMES A TRAVÉS DE LA CAPACITACIÓN EN GESTIÓN FINANCIERA</b>	<b>90</b>
6.1.1 Desarrollo De Habilidades Internas.	90
6.1.2 Colaboración con Entidades Externas	91
<b>6.2 IMPLEMENTACIÓN BÁSICA DE LA GESTIÓN FINANCIERA</b>	<b>92</b>
6.2.1 Evaluación de la Situación Financiera Actual	92
6.2.2 Establecimiento de Objetivos Financieros	92
6.2.3 Elaboración de un Presupuesto	92
<b>CONCLUSIONES</b>	<b>94</b>
<b>RECOMENDACIONES</b>	<b>96</b>
<i>Encuesta: Análisis de la situación financiera y necesidades de financiamiento</i>	99

## **Introducción**

En México, Las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) son el soporte de la economía debido a que representan el 99.8% del total de unidades económicas, con el 72% del personal ocupado, lo que conlleva implementar herramientas que desde su interior les permita gestionar de forma eficaz y eficiente los diferentes recursos sobre los que operan para lograr la satisfacción de las diferentes necesidades del entorno en el que se desenvuelven.

Para el estado de Puebla el 96.9% son microempresas generando a su vez la utilización del 54.9% del personal ocupado en la entidad y en donde el sector que más prevalece es el sector comercial con un 48.6%. y un 2.2% del Producto Interno Bruto Nacional.

Para el municipio de Puebla, las microempresas representan 95.8% del total de unidades económicas, con una empleabilidad del 50.6%, destacando el sector de servicios con un 48.2%.

Para mantener la dinámica de las actividades económicas de dichas microempresas, y con ello su crecimiento y consolidación, deben hacer frente a situaciones que les afectan tales como el desconocimiento de sus obligaciones fiscales por la excesiva regulación fiscal, falta de innovación tecnológica en sus procesos, poco o nulo conocimiento en la interpretación de estados financieros, falta de liquidez financiera, por referir algunos; es por ello, que se deben contar con aquellas herramientas que permitan la gestión óptima de sus recursos y con ello el empresario dirija la toma de decisiones al éxito de su negocio.

# Capítulo I

## Planteamiento de la Problemática

En el presente capítulo, se describe en el planteamiento del problema, de manera específica los factores por los que las micro, pequeñas y medianas empresas atraviesan (Mipymes) y que, en la mayoría de los casos, son clave en la vida productiva de las mismas dentro del sector al que pertenecen; así mismo, la hipótesis como la posibilidad de generar una propuesta que mejore sus condiciones propias de gestión que les permitan aprovechar las oportunidades crediticias que beneficie en su desempeño financiero, impactando en la economía local en el municipio de Puebla.

Siguiendo el orden metodológico, los objetivos y la justificación que enmarcan el trabajo exhaustivo por lo que la presente tesis se desarrolla, juntamente con los alcances y limitaciones que permearán los resultados del trabajo investigativo.

### 1.1 Planteamiento del Problema

El periodo de vida de las MIPYMES en México es de 7.8 años; sin embargo, varía de acuerdo con el sector, por ejemplo, las empresas manufactureras viven en promedio 9.7 años, mientras que las dedicadas al comercio sobreviven 6.9 años y las de servicios ocho años.

En el caso de Puebla es de 7.9 años, con este promedio se ubicó entre los 11 estados con la segunda mayor expectativa de supervivencia para las nuevas unidades económicas.

Algunos de los problemas que las MIPYMES presentan para poder sobrevivir, es no tener la tecnología adecuada para el negocio lo cual reduce la productividad y crecimiento de la organización de tal forma que puede conducir a la quiebra.

Tampoco es novedad que las MIPYMES son las que mayores problemas tienen para acceder a planes de financiamiento, ya que no cuentan con historial crediticio suficientes o no son los perfiles que los bancos buscan. En promedio, 92% de las pymes no tiene ningún acceso.

Se han creado programas de desarrollo para la MIPYMES donde se busca que estas acciones e instrumentos las apoyen a lograr la competitividad a través de apoyos como el acceso al financiamiento, la formación empresarial, la innovación tecnológica, la articulación e integración económica regional y sectorial y el fortalecimiento de los mercados.

## **1.2 Pregunta de Investigación**

¿Qué elementos debe conformar el modelo de gestión financiera que facilite el acceso al financiamiento de las Mipymes de la ciudad Puebla?

## **1.3 Hipótesis de la Investigación**

Un Modelo de Gestion Financiera facilitaría el acceso al financiamiento de la Mipymes de la ciudad de Puebla, lo que impactara en su desempeño financiero y económico.

## **1.4 Objetivos**

### **General**

Proponer un modelo de gestión financiera para microempresas del municipio de Puebla, que facilite el acceso al financiamiento y con ello logre impactar en su desempeño financiero y económico, el cual contribuya al crecimiento económico de la localidad.

### **Particulares**

- 1) Elaborar un diagnóstico de los posibles problemas financieros que presenten las Mipymes en el municipio de Puebla
- 2) Identificar las necesidades financieras de las Mipymes en el municipio de Puebla
- 3) Determinar los elementos de impacto, que permita a las Mipymes acceder a las oportunidades de financiamiento
- 4) Diseñar un modelo de gestión financiera a las Mipymes del municipio de Puebla, que permita gestionar de manera eficaz y eficiente los recursos financieros, y a su vez, una eficaz toma de decisiones.

## **1.5 Justificación de la Investigación**

Las MIPYMES son un pilar fundamental de la economía mexicana, siendo una fuente de innovación y desarrollo económico, contribuyendo al crecimiento sostenible y equitativo.

La importancia de las MIPYMES en México radica en su capacidad para crear empleos y promover el emprendimiento, lo que a su vez ayuda a reducir la pobreza y la desigualdad. Además, estas empresas son un motor para la diversificación de la economía y la creación de nuevas oportunidades de negocio.

Sin embargo, las MIPYMES enfrentan desafíos significativos para su crecimiento y desarrollo. Uno de los principales problemas es la falta de acceso a financiamiento. Muchas empresas no cuentan con el capital suficiente para invertir en nuevas tecnologías, procesos de producción más eficientes o para expandir sus operaciones. Además, la burocracia y la falta de incentivos gubernamentales dificultan aún más el acceso a financiamiento.

Otro desafío importante que enfrentan las MIPYMES en México es la competencia de las grandes empresas, que a menudo tienen mayores recursos y una mayor presencia en el mercado. Las MIPYMES deben ser innovadoras y competitivas para sobrevivir en un mercado cada vez más globalizado.

## **1.6 Alcances y Limitaciones**

### **Alcances**

- A través de la presente investigación, se expone el panorama actual del financiamiento de las MIPYMES en el municipio de Puebla
- Se da a conocer las fuentes de financiamiento disponibles, requisitos de acceso, términos y demás elementos necesarios a presentar las MIPYMES y puedan acceder al financiamiento.
- Se identifican los actores clave involucrados, como las instituciones financieras, entidades gubernamentales, organizaciones de apoyo empresarial, entre otros.
- Los resultados de esta investigación, así como la difusión, es exclusiva para la comunidad de la Facultad de Administración de la BUAP, así como el

público general interesado en el tema, y poder consultarlo tanto en su formato digital, como el impreso.

### **Limitaciones**

- La investigación se concentra solo en las MIPYMES del municipio de Puebla.
- La confiabilidad de los datos sobre el financiamiento a MIPYMES, puede ser limitada.
- La realización de una investigación completa y rigurosa puede requerir de un tiempo considerable, lo que retrasaría la implementación del modelo propuesto.
- Por la variedad de tipos de establecimientos, se limita a establecer los elementos básicos y esenciales para una gestión financiera en las MIPYMES, que les permita la oportunidad de obtener un financiamiento.

## **Capítulo II**

### **Marco Teórico**

#### **La Gestión de la Empresa**

##### **2.1 Gestión de la empresa**

Como hemos analizado uno de los retos a los que se enfrentan las MIPYMES es la competitividad y se ha convertido en una debilidad en materia de gerencia por eso es necesario ver las diferentes orientaciones que se han dado en el desarrollo de la gestión de las empresas y hacer uso de esto para lograr el avance y desarrollo de estas empresas.

La gestión de una empresa la podremos entender como una intervención sistemática en el trabajo de todos sus elementos, cuyo objetivo es organizar el trabajo coordinado y, en consecuencia, obtener beneficios.

La gestión o gerencia hoy en día se debe considerar como un proceso que permite al individuo conducir un organismo social de acuerdo con las circunstancias del entorno y que solo podrá lograr si cuenta con las habilidades laborales y gerenciales que le permitan definir objetivos claros, procedimientos de operación y controles que le permitan evaluar el desempeño y motivar a los integrantes de la organización a lograr los resultados deseados. A continuación, se muestran las principales características de la gestión:

##### **2.1.1 Características De La Gestión De La Empresa**

- Debe ser creativa, para obtener, en virtud de la calidad de los productos o servicios, la preferencia de los consumidores
- Establece directrices estratégicas y fija elementos que permiten adaptar la empresa a las circunstancias cambiantes
- Debe ser táctica, para generar la comprensión y conciencia de todos los elementos humanos de la organización.
- Se encarga de la coordinación y aprovechamiento de los recursos (capitales) económico, humano, tecnológico, social, etc., de la empresa.

- A través de ella se da la generación de una visión compartida y motivadora de la acción hacia la que va enfocada la organización. (Rodríguez, Fundamentos de Gestión Empresarial. Enfoque basado en competencias., 2011)

## **2.2 El gestor de una empresa**

Es necesario entender que para que una organización logre un desarrollo es necesario visualizar el rol que juega el gerente en las empresas hoy en día estas requieren personas que tengan la capacidad de solucionar problemas de manera innovadora y creativa, con el establecimiento de nuevas formas.

Para lograr tener gerentes con las capacidades que requieren las empresa hoy en día se requiere más que solo conocimientos y experiencia, se requiere de cubrir ciertas competencias, por ello se considera la siguiente definición de Hernández y Rodríguez (2011) como “la capacidad productiva de un individuo que se define y mide en términos de desempeño en un determinado contexto laboral y refleja los conocimientos, habilidades, destrezas y actitudes necesarias para la realización de un trabajo efectivo y de buena calidad”

Hoy en día las organizaciones tienen personal que cubren sus diferentes áreas sin embargo es necesario resaltar que este debe alcanzar ciertas competencias que le permitan cumplir con las expectativas requeridas para el logro de los objetivos de la organización.

A continuación, se enumeran algunas de las competencias que se destacan para ser un buen gestor:

### **2.2.1 Competencias de un buen gestor**

- ✓ Conocer y comprender y el contexto local y global en donde actúa la organización.
- ✓ Definir en términos económicos el valor del mercado en donde actúa la empresa.
- ✓ Ser competente y hábil para trabajar estructuras organizacionales o diseñarlas conforme a las estrategias, visión y misión de la empresa

- ✓ Conocer la problemática externa en términos de amenazas y oportunidades presentes y futuras para diseñar estrategias competitivas que permitan el desarrollo de la empresa.
- ✓ Analizar la problemática interna de la organización en términos de debilidades y fortalezas para definir programas que generen la eficiencia, la eficacia y la efectividad que requiere la competitividad de la empresa.
- ✓ Mantenerse actualizado sobre los avances tecnológicos en el ramo en que opera la empresa fomentando así la innovación y el desarrollo.
- ✓ Conocer el nivel de productividad en relación al capital invertido, la tecnología aplicada, procesos productivos y distributivos, y el factor humano.
- ✓ Contar con la capacidad para motivar al personal a su cargo, con la capacidad técnica y moral que le genere el liderazgo de su gestión.
- ✓ Contar con la capacidad para administrar el tiempo y recursos económicos a través del establecimiento de prioridades y delegación de responsabilidades, sin perder el control de los objetivos.
- ✓ Contar con la capacidad para analizar los problemas y establecer alternativas de solución sin olvidar su impacto económico y social.
- ✓ Contar con la capacidad para tomar decisiones sin perder de vista los objetivos, la visión y las estrategias de desarrollo de la empresa.
- ✓ Desarrollar proyectos de inversión sustentables dentro de los marcos de responsabilidad social, locales y globales para establecer nuevas oportunidades de negocios. (Rodríguez, 2011)

### **2.3 Técnicas de Gestión Empresarial**

La gestión empresarial implica el manejo de un conjunto de técnicas gerenciales, que, dependiendo del tamaño de la empresa, presentará dificultades proporcionales de gestión empresarial; puesto que, en una empresa pequeña, la gestión del empresario será menor y en una empresa grande, la gestión será mayor. Considerando que uno de los objetivos que busca la gestión es mejorar la productividad, sostenibilidad y competitividad, asegurando la viabilidad de la empresa en el largo plazo, se tiene algunas técnicas de gestión empresarial que a continuación se detallan en la tabla siguiente:

**Tabla 1**

**Técnicas de gestión empresarial**

<b>Técnica</b>	<b>Definición:</b>
<b>Análisis estratégico:</b>	Proceder con el diagnóstico e identificación de los escenarios políticos, económicos y sociales con el propósito de desarrollar estrategias que faciliten el crecimiento de la empresa.
<b>Gestión organizacional o administrativa:</b>	Planificar de manera anticipada las actividades futuras de la empresa, establecer estrategias, así como las metas u objetivos que se deben alcanzar. Organizar y definir las funciones y la estructura necesaria para lograr dichos objetivos, estableciendo roles y responsabilidades, y asignando estas tareas a las personas correspondientes.
<b>Gestión de la tecnología de información:</b>	Implementar los sistemas de información y comunicación, tanto internos como externos, de la empresa en todas las áreas, con el objetivo de facilitar la toma de decisiones adecuadas de manera conjunta a través de Internet.
<b>Gestión financiera:</b>	Obtener dinero y créditos al menor costo posible; también asignar, controlar y evaluar el uso de recursos financieros de la empresa, para lograr máximos rendimientos, llevando un adecuado registro contable.
<b>Gestión de recursos humanos o personal:</b>	Buscar la utilización de la fuerza laboral de la manera más eficiente posible, prestando especial atención a los procesos de reclutamiento, retención y desarrollo del personal.
<b>Gestión de operaciones y logística:</b>	Adquirir, almacenar y suministrar los productos y servicios que cumplirán con las demandas de los consumidores, convirtiendo un conjunto de recursos como materias primas, mano de obra, energía, insumos e información en productos terminados adecuadamente distribuidos.

<b>Gestión ambiental:</b>	Contribuir a la creación de conciencia acerca de la importancia de implementar en la empresa políticas que favorezcan la defensa del medio ambiente.
---------------------------	--

Elaboración propia

Nota: Adaptado para enfatizar las técnicas de la gestión empresarial y reconocerlas fácilmente. Condori Luján EJ (2017) Guía de gestión empresarial. Centros de Educación Técnica Tecnológica y Productiva. Impreso en La Paz. Bolivia. p 7-8

## 2.4 Tendencias de Gestión

En la actualidad se busca que las organizaciones tengan una cultura orientada hacia el cliente en la que se faculte a los empleados para la toma de decisiones orientada en los valores, con estructuras de menos niveles, con políticas y procedimientos orientados a servir al cliente.

En la siguiente tabla se enumeran algunos elementos que deben considerarse hoy en día en la aplicación del proceso administrativo ya que es una herramienta que permite gestionar de manera eficiente los recursos de capital humano, tecnológicos y financieros para el logro de los objetivos de una organización.

**Tabla 2**

### Fases del nuevo enfoque del proceso administrativo

<b>Fase</b>	<b>Enfoque:</b>
<b>Planeación:</b>	La planificación estratégica reveste una importancia fundamental.
<b>Organización:</b>	Organizaciones ad hoc (estructuras y procesos flexibles que se ajustan a las necesidades del entorno) Organizaciones planas con una menor cantidad de niveles jerárquicos. Organizaciones fractales (poseen la capacidad de reproducirse y segmentarse)
<b>Dirección:</b>	Estilos de liderazgo: El liderazgo basado en la abundancia.

	El enfoque ganar-ganar. El liderazgo situacional. Liderazgo virtual.
<b>Control:</b>	Organizaciones autorreguladas y automatizadas a través de la prevención Organizaciones que se autorregulan y automatizan mediante la implementación de mecanismos de prevención.

Elaboración propia

Nota: Adaptado para dar a conocer cuáles son los elementos que deben considerarse en cada etapa de proceso administrativo actualmente. Münch (2014). Fundamentos de Gestión Empresarial La clave de la competitividad. 2da ed. México.

En esta tabla se menciona las nuevas tendencias las cuales se pueden implementar para fomentar la facilidad de la gestión en las diferentes áreas de la organización, ya que una las prioridades es lograr el desarrollo de estas y para ello es necesario del conocimiento de lo nuevo con relación a su funcionamiento.

**Tabla 3**

**Tendencias de las áreas funcionales**

<b>Área funcional</b>	<b>Tendencias</b>
<b>Producción</b>	Manufactura asistida por computadora Plantas flexibles Automatización y robótica
<b>Mercadotecnia</b>	Comercio electrónico Marketing radical
<b>Recursos Humanos</b>	Administración del capital intelectual La gestión por competencias
<b>Sistemas</b>	Sistemas inteligentes Portales de inteligencia del negocio Soluciones inteligentes
<b>Finanzas</b>	Principios de contabilidad Serie de software para automatizar esta función

Elaboración propia

Nota: Adaptado para dar a conocer en que se enfoca cada una de las áreas funcionales actualmente. Münch (2014). Fundamentos de Gestión Empresarial La clave de la competitividad. 2da ed. México. Trillas.

Para poder lograr que las empresas sean competitivas y se desarrollen en un entorno globalizado es necesario que conozcan y adapten nuevos estilos de gestión que han demostrado el desarrollo de las empresas que lo han implementado, aunque es necesario aclarar que estos estilos deben ser analizados por los directivos de esta para saber cuál es el que se adapta a las necesidades que esta presenta, describiéndose en la siguiente tabla:

**Tabla 4**  
**Nuevos estilos de gestión**

<b>Administración de valores</b>	Desarrollo y practica de valores organizaciones con la finalidad de lograr mayor productivida.
<b>Administración del cambio</b>	Propone estrategias para desempeñarse en un entorno cambiante.
<b>Administración del conocimiento</b>	Su objetivo consiste en recopilar las experiencias, habilidades y conocimientos que conforman el capital humano.
<b>Administración virtual</b>	Mediante sistemas informáticos para lograr la disminución de trámites burocráticos.

Elaboración propia

Nota: Adaptado para dar a conocer cuáles son los elementos que deben considerarse en cada etapa de proceso administrativo actualmente. Münch (2014). Fundamentos de Gestión Empresarial La clave de la competitividad. 2da ed. México. Trillas. p.103

Es indudable que continuarán emergiendo nuevos enfoques en el ámbito empresarial; por ende, resulta crucial que las empresas se capaciten y actualicen continuamente para mantenerse competitivas. En la gestión empresarial contemporánea, se destaca la necesidad de que los empresarios consideren la gestión financiera con una mayor rigurosidad, dado que esta es fundamental para

fortalecer su capacidad organizativa. La implementación de esta práctica permite la integración de todas las áreas funcionales con el objetivo de alcanzar las metas establecidas. De este modo, la gestión financiera en el contexto empresarial se encarga de analizar las decisiones y acciones vinculadas a los recursos financieros necesarios para la realización de las actividades organizacionales. Esto incluye la planificación de cómo obtener, utilizar y controlar dichos recursos, evaluando si se emplean fondos propios o financiamiento externo, con el fin de maximizar la eficiencia y rentabilidad de la empresa.

## **2.5 Modelos de Gestión de la Empresa**

Para aplicar un estilo de gestión adecuado al contexto organizacional de la empresa, es indispensable conocer modelos de gestión que permitan a través de las condiciones y tamaño de las empresas cual se apega a sus necesidades y expectativas.

### **2.5.1 Modelo de Greiner**

Münch (2014) menciona que “Greiner postula que al igual que los individuos, las empresas atraviesan por distintas etapas de crecimiento; de esta manera el futuro de una empresa es determinado tanto por su historia pasada, como por sus fuerzas externas”.

Por lo anterior, para que exista un desarrollo en las organizaciones la autora Münch, Lourdes (2014) indica que deben considerarse cinco factores claves:

1. “Edad de la organización
2. Tamaño de la organización
3. Etapas de evolución (Cambio de prácticas administrativas)
4. Etapas de revolución (Buscar nuevas tácticas organizacionales)
5. Tasa de crecimiento de la industria” (Münch, 2014)

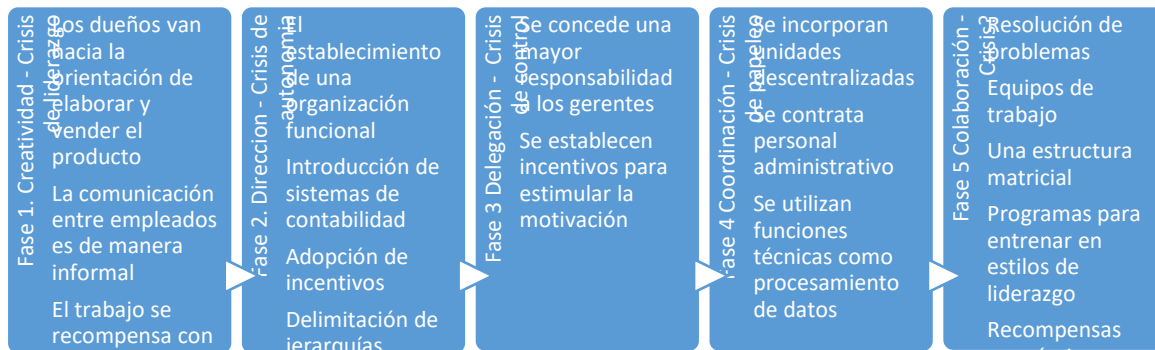
El autor elaboró una gráfica que presenta, en el eje vertical, el tamaño de la organización (desde pequeña hasta grande) y, en el eje horizontal, su edad (desde joven hasta madura). Este modelo sugiere que las organizaciones atraviesan cinco etapas secuenciales de crecimiento a lo largo de su desarrollo, y que cada etapa concluye en una crisis provocada por un desafío significativo que deben enfrentar.

Para avanzar de una etapa a la siguiente, es fundamental que la organización se transforme de manera efectiva y aborde el problema organizacional vinculado a cada crisis.

A continuación, se muestra en la figura siguiente las cinco etapas con su respectiva manifestación de crisis.

**Figura 1**

*Etapas secuenciales de crecimiento de una organización*



Nota: Adaptado para dar a conocer cuáles son las características que tiene cada fase en función de la crisis Münch (2014). Fundamentos de Gestión Empresarial La clave de la competitividad. 2da ed. México. Trillas. p.79-81

El creador de este modelo contempla que los gerentes tienen la capacidad de identificar y solucionar las crisis que pueda presentar una organización, sin embargo, también menciona que existen factores externos e internos fuera del control de los gerentes que podría impedir que la organización crezca de manera rentable o incluso provoquen un declive y la pérdida de su efectividad.

Por eso es necesario conocer cuáles son los factores que influyen en un momento determinado en el declive de organización para hacer frente a estos y buscar que la organización pueda superar y avanzar con el firme propósito de alcanzar su desarrollo.

## Factores que influyen en el declive de organización

### 1. Decidía organizacional

Una organización puede no adaptarse tan fácilmente para afrontar los cambios en el ambiente debido a la inercia organizacional (las fuerzas dentro de ella que la hacen resistente al cambio).

La preocupación primordial de los gerentes puede ser proteger sus posiciones; por lo tanto, asumen proyectos relativamente seguros y poco costosos, para que, si el proyecto fracasa, la carga de la culpa sea ligera.

Los gerentes pueden intentar maximizar la oportunidad de éxito al seguir proyectos que ya han dado éxito a la organización

### 2. Cambios en el ambiente

Algunas veces el nicho que una organización ocupa se desgasta, y los gerentes ya no tienen el incentivo o la capacidad para cambiar la estrategia y mejorar el acceso de la organización a los recursos. (Jones, 2008)

## 2.5.2 Modelo de Excelencia Empresarial: Peters y Waterman

Surgió de una corriente de investigación que buscaba identificar la mejor forma de administrar y organizar empresas. Dicho proceso culminó con el modelo 7 -S (Strategy, Structure, Systems, Staffing, Skills, Stile y Shared Values) creado por consultores de McKinsey y Co y profesores de la Escuela de Negocios de Harvard y Stanford.

A continuación, se explica cada uno de los elementos que forma el modelo 7-S, traducido al español como se muestra a continuación:

**Tabla 5**

### Elementos del Modelo 7-S

<b>Estrategia (Strategy)</b>	En otras palabras, se refiere a las acciones que una organización implementa para lograr una ventaja sostenible frente a la competencia. Por ejemplo, podría optar por una estrategia de bajo costo, centrando sus esfuerzos en una producción más económica o en sistemas que ofrezcan a los clientes un valor
------------------------------	---

	<p>superior al de sus competidores. Alternativamente, otra estrategia puede consistir en diferenciar claramente sus productos o servicios, destacándose por características únicas, ventas innovadoras o enfoques frescos en el servicio.</p>
<p><b>Estructura (Structure)</b></p>	<p>Una función clave de la estructura es concentrar la atención de la gente en lo que debe hacerse. Esto se realiza definiendo qué tipo de trabajo hacen y con quién. Un desafío importante que los líderes enfrentan consiste en equilibrar la necesidad de especialización con la necesidad de integración. Por ejemplo, un problema común del proceso de desarrollo de producto reside en la escasa coordinación entre las personas que trabajan en las fases de manufactura, diseño y comercialización. Mientras que unidades/departamentos independientes ayudan a desarrollar un conocimiento profundo en cada área funcional, es al mismo tiempo difícil coordinar las actividades fuera de los límites de cada una de ellas.</p>
<p><b>Sistemas (Systems)</b></p>	<p>Por sistemas nos referimos a todos los procesos y procedimientos, tanto formales como informales, que una organización emplea para su gestión diaria. Estos sistemas tienen un impacto significativo en la eficiencia de la organización, ya que dirigen la atención de los gerentes. La información que reciben las personas, así como la manera en que son evaluadas y recompensadas, influye considerablemente en los aspectos en los que centran su atención y en cómo llevan a cabo sus acciones.</p>
<p><b>Personal (Staffing)</b></p>	<p>La eficiencia organizacional está estrechamente vinculada a las personas que la componen y a cómo la organización las desarrolla. Las empresas de alto rendimiento se enfocan de manera excepcional en reclutar a los candidatos adecuados y ofrecerles la capacitación y las oportunidades laborales necesarias para que puedan alcanzar su máximo potencial.</p>

<b>Habilidades (Skills)</b>	<p>Las habilidades son un reflejo tanto de oportunidades como de limitaciones. Suponiendo que puedan aplicarse a nuevos mercados, se convierten en una valiosa oportunidad. Sin embargo, también pueden convertirse en una restricción cuando se exige un conjunto de habilidades diferentes y novedosas, ya sea debido a un cambio en las prioridades del mercado o a la necesidad de la empresa de adentrarse en nuevos sectores. En tales circunstancias, será fundamental que la empresa aprenda nuevas habilidades y, a su vez, desaprenda aquellas que ya no son relevantes.</p>
<b>Estilo (Stile)</b>	<p>El estilo organizacional refleja la manera en que realmente se lleva a cabo el trabajo dentro de la empresa. Aunque uno o varios líderes pueden haber definido dicho estilo, en este contexto nos referimos a los patrones de comportamiento general observados en los miembros del equipo directivo. ¿Cómo gestionan su tiempo los gerentes? ¿Dónde enfocan su atención? ¿Y cómo toman sus decisiones?</p> <p>Cuando se decide implementar un cambio, es común que los líderes realicen actos simbólicos para señalar el inicio de un nuevo estilo operativo.</p>
<b>Valores compartidos (Shared values)</b>	<p>Los valores compartidos hacen referencia a un conjunto reducido de ideas, a menudo implícitas y no documentadas, que otorgan propósito y significado al trabajo de una organización. Estos valores trascienden la formalidad de la declaración de objetivos que la empresa pueda incluir en sus políticas o en la sección interna de su informe anual. En esencia, los valores compartidos resaltan lo que verdaderamente importa para el equipo y sirven como principios orientadores en la toma de decisiones de la gerencia. Además, proporcionan estabilidad en un entorno que tiende a ser dinámico, tanto en sus aspectos externos como internos.</p>

Elaboración propia

Nota: Adaptado para dar a en que consiste cada uno de los principios del modelo gerencial de McKinsey. Escuela de Dirección de Empresas. *Modelo de Alineamiento Organizacional de Harvard Business School. El Modelo de las 7-S* CO-NT-0211-HBS-00-S p.1-6

Toda organización se considera eficiente en la medida en que se encuentre adecuadamente alineada. Esto implica que cada una de las dimensiones identificadas como “S” debe ser coherente y consistente con las demás, al mismo tiempo que las refuerza mutuamente. Las siete variables están interrelacionadas y, frecuentemente, resulta complicado avanzar en una de ellas sin realizar ajustes en las restantes. Un fracaso en el proceso de cambio organizacional suele ser, en gran parte, consecuencia de no reconocer la función que cada una de las “S” desempeña en el conjunto.

### **2.5.3 Modelos de Gestión Financiera**

En la actualidad las empresas se deben caracterizar por ser dinámicas y abiertas a la influencia del medio ambiente, es en este entorno donde los gerentes responsables de tomar decisiones se enfrentan a diversos problemas para encontrar métodos que les permitan llevarlas a cabo. Sin embargo, no se pueden encontrar soluciones adecuadas ante una condición de hechos variables que impiden darle un significado o utilidad como podría generar el uso de un modelo el cual permite conocer la relación que tienen las variables que lo definen y predecir su comportamiento apegadas a la realidad y así poder tomar la mejor decisión.

A partir de esta necesidad de la utilización de modelos, se encuentra una definición que expresa lo siguiente: “Un modelo es la representación abstracta de una situación real de un problema, donde se plantean diferentes alternativas de solución”.

Si bien, las características que se deben saber sobre un modelo dependen del conocimiento que tengamos del mismo por lo que representará el éxito que podamos lograr, ya que van enfocados a situaciones reales que se incorporan a las organizaciones y permitan cambios a través de un determinado tiempo.

Las siguientes características que se deben saber sobre un modelo son las siguientes:

- ✓ Los modelos se consideran versiones simplificadas y representativas de una realidad compleja, la cual se compone de diversas variables o elementos que se interrelacionan entre sí de manera intrincada.
- ✓ Es indispensable que estos modelos sean concretos y claros, con el propósito de resaltar los aspectos esenciales y cumplir con el objetivo fundamental de facilitar la comprensión y el análisis de un fenómeno real.
- ✓ La utilidad de los modelos está supeditada a su capacidad para representar adecuadamente las relaciones que existen entre las variables que los conforman, así como a su habilidad para incorporar elementos dinámicos que posibiliten la realización de simulaciones.
- ✓ La validez de los modelos se fundamenta en los criterios generales y en el conocimiento considerados durante su elaboración, los cuales determinan el grado de aplicación de los modelos en situaciones reales, su capacidad para incluir las principales variables que caracterizan la realidad que buscan representar, así como su flexibilidad para adaptarse a cambios a lo largo del tiempo (Morales A., 2013)

### **2.5.3.1 Definición de Modelo Financiero**

Un modelo financiero es una abstracción a una situación económica y financiera de una empresa u organización que sirve como herramienta de gestión y permite proyectar los resultados futuros de las decisiones que se planean tomar en el presente. Pérez (2019) p.18

La relevancia de los modelos financieros radica en su capacidad para contribuir a la toma de decisiones en la gestión tanto operativa como administrativa de las organizaciones empresariales. Mediante la utilización de modelos financieros, es posible identificar y establecer todas las relaciones presentes en una situación dada, lo que permite estudiar su funcionamiento y los resultados que se podrían

obtener bajo determinadas circunstancias. Es evidente que, a medida que aumenta la separación de los componentes, se incrementa la complejidad del modelo. Cada variable genera valores que impactan los resultados, por lo que resulta crucial determinar cuáles son las variables relevantes y las relaciones pertinentes en cada modelo.

**Tabla 2**

**Variables y su relación con el modelo**

<b>Variables:</b>	Son todos los elementos constitutivos de una situación. No obstante, un modelo debe ser desglosado únicamente hasta el grado que el juicio prudente y las circunstancias lo demanden y lo requieran. Las variables deben ser cuantificadas en dichos modelos, y para tal fin, se recurre a valores o códigos.
<b>Variables elementales o de entrada:</b>	Se consideran aquellas variables que se originan a partir de un valor inicial y que tienen como propósito introducir valores en el modelo. Se les denomina variables independientes del modelo, las cuales se dividen, a su vez, en variables de decisión y variables ambientales.
<b>Variables elementales de decisión:</b>	Son los elementos de la situación que se encuentran bajo el control del tomador de decisiones y, al menos en teoría, puede asignarles el valor que considere pertinente con el objetivo de evaluar el impacto que las decisiones respecto al valor de estas variables tienen en el resultado final.
<b>Variables elementales de ambiente:</b>	Aquellos elementos que se generan fuera del modelo y, por lo tanto, no se encuentran bajo el control de la persona que toma la decisión. No obstante, es imperativo incluirlos en el análisis para comprender el impacto del entorno en el futuro de la situación modelada.

<b>Variables intermedias o de proceso:</b>	Se calculan en el modelo mediante operaciones con variables elementales y, aunque son útiles para el análisis de los resultados intermedios, no constituyen el objetivo perseguido por el modelo.
<b>Variables de resultado o de salida:</b>	Son aquellas que proporcionan el valor definitivo del modelo en el cual se llevan a cabo los análisis.

Elaboración propia

Nota: Adaptado para dar a conocer cómo se clasifican las variables utilizadas en un modelo financiero. Gutiérrez Carmona Jairo. Modelos Financieros en Excel. Herramientas para mejorar la toma de decisiones empresariales. Segunda ed. 2008 Eco Ediciones Bogotá.

### **2.5.3.2 Herramientas de gestión Financiera**

En el ámbito financiero, se dispone de una variedad de herramientas de gestión que resultan esenciales para las organizaciones. Por ende, es de suma importancia fortalecer la gestión empresarial a través de la implementación de soluciones prácticas y sencillas, las cuales faciliten una toma de decisiones eficaz.

#### **2.5.3.2.1 El presupuesto**

Los presupuestos se han convertido en un elemento fundamental para el éxito de las empresas en la actualidad. Desde una perspectiva financiera, la ausencia de un sistema de presupuestos adecuadamente coordinado puede llevar a la administración a tener una percepción muy vaga sobre la dirección que está tomando la organización.

Un sistema presupuestal se erige como un instrumento de gestión que permite optimizar el uso de los recursos, facilitando la identificación de las áreas de fortaleza y debilidad dentro de la empresa. Al llevar a cabo comparaciones entre los resultados operativos reales y los resultados proyectados, es posible identificar las razones por las cuales no se lograron las metas de utilidades esperadas.

## **Ventajas del presupuesto**

- Se evalúa la disponibilidad de los recursos necesarios para la ejecución de las actividades.
- Se pueden tomar decisiones en función de lo que reporta mayores beneficios para la empresa.
- Se aplican estándares en la determinación del presupuesto, tanto para materiales como para mano de obra, entre otros.
- La dirección lleva a cabo, a través de los presupuestos, un análisis anticipado de los riesgos y oportunidades, promoviendo entre sus miembros el hábito de analizarlos y discutirlos con detenimiento antes de tomar decisiones.
- Mediante la revisión de los presupuestos, es posible replantear las políticas, cuando se determina que dichas políticas no son adecuadas para alcanzar los objetivos propuestos tras un proceso de revisión y evaluación.
- Los presupuestos facilitan una adecuada planificación de los costos de producción, con el objetivo de optimizar los resultados mediante una gestión eficiente de los recursos (Ruiz, 2011)

### **2.5.3.2.2 Balance General**

En el balance general, refleja el estado de situación financiera, en donde se detalla la distribución de los bienes y derechos de la empresa, así como las obligaciones contraídas con terceros por el financiamiento recibido. Asimismo, se indica la inversión realizada por los socios o accionistas y los beneficios generados por la propia empresa a lo largo del tiempo.

Este estado financiero proporciona la información esencial para el análisis de la liquidez y el nivel de endeudamiento de la entidad, lo cual es fundamental para la toma de decisiones en materia de inversión y financiamiento.

### **Elementos que conforman el balance general:**

En el activo, se encontrarán todos los bienes, valores, derechos y servicios que la empresa utiliza para llevar a cabo sus actividades. Es fundamental que estos elementos sean debidamente identificados, cuantificados y controlados. Por otro lado, el pasivo se refiere a los préstamos que terceros otorgan a la empresa, lo cual representa deudas y obligaciones que ésta debe saldar en una fecha determinada, posiblemente con un interés adicional. En cuanto al capital contable, su interpretación puede abordarse desde dos perspectivas: si la empresa cuenta con un único propietario, se denomina simplemente capital; en el caso de que se trate de una empresa con múltiples socios, se le designará como capital social.

En cualquier caso, ya sea que se trate de un propietario individual o de una sociedad, en el balance general es fundamental diferenciar entre el capital contribuido, que se compone de las aportaciones realizadas por socios, propietarios o accionistas de la empresa, y el capital ganado, el cual está constituido por las utilidades o beneficios netos generados como resultado de las actividades del negocio, así como por las pérdidas incurridas, las cuales representan una disminución de las utilidades.

A través de la siguiente tabla se puede distinguir de manera más simple los elementos que conforman el balance general.

**Tabla 3**

#### **Elementos que conforman el Balance General**

<b>El balance general contesta a las siguientes preguntas:</b>	
<b>¿Cuánto tiene la empresa?</b>	Los recursos económicos que pertenecen a una entidad se denominan activos.
<b>¿Cuánto debe la empresa?</b>	Las deudas económicas que la empresa debe afrontar se conocen como pasivo.
<b>¿Cuánto han invertido los socios y cuanto ha ganado el negocio?</b>	La diferencia entre los dos conceptos mencionados se conoce como capital contable, el cual se

	compone de las contribuciones de los socios y de los resultados generados por la empresa misma.
--	---

Elaboración propia

Nota: Adaptado de Prieto Llorente Alejandro. Operación contable en los procesos de negocio. 1ra Ed. 2014. Pearson Educación.

### **2.5.3.2.3 Estado de resultados**

Las empresas, como parte de su operación, efectúan una gama muy amplia de transacciones entre las que se encuentran aquellas relacionadas con la generación de ingresos y el desembolso por gastos, para ello es necesario determinar el monto de cada uno y posteriormente la diferencia entre estos para obtener un resultado del ejercicio. Toda esta información se plasma en estado de resultados, el cual es un estado financiero que permite evaluar la rentabilidad y la eficiencia operativa de la empresa.

#### **Elementos que conforman un estado de resultados**

Los ingresos y los gastos son los componentes fundamentales con los que se determina el estado de resultados pues los ingresos hacen que se incremente el patrimonio mientras que los gastos hacen que este disminuya.

Para poder entender lo referente a ingresos consideremos lo que Prieto (2014) menciona en referencia ingresos que no es más que las entradas de dinero a una organización por diversas condiciones:

- **Entradas de dinero en el presente** son los ingresos que se perciben por las ventas de contado.
- Entradas de dinero en el futuro se refieren a las ventas a crédito. Por otro lado, tenemos las entradas de dinero que corresponden a ventas ya concretadas, por las cuales se había recibido un anticipo anteriormente. También existen entradas de dinero que no se consideran ingresos para la empresa, como es el caso de la obtención de un préstamo bancario.

En cuanto a los gastos, estos son inevitables en la operación de la empresa y, según Prieto (2014), representan el consumo necesario para generar ingresos

en un tiempo determinado. Los gastos pueden clasificarse de la siguiente manera:

- Salidas de dinero en el presente, como el pago de sueldos a empleados, que se realiza en el mismo periodo en que la empresa se beneficia de su labor.
- Salidas de dinero pasadas, que se refieren a la utilización de un local comercial, cuyo alquiler ya había sido pagado en un periodo anterior.
- Salidas de dinero en el futuro, como el consumo de energía eléctrica que se utiliza en un periodo, pero que se liquida en una fecha posterior.
- Salidas de dinero que no se consideran gastos para la empresa, como el pago de un préstamo bancario.

De manera simple podemos ver que es un estado de resultados cuales son los elementos que lo conforman y la utilidad que representa.

#### **2.5.3.2.4 Flujo de efectivo**

Uno de los elementos más importantes para cualquier empresa debe ser los recursos monetarios los cuales le permiten llevar a cabo sus actividades, además de ser el medio para lograr el desarrollo y crecimiento de esta. Debido a que el efectivo debe administrarse de una manera adecuada y debe llevarse a través de un análisis para conocer su procedencia y su destino en un determinado periodo es lo que se conoce como flujo de efectivo.

Este documento está conformado por operaciones denominadas entradas de efectivo las cuales se generan por las ventas de contado y a crédito o por financiamiento interno o externo. Y las salidas de efectivo las cuales pueden darse por compra de mercancía o pagos a proveedores, y pago de financiamiento. Conocer la cantidad de recursos que entraron o salieron de la empresa en un determinado periodo no es suficiente, además es necesario conocer la procedencia como el uso que se les dio esos recursos.

Fuentes principales para la obtención de recursos:

A continuación, podemos ver como una empresa puede obtener efectivo que le permita como ya se mencionó no lo sobrevivir sino también poder lograr un crecimiento.

- Las actividades de operación son aquellas que se vinculan directamente con la producción y distribución de bienes o servicios, constituyendo así la principal fuente de ingresos para la empresa.
- Por otro lado, las actividades de inversión se refieren a la adquisición de activos fijos que no están directamente asociadas con las operaciones cotidianas.
- Finalmente, las actividades de financiamiento abarcan la obtención de fondos provenientes de los propietarios y los acreedores que otorgan financiamiento, los cuales no están relacionados con las operaciones normales de la empresa (Alejandro, 2014).

## **Capítulo III**

### **Marco Contextual**

#### **La Micro, Pequeña y Mediana Empresa**

##### **3.1. Concepto De Micro, Pequeñas Y Medianas Empresas**

Un elemento fundamental de cualquier sistema económico es la empresa, independientemente de su tipo y tamaño. La producción de bienes y servicios recae en gran medida en estas entidades. Su esencia radica en emprender actividades económicas que satisfacen las necesidades de la sociedad, no de manera altruista, sino con el objetivo de obtener beneficios. Las empresas buscan una ganancia legítima que les permita no solo sobrevivir, sino también generar riqueza para sus propietarios, empleados y para la comunidad en general.

Dentro de la empresa se manifiesta la capacidad emprendedora, así como la responsabilidad y la organización del trabajo, además de la obtención y gestión de recursos. A través de estas actividades, se fomenta tanto el crecimiento económico como el desarrollo social. La creación de una empresa no solo genera una demanda de maquinaria, equipo, materiales y espacios de trabajo, sino que también contribuye a la oferta al producir bienes y servicios.

##### **3.1.1 Clasificación de micro pequeñas y medianas empresa según la Unión Europea**

Las MIPYMES constituyen el motor de la economía europea, asegurando la estabilidad social mediante la creación de empleo y el fomento del crecimiento económico. Estas empresas pueden presentarse en diversas formas y tamaños, pero en un entorno empresarial tan complejo, logran establecer relaciones tanto financieras como operativas con otras organizaciones. Por ello, resulta fundamental contar con una definición clara de MIPYMES, ya que esta herramienta práctica facilita que estas empresas se identifiquen como tales, permitiéndoles acceder al apoyo que la Unión Europea y sus Estados miembros tienen previsto para ellas (EUROPEA, 2020).

**Tabla 8****Definición de Pymes por la Unión Europea**

<b>Categoría de empresa</b>	<b>Efectivos: Unidades de trabajo anual (UTA)</b>	<b>Volumen de negocios anual</b>	<b>Balance general anual</b>
<b>Medianas</b>	Menos de 250 personas	No supera 50 millones EUR	No es mayor a 43 millones EUR
<b>Pequeñas</b>	Menos de 50 personas	No supera 10 millones EUR	No es mayor 10 millones EUR
<b>Microempresas</b>	Menos de 10 personas	No supera 2 millones EUR	No es mayor 2 millones EUR

Fuente: Adaptado de Guía del usuario sobre la definición de pyme. Unión Europea 2020. p. 11

**3.1.2 Clasificación De Mipymes en América Latina**

Para cada país, las MIPYMES se clasifican de distinta manera, atendiendo a sus diferentes criterios. Algunos coinciden sobre los ingresos generados por ventas, el número de empleados contratados, el monto de sus activos totales, el patrimonio neto e ingresos brutos anuales. Esta falta de uniformidad de criterios genera múltiples problemas que se derivan en inconvenientes no solo de información sino para implementar políticas generales en apoyo a las pymes (Ramón, 2021).

En la tabla siguiente se muestra la clasificación atendiendo a los criterios establecidos para dichos países.

**Tabla 9**

**Clasificación de Mipymes en América Latina**

<b>PAIS</b>	<b>CRITERIO</b>	<b>No. de trabajadores</b>	<b>Ingresos por venta anuales</b>	<b>Total de Activos</b>	<b>Inversión</b>
<b>Argentina</b>	X	X			
<b>Belice</b>	X	X			X
<b>Bolivia</b>	X	X	X		
<b>Brasil</b>	X	X			
<b>Chile</b>	X	X			
<b>Colombia</b>	X			X	
<b>Costa Rica</b>	X	X	X		
<b>Ecuador</b>	X	X	X		
<b>El Salvador</b>	X	X			
<b>Guatemala</b>	X	X	X		
<b>Honduras</b>	X				
<b>México</b>	X	X			
<b>Nicaragua</b>	X	X	X		
<b>Panamá</b>	X	X			
<b>Paraguay</b>	X	X	X		
<b>Perú</b>	X	X			
<b>República Dominicana</b>	X	X			
<b>Uruguay</b>	X	X	X		
<b>Venezuela</b>	X	X			

Fuente: De PYMES en América Latina: clasificación, productividad laboral, retos y perspectivas. RRG DÍAZ, 2021 *CIID Journal*. n° 01, mayo-agosto 2021, p. 6

En América Latina, no hay una clasificación empresarial única que sea válida para todos los países de la región. Cada nación ha establecido su propia categorización, basándose en criterios como el número de empleados, las ventas anuales, los activos totales, la inversión, y combinaciones de estos factores.

Para complicar aún más esta situación, en algunos casos se clasifica a las empresas por sector, como ocurre en México, y para la evaluación de los ingresos, se emplean diversos parámetros que dependen de la valoración de las monedas locales. Ante este panorama, resulta un desafío significativo establecer una definición única que abarque a todos estos países, la cual podría construirse a partir del número de trabajadores y las ventas anuales, utilizando una unidad de valor homogénea.

### 3.2 Estratificación de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en México

En relación con la forma en cómo se clasifican las MIPYMES en México, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) considera propio establecer una división partiendo del número de trabajadores tomando en cuenta un criterio de ventas anuales, por lo que se expide en el Diario Oficial de la Federación (DOF) con fecha de 30 de junio de 2009, mismo que publica el instituto nacional de estadística y geografía (INEGI, 2019).

**Tabla 10**  
**Estratificación de Mipymes en México**

<b>ESTRATIFICACION</b>				
<b>Tamaño</b>	<b>Sector</b>	<b>Rango de número de trabajadores</b>	<b>Rango de monto de ventas anuales (mdp)</b>	<b>Tope máximo combinado *</b>
<b>Micro</b>	Todas	Hasta 10	Hasta \$4	4.6
<b>Pequeña</b>	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta 100	93
	Industria y Servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta 100	95

<b>Mediana</b>	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde 100.01 hasta 250	235
	Servicios	Desde 51 hasta 100	Desde 100.01 hasta 250	235
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde 100.01 hasta 250	250

*\*Tope máximo Combinado= (Trabajadores)X10%+(Ventas Anuales) X90%*

Elaboración Propia

Fuente: INEGI 2019

### **3.3 Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en Puebla**

En este apartado se analizarán las MIPYMES desde su clasificación por sector para mostrar la importancia que determina cada uno de ellos en función de la economía poblana.

#### **3.3.1 Sector Manufacturero:**

Las manufacturas comprenden un conjunto de unidades económicas cuyo objetivo principal es la transformación mecánica, física o química de materiales y substancias para obtener nuevos productos. Este sector abarca diversas actividades como la maquila, el ensamblaje de partes y componentes, así como la reconstrucción de maquinaria y equipo industrial, comercial y de oficina. También se incluyen procesos de acabado de productos manufacturados, que pueden involucrar técnicas como el teñido, tratamiento térmico, enchapado y otros procedimientos similares. Además, se considera la mezcla de materiales, incluyendo aceites, lubricantes, resinas plásticas, pinturas y licores, entre otros.

Este sector se caracteriza por su diversidad. Por un lado, encontramos actividades altamente concentradas, como la industria siderúrgica, automotriz, de cemento, la elaboración de cerveza y la refinación de petróleo, por mencionar algunas. Por otro lado, también existe una amplia gama de industrias automatizadas que abarcan desde la fabricación de productos de herrería hasta la producción de pan y tortillas de maíz, así como la purificación de agua, entre otras.

**Tabla 11****Sector manufacturero en unidades economicas según su tamaño**

	Valor	Total	Micro	Pequeñas	Medianas	Grandes
<b>Nacional</b>	Absoluto	579824	543236	24247	7808	4537
	%	100	100	100	100	100
<b>Entidad Federativa Puebla</b>	Absoluto	50091	47874	1694	372	151
	%	8.6	8.8	7.0	4.8	3.3

Elaboración propia

Fuente: INEGI 2019

Puebla ocupa el cuarto lugar de las entidades con más unidades económicas

**Tabla 12****Personal ocupado por Entidad Federativa según su tamaño**

	Valor	Total	Micro	Pequeñas	Medianas	Grandes
<b>Nacional</b>	Absoluto	6493020	1262739	530281	929730	3770270
	%	100	100	100	100	100
<b>Entidad Federativa Puebla</b>	Absoluto	300009	103127	37307	43630	115945
	%	4.6	8.2	7.0	4.7	3.1

Elaboración propia

Fuente: INEGI 2019

Puebla ocupa el décimo lugar dentro de las principales entidades federativas con relación al personal ocupado.

**3.3.2 Sector Comercio:**

El comercio al por mayor se refiere a las unidades económicas cuyo principal enfoque es la compra y venta de bienes de capital, materias primas y suministros. Por otro lado, el comercio al por menor abarca aquellas unidades dedicadas a la compra y venta de bienes destinados al uso personal o al hogar.

La información proporcionada presenta de manera conjunta las cifras correspondientes al comercio al por mayor y al comercio al por menor

**Tabla 13****Sector comercio: Unidades economicas según su tamaño**

	<b>Valor</b>	<b>Total</b>	<b>Micro</b>	<b>Pequeñas</b>	<b>Medianas</b>	<b>Grandes</b>
<b>Nacional</b>	Absoluto	2248315	2171813	53603	16561	6338
	%	100	100	100	100	100
<b>Entidad Federativa Puebla</b>	Absoluto	143614	140738	2047	608	221
	%	6.4	6.5	3.8	3.7	3.5

Elaboración propia

Fuente: INEGI 2019

Puebla ocupa el cuarto lugar en relación con el comercio según el número de unidades económicas.

**Tabla 14****Sector comercio: Personal ocupado de las principales entidades federativas según su tamaño**

	<b>Valor</b>	<b>Total</b>	<b>Micro</b>	<b>Pequeñas</b>	<b>Medianas</b>	<b>Grandes</b>
<b>Nacional</b>	Absoluto	7481987	4448275	900562	876837	1256313
	%	100	100	100	100	100
<b>Entidad Federativa Puebla</b>	Absoluto	368466	261754	33953	32408	40351
	%	4.9	5.9	3.8	3.7	3.2

Elaboración propia

Fuente: INEGI 2019

Puebla ocupa el séptimo lugar en cuanto a la relevancia de las entidades federativas que presentan un mayor número de personas ocupadas.

**3.3.3 Sector Servicios**

La presente información describe las características fundamentales de los sectores que se dedican a satisfacer las necesidades de terceros, ya sean de naturaleza mercantil, profesional, social o cultural

**Tabla 15****4Sector servicios: Unidades economicas según su tamaño**

	Valor	Total	Micro	Pequeñas	Medianas	Grandes
<b>Nacional</b>	Absoluto	1899812	1795680	86219	8953	8960
	%	100	100	100	100	100
<b>Entidad Federativa Puebla</b>	Absoluto	101275	97335	3386	305	249
	%	5.3	5.4	3.9	3.4	2.8

Elaboración propia

Fuente: INEGI 2019

Puebla se posiciona en el quinto lugar entre las entidades federativas con el mayor número de unidades económicas dedicadas al sector de servicios.

**Tabla 16****Sector servicios: Personal ocupado de las principales entidades federativas según su tamaño**

	Valor	Total	Micro	Pequeñas	Medianas	Grandes
<b>Nacional</b>	Absoluto	10844080	4219138	1767030	631039	4226865
	%	100	100	100	100	100
<b>Entidad Federativa Puebla</b>	Absoluto	387941	211234	67291	21539	87877
	%	3.6	5.0	3.8	3.4	2.1

Elaboración propia

Fuente: INEGI 2019

Puebla se posiciona en el séptimo lugar entre las entidades federativas en cuanto al número de personas empleadas.

**3.4 Las MIPYMES en la Ciudad de Puebla**

Las MIPYMEs poblanas, al igual que las de otras regiones del estado, producen la mayoría de sus productos y dan empleo en sus diferentes sectores por eso es importante analizar y retribuir su importancia económica.

En la siguiente tabla se muestran los datos que destacan la condición de la presencia de las MIPYMES en el municipio de Puebla.

**Tabla 17**

**Mipymes de la ciudad de Puebla**

<b>SECTOR ECONOMICO</b>	<b>Total de unidades económicas</b>	<b>%</b>	<b>Total de personal ocupado</b>	<b>%</b>
Industrias manufactureras	<b>6,849</b>	<b>100.00</b>	<b>73,573</b>	<b>100.00</b>
<b>Micro</b>	6249	91.24	15445	20.99
<b>Pequeñas</b>	423	6.18	9747	13.25
<b>Medianas</b>	126	1.84	15789	21.46
<b>Grandes</b>	51	0.74	32592	44.30
Comercio	<b>38,832</b>	<b>100.00</b>	<b>136,957</b>	<b>100.00</b>
<b>Micro</b>	37270	95.98	77499	56.59
<b>Pequeñas</b>	1295	3.33	25505	18.62
<b>Medianas</b>	250	0.64	26429	19.30
<b>Grandes</b>	17	0.04	7524	5.49
Servicios	<b>34,851</b>	<b>100.00</b>	<b>198,573</b>	<b>100.00</b>
<b>Micro</b>	33640	96.51	114144	57.48
<b>Pequeñas</b>	925	2.65	20329	10.24
<b>Medianas</b>	227	0.65	22546	11.35
<b>Grandes</b>	59	0.18	41554	20.93

Elaboración propia

Fuente: INEGI 2019

Se puede observar que la condición de las MIPYMES en el municipio de Puebla impera el sector comercio, con un 96% de microempresas teniendo un total de personal ocupado de 77,499.

**Tabla 18****Sectores económicos: Unidades económicas y personas ocupadas**

<b>Sector Económico</b>	<b>Número de Unidades Económicas</b>	<b>%</b>	<b>Número de personas ocupadas</b>	<b>%</b>
<b>Manufacturas</b>	6,849	8.50	73,573	17.98
<b>Comercial</b>	38,832	48.22	136,957	33.48
<b>Servicios</b>	34,851	43.28	198,573	48.54
<b>TOTAL</b>	80,532	100.00	409,103	100.00

Elaboración propia con datos de INEGI,2019

Tras llevar a cabo un análisis exhaustivo sobre el comportamiento de las MIPYMES en relación con su participación económica, basado en el Censo 2019 del INEGI a nivel nacional, estatal y local, es posible afirmar que, aunque a primera vista estos establecimientos puedan parecer simples y de tamaño reducido, su considerable representación dentro del total de establecimientos pone de manifiesto su significativo impacto en todos los sectores económicos.

Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) se encuentran presentes en prácticamente cada rincón del territorio nacional y forman parte integral del tejido social de los mexicanos. Por ejemplo, es posible identificar a estos establecimientos, comúnmente conocidos como microempresas, en tiendas de abarrotes, panaderías, talleres mecánicos, cafeterías, entre otros.

Al reconocer la importancia crucial de las MIPYMES en su conjunto, se abre la posibilidad de trabajar en la eliminación de los desafíos estructurales que limitan su crecimiento, tales como la baja productividad, la falta de financiamiento y la excesiva burocracia. Asimismo, se busca fomentar el progreso social en el país, garantizando empleos formales, oportunidades de capacitación y condiciones laborales seguras para los trabajadores

### 3.4.1 Regulación Y Trámites De Las MIPYMES

De acuerdo con la relevancia de las MIPYMES en lo que respecta a su contribución a la economía, es imperativo establecer la comprensión de la importancia de su regulación. En este apartado, se abordará cómo se constituye una empresa, teniendo en cuenta la definición proporcionada por el Sistema de Administración Tributaria acerca de lo que constituye una persona física y una persona moral

**Persona física:** Se define como un individuo que lleva a cabo cualquier actividad económica, ya sea como vendedor, comerciante, empleado, profesional, entre otros. Este individuo posee derechos y obligaciones conforme a lo establecido por la normativa vigente (SAT, s.f.).

**Persona moral:** Se entiende como la agrupación de personas físicas que se unen con el propósito de alcanzar un objetivo colectivo. Estas entidades son creadas por la legislación y carecen de una existencia material o corporal, a diferencia de una persona física que puede ser percibida sensorialmente. No obstante, la legislación les confiere capacidad jurídica, permitiéndoles así adquirir derechos y asumir obligaciones (SAT, s.f.).

Los regímenes fiscales para las Personas Físicas se clasifican de acuerdo con las actividades que realizan y los ingresos que perciben, y son los siguientes:

**Tabla 19**

#### **5Clasificación de Personas Físicas: Actividades e ingresos**

<b>Régimen:</b>	<b>Actividades e ingresos</b>
<b>Incorporación Fiscal</b>	Está dirigido a aquellas personas físicas que llevan a cabo actividades empresariales y que perciban ingresos anuales de hasta dos millones de pesos. Este grupo incluye, entre otros, propietarios de tiendas de abarrotes, carnicerías, papelerías, así como tianguistas, locatarios de mercados, vendedores en espacios no fijos, taxistas, plomeros, herreros, carpinteros y peluqueros.

<b>Simplificado de Confianza</b>	Podrán inscribirse aquellas personas físicas que lleven a cabo exclusivamente actividades empresariales o profesionales, así como aquellas que otorguen el uso o disfrute temporal de bienes, siempre que la totalidad de los ingresos generados por dicha actividad o actividades, obtenidos en el ejercicio fiscal inmediato anterior, no supere la suma de tres millones quinientos mil pesos.
<b>De Actividades Empresariales y Profesionales</b>	Pueden ser sujetos de tributación aquellas personas físicas que perciben ingresos derivados de actividades comerciales, tales como restaurantes, cafeterías, escuelas, farmacias, entre otros; así como de actividades industriales, que incluyen la minería, la producción textil y de calzado, la industria farmacéutica, y la construcción. Además, se considera la enajenación de bienes, las actividades de autotransporte, así como las vinculadas a los sectores agrícola, ganadero, pesquero y silvícola, sin que importe el monto de los ingresos generados. Igualmente, deben tributar las personas físicas que ofrezcan servicios profesionales, como los médicos, abogados, contadores y dentistas.
<b>De actividades empresariales con ingresos a través de plataformas tecnológicas</b>	Para aquellos que proporcionan bienes o prestan servicios a través de Internet mediante plataformas digitales, como es el caso de los servicios de hospedaje en sitios web o aplicaciones.

Elaboración propia

**Sociedad por Acciones Simplificadas:** Es una modalidad de sociedad mercantil en México que puede ser constituida por una sola persona física.

A diferencia de otros regímenes mencionados anteriormente, en caso de que la empresa enfrente deudas impagables, el patrimonio personal del propietario estará

protegido, ya que se establece una clara distinción entre los bienes personales y los activos de la sociedad.

### **Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.).**

**Definición:** Se trata de una entidad constituida por una o más personas físicas, quienes solo están obligadas a aportar capital en la forma de acciones (Economía, 2022).

**Socios:** Puede haber uno o más socios, todos ellos personas físicas. No obstante, es importante señalar que no pueden ser simultáneamente accionistas de otro tipo de sociedad mercantil si esto les otorga control sobre la administración de dicha sociedad (Economía, 2022).

**Constitución:** La creación de una S. A. S. se lleva a cabo a través de un sistema electrónico establecido por la Secretaría de Economía, conocido como el Sistema Electrónico de Constitución de S. A. S (Economía, 2022).

**Capital:** No se requiere de un capital mínimo para su constitución. Dicho capital se representa mediante acciones de igual valor, las cuales confieren los mismos derechos a todos los accionistas (Economía, 2022).

**Responsabilidad:** Los socios responden solamente hasta el monto de sus aportaciones. Además, es necesario que realicen la publicación de informes financieros anualmente; la omisión de estas publicaciones puede llevar a la disolución de la sociedad (Economía, 2022).

**Ingresos:** Los ingresos totales anuales no pueden rebasar los 5 millones de pesos (Economía, 2022).

Las personas morales, como la S. A. S. son entidades con patrimonio, derechos y obligaciones que les son propios, y que funcionan de manera independiente de los socios que las conforman.

### **Sociedad Anónima (S.A.)**

**Definición:** Es la que existe bajo una razón social y se compone exclusivamente de socios cuya obligación se limita al pago de sus acciones (Economía, 2022).

**Socios:** Se conforma a partir de dos individuos en adelante, ya sean personas físicas o de figura moral (Economía, 2022).

**Constitución:** A través de un federatario público o de una suscripción pública (Economía, 2022)

**Capital:** El mínimo de capital para su constitución representado por un número de acciones, se establece en el contrato social (Economía, 2022).

**Responsabilidad:** En este caso, las partes relacionadas se obligan únicamente al pago de sus acciones y no por las deudas sociales (Economía, 2022).

**Ingresos:** Sin límite de ingresos; y en cuanto a las utilidades netas se debe separar el 5% de forma anual para el fondo de reserva (Economía, 2022).

### **Sociedad de Responsabilidad Limitada (S. de R.L)**

**Definición:** Se forma entre socios que solo están comprometidos a pagar sus aportaciones. En esta estructura, las partes sociales no pueden representarse mediante títulos negociables, ya sean a la orden o al portador. Su cesión solo es posible en los casos y bajo las condiciones que estipula la Ley General de Sociedades Mercantiles (Economía, 2022).

**Socios:** Dos y hasta cincuenta socios, personas físicas o morales (Economía, 2022).

**Constitución:** Mediante fedatario público (Economía, 2022).

**Capital:** El capital social se establece en el contrato de la sociedad y se divide en partes sociales, las cuales pueden tener valores y categorías diferentes, pero siempre deben ser múltiplos de un peso. Al momento de constituir la sociedad, es necesario que el capital esté totalmente suscrito y que, al menos, el cincuenta por ciento del valor de cada parte social esté exhibido. Además, el capital mínimo requerido para la constitución de la sociedad es de \$3,000. 00 (Economía, 2022).

**Responsabilidad:** Los socios son responsables de las operaciones de la sociedad hasta un monto equivalente a sus aportaciones. En caso de que la sociedad incurra en deudas o no pueda cumplir con sus obligaciones, la responsabilidad de los socios se limita a la proporción de sus aportes (Economía, 2022).

**Ingresos:** Al no existir un límite de los ingresos, se debe separar de manera anual un 5% para la reserva (Economía, 2022).

### **Sociedad en Comandita Simple (S. en C.S)**

**Definición:** Es una entidad que opera bajo una denominación social y está formada por uno o varios socios comanditados, quienes son responsables, de manera subsidiaria, ilimitada y solidaria, de las obligaciones de la sociedad. Además, cuenta con uno o varios socios comanditarios, que solo están obligados a cumplir con el pago de sus aportaciones. En resumen, la estructura se compone de uno o varios socios comanditados y uno o varios socios comanditarios (Economía, 2022).

**Socios:** Uno o varios socios comanditados y uno o varios socios comanditarios (Economía, 2022).

**Constitución:** Mediante fedatario público (Economía, 2022).

**Capital:** No existe un mínimo de capital (Economía, 2022).

**Responsabilidad:** Los socios comanditados que responden, de manera subsidiaria, ilimitada y solidariamente, de las obligaciones sociales, y de uno o varios comanditarios que únicamente están obligados al pago de sus aportaciones (Economía, 2022).

**Ingresos:** Se separa el 5% para un fondo de reserva. No hay límites de ingresos. (Economía, 2022).

### **Sociedad en Comandita por Acciones (S.C.A.)**

**Definición:** Es la que se compone de uno o varios socios comanditados (forman parte de la administración), y de uno o varios socios comanditarios (no participan en la administración) (Economía, 2022).

**Socios:** Dos o más socios, pueden ser personas físicas o morales (Economía, 2022).

**Constitución:** Mediante fedatario público o Suscripción pública (Economía, 2022).

**Capital:** No existe un mínimo de capital. Está representado por acciones de igual valor y confieren los mismos derechos (Economía, 2022).

**Responsabilidad:** Él o los socios comanditados responden de manera subsidiaria, ilimitada y solidariamente de las obligaciones de la sociedad, y el socio o los socios comanditarios únicamente por el pago de sus acciones (Economía, 2022).

**Ingresos:** No existe un límite de ingresos. De las utilidades netas se debe separar anualmente el 5% para el fondo de reserva (Economía, 2022)

### **Sociedad en Nombre Colectivo (S.N.C.)**

**Definición:** Es aquella que existe bajo una razón social y en la que todos los socios responden, de modo subsidiario, ilimitada y solidariamente, de las obligaciones sociales (Economía, 2022).

**Socios:** Dos o más personas físicas o morales, que pueden tener la calidad de socios industriales o capitalistas. La condición de socio es intransferible sin el consentimiento de los demás socios (Economía, 2022).

**Constitución:** Mediante fedatario público (Economía, 2022).

**Capital:** No existe un mínimo de capital (Economía, 2022).

**Responsabilidad:** Los socios responden, de modo subsidiario, ilimitada y solidariamente, de las obligaciones sociales (Economía, 2022).

**Ingresos:** No existe un límite de ingresos. De las utilidades netas se debe separar anualmente el 5% para el fondo de reserva (Economía, 2022).

### **Sociedad Cooperativa (S.C.)**

**Definición:** Es una forma de organización social compuesta por individuos que comparten intereses comunes y se rigen por principios de solidaridad, esfuerzo propio y ayuda mutua. Su finalidad es satisfacer tanto las necesidades individuales como las colectivas, mediante la realización de actividades económicas relacionadas con la producción, distribución y consumo de bienes y servicios. (Economía, 2022).

**Socios:** Mínimo cinco socios (personas físicas), con excepción de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo, que se constituyen con un mínimo de 25 socios (Economía, 2022).

**Constitución:** Mediante fedatario público (Economía, 2022).

La inscripción de los estatutos sociales se realiza ante un juez de distrito, un juez de primera instancia en la misma materia del fuero común, así como ante el presidente municipal, el secretario, el delegado municipal o el titular de los órganos político-administrativos de la Ciudad de México, o del lugar donde tenga su domicilio la sociedad cooperativa. (Economía, 2022).

**Capital:** Se define en las bases constitutivas de la sociedad. Está integrado por certificados de aportación, los cuales pueden hacerse en efectivo, bienes, derechos o trabajo (Economía, 2022).

**Responsabilidad:** La responsabilidad es limitada cuando los socios se comprometen únicamente a pagar los certificados de aportación que han suscrito. Por otro lado, se considera suplementada cuando los socios responden de manera proporcional por las operaciones sociales, hasta la cantidad estipulada en el acta. (Economía, 2022).

**Ingresos:** El fondo de reserva se constituye con el 10 al 20% de los rendimientos que obtengan las sociedades cooperativas en cada ejercicio social (Economía, 2022).

### **Requisitos para crear una empresa en México (LUNA, 2022)**

- Decidir el tipo de empresa que se desea constituir es fundamental y debe hacerse en función de las necesidades específicas del negocio.
- Es importante tener claro el nombre, la nacionalidad y el domicilio de todas las personas involucradas en la creación de la empresa. También se debe definir con precisión el objeto principal que la empresa tendrá.
- Asimismo, es necesario establecer el capital que aportarán los socios, determinando si se trata únicamente de socios nacionales o si se permitirá la inversión de capital extranjero, lo que influirá en el tipo de acciones de la empresa.
  
- Además, hay que definir la duración de la empresa y el domicilio donde se realizarán las actividades principales. Por último, es esencial designar la

forma en que se llevará a cabo la administración, así como identificar a las personas responsables de dicha gestión y sus respectivas capacidades para tomar decisiones sobre la sociedad.

También es importante conocer cuáles son los trámites que se realizan ante diferentes instituciones públicas, que permitirán la creación de una empresa (LUNA, 2022).

1. Acudir a la Secretaría de Relaciones Exteriores para recoger la solicitud necesaria para la constitución de una empresa y seleccionar entre las posibles denominaciones sociales, lo que permitirá verificar la inexistencia de otra entidad ya establecida con la misma denominación.
2. Elaboración del Acta Constitutiva. Este documento es fundamental, ya que otorga existencia legal a la empresa y establece los aspectos generales y esenciales, tales como la denominación social, el objeto social, el tipo de empresa, así como los mecanismos de administración y control, la duración de la misma, entre otros.
3. Inscripción en el Servicio de Administración Tributaria (SAT). A partir de este registro, se podrá obtener la Cédula Fiscal, la cual incluye el número de Registro Federal de Contribuyentes (RFC).
4. Registro de propiedad. Es indispensable presentar la documentación correspondiente ante el Registro Público de la Propiedad y del Comercio, donde se inscribirá la empresa junto con los bienes inmuebles que la integran, así como sus fines, objetivos y metas comerciales. Para ello, se deberá presentar el Acta Constitutiva, el RFC y el poder notarial que faculta al apoderado legal para llevar a cabo los trámites de la empresa.
5. Registro ante el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS). Aun en el caso de que la empresa cuente únicamente con el empresario como único trabajador, es necesario acudir a esta institución, donde se realizarán las aportaciones correspondientes para sí mismo y sus empleados.
6. Inscripción en los demás organismos pertinentes. Dependiendo del giro de la empresa, puede ser necesario realizar la inscripción en diferentes

organismos, siendo los más comunes la Secretaría de Salud, la Secretaría de Ecología y Medio Ambiente, y el Instituto Mexicano de la Propiedad Intelectual, entre otros.

### **3.5 Fuentes De Financiamiento Para Las MIPYMES**

Atendiendo a las diferentes necesidades financieras de las MIPYMES, existen medios o recursos financieros que se disponen para que estas puedan obtener los recursos disponibles y con ello respaldar actividades financieras de la empresa a través de lo cual pueden lograr su crecimiento y estabilidad. Por eso es importante analizar cuáles pueden ser los medios para que este tipo de empresas lo puedan obtener.

#### **3.5.1 El Sistema Financiero Mexicano**

La importancia del sistema financiero radica en su capacidad para facilitar la captación de recursos económicos de individuos u organizaciones, que son posteriormente puestos a disposición de empresas o instituciones gubernamentales que los requieren para fines de inversión. Estas entidades, a su vez, llevarán a cabo actividades comerciales y devolverán los fondos obtenidos, junto con un monto adicional en concepto de rendimiento, como compensación.

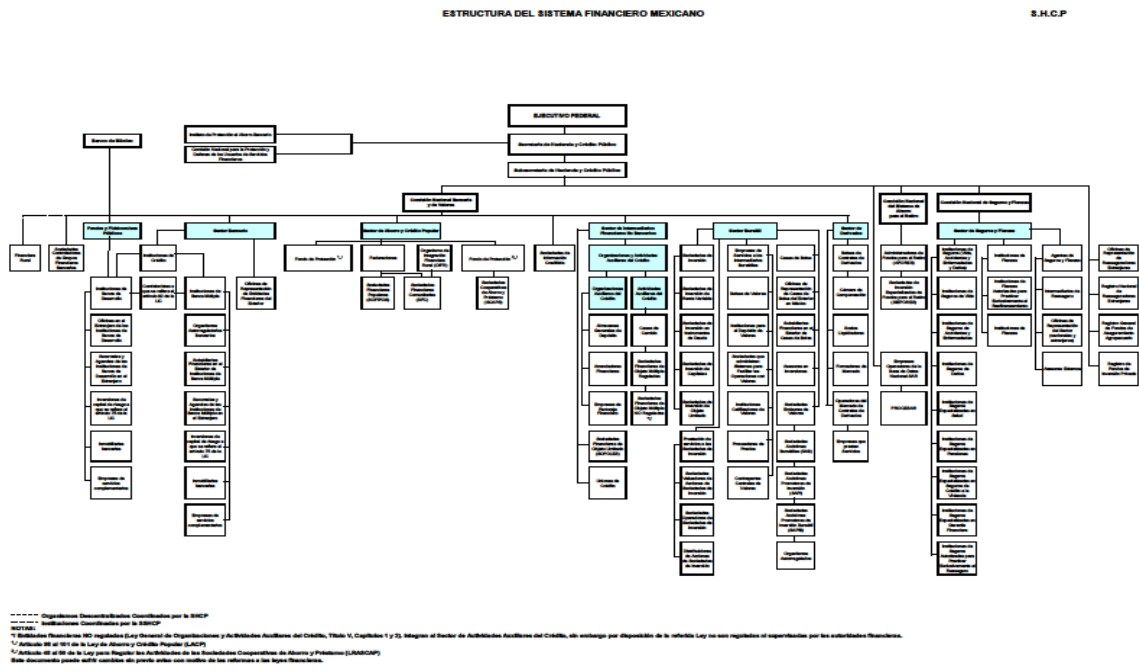
Esta dinámica establece al capital como el motor fundamental del movimiento dentro del sistema financiero. Como consecuencia, se favorece un mayor desarrollo y crecimiento económico, al permitir la generación de un número incrementado de empleos, resultado de la inversión productiva que llevan a cabo las empresas o instituciones gubernamentales, utilizando el financiamiento accesible a través del sistema financiero.

#### **3.5.2 Estructura del Sistema Financiero Mexicano**

El sistema financiero constituye un conjunto de entidades cuyo propósito es la concesión de créditos o financiamientos a los diversos sectores de nuestra economía, así como la captación de recursos de manera profesional. Este funcionamiento se realiza bajo la supervisión y vigilancia de las autoridades pertinentes del propio sistema, así como en conformidad con el marco jurídico establecido.

A continuación, se presentará el organigrama del Sistema Financiero Mexicano, tal como lo expone la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en su página web. No obstante, es pertinente aclarar que en este análisis se considerarán únicamente algunas de las áreas relevantes para el estudio, específicamente aquellas que competen a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y al Sistema Financiero (S.H.C.P., S.F.).

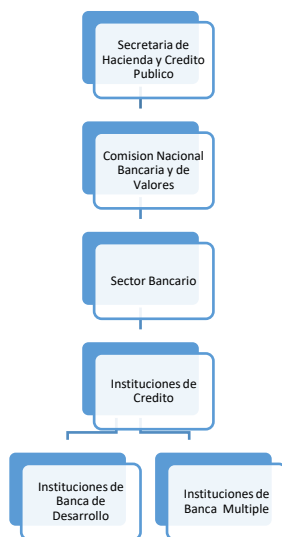
**Figura 2**  
*Estructura del Sistema Financiero Mexicano*



Fuente: Secretaría de Hacienda y Crédito Público

### Figura 3

#### *Sistema Financiero Mexicano para estudio*



Fuente: Elaboración Propia datos registrados por la SHCP

#### **3.5.2.1 Comisión Nacional Bancaria y de Valores**

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) es un organismo desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Su objetivo es supervisar y regular las entidades financieras, tanto bancarias como bursátiles, con el fin de mantener el equilibrio de este subsistema y proteger los intereses del público.

##### **3.5.2.1.1 Instituciones de Crédito**

Las instituciones de crédito se dividen en dos grandes categorías: la banca de desarrollo y la banca comercial o múltiple.

##### **Banca de Desarrollo**

Las instituciones de banca de desarrollo son entidades que pertenecen a la Administración Pública Federal, con personalidad jurídica y patrimonios propios. Estas entidades están constituidas bajo el carácter de sociedades nacionales de crédito, conforme a las disposiciones de sus respectivas leyes orgánicas y de la Ley de Instituciones de Crédito.

Este tipo de banca es también referida como banca de segundo piso o banca de fomento, abarcando además órganos que no son estrictamente bancos. Su objetivo

principal es apoyar y promover el desarrollo de las fuerzas productivas del país, así como contribuir al crecimiento de la economía nacional. Para ello, fomenta diversas actividades económicas y el ahorro en todos los sectores y regiones de la República, canalizando los recursos de manera adecuada para garantizar una amplia cobertura regional que facilite la descentralización del sistema.

### **Banca Múltiple**

La banca múltiple, conocida igualmente como banca de primer piso o banca comercial, está constituida por sociedades anónimas de propiedad privada que se consideran intermediarios financieros indirectos. Estas entidades se dedican a ofrecer servicios de banca y crédito, captando recursos del público ahorrador a través de instrumentos como certificados de depósito y pagarés (operaciones pasivas), y otorgando diversos tipos de créditos (operaciones activas) (NAFIN, S.F.).

**Tabla 6**

#### **Financiamiento para Mipymes a través de Nacional Financiera**

<b>Programa:</b>	<b>Dirigido:</b>	<b>Destino:</b>	<b>Donde tramitarlo:</b>
<b>Mujeres industria</b>	Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (incluidas las Personas Físicas con Actividad Empresarial) que sean propiedad de mujeres y que pertenezcan al sector industrial, deberán contar con el certificado correspondiente del curso de NAFIN. En el	Capital de trabajo modernización y equipamiento	Banbagio Banregio Citibanamex Mifel

	<p>caso de personas morales, al menos el 51% del capital accionario deberá ser ostentado por personas físicas de sexo femenino en el momento de la solicitud del crédito.</p>		
<p><b>Garantía Preferente</b></p>	<p>Las entidades solicitantes de su primer crédito están conformadas por micro, pequeñas y medianas empresas, así como por personas físicas que ejercen una actividad empresarial, previo a la contratación.</p> <p>En cuanto a las empresas consolidadas, estas también comprenden micro, pequeñas y medianas empresas, así como personas físicas con actividad empresarial.</p>	<p>Capital de trabajo y activo fijo</p>	<p>Afirme</p> <p>Banco del Bajío</p> <p>Banorte</p> <p>Banregio</p> <p>Bansí</p> <p>BBVA</p> <p>Citibanamex</p> <p>Mifel</p> <p>Ve por mas</p>
<p><b>Impulso NAFIN + Estados</b></p>	<p>Para microempresas, pequeñas y medianas empresas, así como</p>		<p>Solicita tu cédula de validación en la ventanilla de tu estado, consulta los</p>

	para personas físicas con actividad empresarial que cuenten con cédula de validación, que se encuentren ubicadas en los estados donde se llevará a cabo la implementación de este financiamiento.		bancos participantes y tasa por estado.
<b>Financiamiento Empresarial</b>	Para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas mexicanas que operan en los sectores de la industria, comercio y servicios.	Capital de trabajo y activo fijo	Afirme, Banbajío, Banca Mifel, Bancoppel, Banco Multiva, Banorte, Banregio, Bansi, BBVA, Bx+, Citibanamex, Financiera Bajío, HSBC, Scotiabank, Start Banregio.
<b>Eco Crédito Sustentable</b>	Para las pequeñas y medianas empresas que son usuarias de la Comisión Federal de Electricidad (CFE) en las tarifas comerciales PDBT, GDBT, así como en las tarifas industriales GDMTO y GDMTH, que buscan lograr ahorros en el consumo de energía eléctrica, se propone la sustitución de equipos	Para adquirir e instalar equipos de alta eficiencia y tecnologías renovables	Afirme Banco del Bajío BBVA Citibanamex Mifel

	de alto consumo por equipos de alta eficiencia energética.		
<b>Eco Crédito Empresarial</b>	Para las micro, pequeñas y medianas empresas que son usuarias de la Comisión Federal de Electricidad (CFE) en las tarifas comerciales PDBT, GDBT y GDMTO*, se ofrece la oportunidad de sustituir equipos de alto consumo energético por equipos de alta eficiencia energética que cuenten con el sello del Fideicomiso para el Ahorro de Energía Eléctrica (FIDE).	Crédito para adquirir y/o reemplazar equipos obsoletos en tu empresa.	Fideicomiso para el Ahorro de la Energía Eléctrica (FIDE).  Comunícate para iniciar tu solicitud a:  FIDETEL 800-343-38-35  fide.contacto@fide.org.mx
<b>Sustitución de vehículos del transporte público en Aguascalientes</b>	Concesionarios y/o permisionarios, así como entidades jurídicas que posean una cédula de validación otorgada por el gobierno del estado de Aguascalientes.	Compra de Vehículo	Financiera participante: NR FINANCE MÉXICO
<b>Micro y pequeña</b>	Personas físicas y personas morales que cuenten con placas o	Compra de unidades	Bansí  Navistar

<b>empresa transportista</b>	permisos de autotransporte federal, debiendo tener un mínimo de tres años de registro en el Servicio Público Federal en las categorías de carga, pasaje y turismo.	nuevas y seminuevas.	Paccar
<b>Contratos de proveedores del Gobierno Federal</b>	Las micro, pequeñas y medianas empresas, junto con personas físicas con actividad empresarial, incluyendo a quienes están en el Régimen de Incorporación Fiscal (RIF), pueden ser proveedores directos o indirectos para proyectos importantes del Gobierno Federal. También pueden ser proveedores de Petróleos Mexicanos (PEMEX) y la Comisión Federal de Electricidad (CFE) y sus subsidiarias.	Capital de trabajo y activo fijo	Contacta con el ejecutivo Regional NAFIN dependiendo tu estado.

Elaboración propia

**Tabla 7**

**Financiamiento otorgado por Bancomext (Federal)**

<b>Programa</b>	<b>Diseñado:</b>	<b>Capital de trabajo</b>	<b>Equipamiento</b>	<b>Proyectos de inversión</b>
<b>Comercio exterior T-MEC</b>	Empresas relacionadas directa e indirectamente con el comercio exterior.	X	X	X
<b>Turismo PyMEX</b>	Empresas de los sectores industria, comercio y de servicios relacionadas con el turismo o localizadas en pueblos mágicos	X	X	X
<b>Sector eléctrico electrónico</b>	Empresas que pertenecen a la cadena global de suministro de exportación del sector eléctrico-electrónico	X	X	X
<b>Sector automotriz</b>	Empresas que pertenecen a la cadena global de suministro de exportación del sector automotriz	X	X	X
<b>MujerEs Bancomext</b>	Empresas cuya propiedad y toma de decisiones recaiga en mujeres.	X	X	X
<b>Impulso IMMEX Industria Maquiladora</b>	Financiamiento a los pequeños y medianos proveedores de la industria manufactura, maquiladora y de servicios de exportación.	X		
<b>Financiamiento de activos productivos</b>	Maquinaria, equipo, vehículos utilitarios de carga. Modernización, productividad y competitividad.		X	

(Arrendamie nto)				
---------------------	--	--	--	--

Elaboración propia

**Tabla 8**

**Tipos de empresas para el financiamiento otorgado por Bancomext  
(FEDERAL)**

<b>Programa</b>	<b>Dirigido</b>
<b>Servicios del Factoraje Internacional:</b>	Apoyo a las empresas exportadoras con financiamiento sobre las cuentas por cobrar de empresas en el extranjero.  Para las empresas exportadoras e importadoras mexicanas, así como las empresas compradoras o vendedoras de bienes y servicios.
<b>Cartas de Crédito</b>	Empresas mexicanas exportadoras
<b>Carta de crédito Stand By</b>	Empresas compradoras o vendedoras de bienes y/o servicios.
<b>Cartas de crédito de importación</b>	Empresas mexicanas que importan bienes y/o servicios (materias primas, insumos o componentes para sus procesos de producción y/o productos terminados.
<b>Cartas de crédito domestica</b>	Empresas compradoras o vendedoras de bienes y/o servicios

Elaboración propia

Fuente: Pagina de Bancomext

Es importante señalar que dichos programas de financiamiento se encuentran sujetos a la disponibilidad presupuestal y condicionados al cumplimiento de los requisitos establecidos por la institución financiera que lo opera.

**Tabla 9**

**Financiamiento de la Secretaría de Economía para Mipymes en colaboración con la Banca de Desarrollo**

<b>Programa:</b>	<b>Dirigido:</b>
<b>IMPULSO T-MEC</b>	El programa está dirigido a apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas del país, cuya participación están dentro de algún eslabón de las cadenas de valor de sectores estratégicos, cuyo interés estriva en exportar. Dicho financiamiento está dirigido al capital de trabajo y a la adquisición de activos fijos cuyo objetivo es el de poder incrementar las capacidades productivas de las empresas ante la entrada en vigor del Acuerdo Comercial de América del Norte (T-MEC)
<b>UDP-FIRA PROEM</b>	Dirigido a la Mediana Empresa Agroalimentaria y Rural (PROEM), siendo su objetivo ampliar el crédito a la mediana empresa del sistema agroalimentario, forestal, pesquero y rural, a través de mecanismos de administración de riesgos, permitiendo incentivar la participación de los intermediarios financieros a través de atención directa, con productos y servicios de FIRA.
<b>TELECOMUNICACIÓN PYME</b>	Se pone en operaciones el Programa de Financiamiento a Telecomunicación PYME, con ello busca apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas, así como a las personas físicas con actividad empresarial que se encuentren vinculadas a los sectores de industrias digitales e infraestructura de telecomunicaciones.
<b>PROGRAMA EMERGENTE DE</b>	El programa está dirigido a cubrir en corto plazo, necesidades de capital de trabajo y/o activos fijos, los

<b>REACTIVACIÓN ECONÓMICA UDP- FOCIR</b>	cuales permiten la continuidad y fortalecen a la empresa.
--	---

Elaboración Propia

Fuente: Secretaría de Economía

### **Financiamiento para MIPYMES en el estado de Puebla por parte de Bancomext y Nafin**

Con la participación de representantes de micro, pequeñas y medianas empresas del estado de Puebla, así como agremiados a cámaras y asociaciones empresariales y de comercio de la entidad, el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) y Nacional Financiera (Nafin) se llevó a cabo el primer foro de promoción en el estado, en el que presentaron los programas y productos de financiamiento para apoyar a las MIPYMES en la entidad, según el comunicado con fecha 29 de enero de 2024. (Ver anexo 1)

Es importante destacar los diferentes tipos de financiamiento de MIPYMES en el municipio de Puebla otorgados por la Secretaria de Economía (PUEBLA, 2023), en la cual se describen los requisitos, montos y tasas correspondientes a los intereses que se aplican sobre el monto financiado.

#### **Tabla 10**

#### **Programa Emergente de Reactivación Económica UPD-FOCIR, conocido como CREDITO PESO A PESO**

<b>Dirigido a:</b>	<b>Persona moral, Persona física con actividad empresarial, Régimen con incorporación Fiscal y simplificado</b>
<b>Monto:</b>	De 25 000.00 hasta 250 000.00
<b>Tasa de interés:</b>	10% Fija Anual
<b>Uso del crédito:</b>	Capital de trabajo y activo Fijo

Elaboración propia

## Requisitos:

### Persona Física:

- ✓ “Constancia de Situación Fiscal con estatus activo, con máximo 3 meses de antigüedad
- ✓ Constancia de Clave única de Registro de Población (CURP);
- ✓ Identificación Oficial vigente con fotografía
- ✓ Comprobante de domicilio fiscal actualizado (teléfono, luz, agua o predial), con máximo 2 meses de antigüedad
- ✓ Declaraciones fiscales: anuales o bimestrales, según corresponda
- ✓ Opinión de cumplimiento de obligaciones fiscales (32D)
- ✓ Cédula de Determinación de Cuotas Obrero Patronales actualizado y emitido por el IMSS, con máximo 2 meses de antigüedad.
- ✓ Reporte de Buró de Crédito actualizado, con máximo 2 meses de antigüedad” (PUEBLA, 2023)

### Para el caso de la Persona Moral, los requisitos son:

- ✓ “Escrito libre de financiamiento de la empresa (Formato para descargar)
- ✓ Constancia de Situación Fiscal con estatus activo, con máximo 3 meses de antigüedad
- ✓ Acta Constitutiva de la empresa y en su caso copia de las actas de asamblea protocolizadas correspondientes
- ✓ Poder notarial del representante o apoderado legal vigente;
- ✓ Constancia de Situación Fiscal con estatus activo del representante o apoderado legal, con máximo 2 meses de antigüedad
- ✓ Constancia de Clave única de Registro de Población (CURP) del representante o apoderado legal
- ✓ Identificación Oficial vigente con fotografía del representante o apoderado legal

- ✓ Comprobante de domicilio actualizado del representante o apoderado legal (teléfono, luz, agua o predial), con máximo 2 meses de antigüedad” (PUEBLA, 2023)
- ✓ “Comprobante de domicilio actualizado del negocio (teléfono, luz, agua predial), con máximo 2 meses de antigüedad
- ✓ Declaración fiscal: anual
- ✓ Opinión de cumplimiento de obligaciones fiscales (32D),
- ✓ Cédula de Determinación de Cuotas Obrero-Patronales actualizado y emitido por el IMSS, con máximo 2 meses de antigüedad
- ✓ Reporte de Buró de Crédito actualizado del negocio, con máximo 2 meses de antigüedad
- ✓ Reporte de Buró de Crédito actualizado del representante o apoderado legal, con máximo 2 meses de antigüedad” (PUEBLA, 2023)

### **Credito Contigo**

Programa para la concesión de microcréditos a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYME) del municipio de Puebla, año 2023 (Ver anexo 2)

### **Portal De Apertura A La Palabra (Ayuntamiento De Puebla 2021-2024)**

Para formalizar la apertura de su negocio, se debe tener en cuenta lo siguiente: si su establecimiento está en conformidad con la Carta Urbana, no comercializa bebidas alcohólicas y no maneja sustancias peligrosas, únicamente deberá seguir los pasos a continuación:

1. Registre sus datos personales.
2. Indique la ubicación de su negocio.
3. Complete un cuestionario.
4. Espere la respuesta correspondiente.

## Financiamiento otorgado por instituciones bancarias

Tabla 11

### Credito Simple de Citibanamex

<b>Tipo de crédito:</b>	<b>Forma de pago:</b>	<b>Diseñado:</b>
<b>Simple:</b>	Pague en un plazo de hasta 60 meses con una tasa de interés anual fija a partir del 14.5%.	Ideal para la remodelación, adquisición de maquinaria, activos fijos, capital de trabajo, mobiliario y equipo.
<b>Revolvente</b>	La tasa de interés se establece en TIIE más 6.30 puntos porcentuales, lo que equivale a TIIE más 630 puntos base.	Se contempla el pago a proveedores, la satisfacción de necesidades a corto plazo, la domiciliación de pagos y la cobertura de imprevistos.

Elaboracion propia

#### Requisitos:

- Ser una persona moral o persona física que realice actividades empresariales.
- Disponer de una cuenta de cheques activa con Citibanamex para el depósito y/o pago del crédito (domiciliación) antes de la apertura del mismo.
- Tener una antigüedad mínima de 24 meses en la cuenta de cheques de otras instituciones bancarias.
- Contar con experiencia crediticia registrada en el Buró de Crédito.
- Además de los documentos mínimos requeridos, se deberá presentar:
- Copia del contrato de apertura de la cuenta de cheques, con una antigüedad mínima de 24 meses, o un estado de cuenta que acredite dicha antigüedad.
- Los últimos 12 estados de cuenta de otras entidades bancarias, de los cuales es necesario enviar completos los 3 estados de cuenta más recientes y la carátula de los 9 restantes.

**Tabla 12**

**Credito Negocio Sustentables Citibanamex**

<b>Crédito:</b>	<b>Forma De Pago:</b>	<b>Diseñado:</b>
<b>Negocios Sustentables</b>	De 12 a 48 meses. Durante el plazo de su crédito, la tasa de interés anual será fija a partir del 14.25%.	Dedica su crédito a proyectos de energía renovable. Promueva el desarrollo socialmente responsable de su empresa.

Elaboración propia

**Requisitos:**

- I. Identificación oficial vigente que incluya fotografía y firma, tales como: Credencial para Votar del Instituto Nacional Electoral (INE), Pasaporte o Cédula Profesional.
- II. Alta en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) o constancia de situación fiscal que no tenga una antigüedad superior a seis meses.
- III. Clave Única de Registro de Población (CURP) del solicitante en el caso de Personas Físicas con Actividad Empresarial, o CURP de los representantes legales en el caso de Personas Morales.
- IV. Comprobante de domicilio vigente correspondiente al domicilio fiscal y de operaciones, el cual puede ser: recibo de agua, recibo de luz, recibo de teléfono fijo, comprobante de pago de impuesto predial o estado de cuenta bancario emitido por cualquier institución financiera.
- V. Experiencia operativa mínima de cuatro años en el negocio, aplicable tanto a Personas Físicas con Actividad Empresarial como a Personas Morales.
- VI. Formato FM2 o Carta de Naturalización, aplicable únicamente a extranjeros.

## Capítulo IV

### Marco Metodológico

En el desarrollo del presente capítulo, se definen los principales diseños metodológicos de investigación, así como las técnicas de recolección de datos que pudieran aplicarse, lo anterior con el fin de integrarse dentro del trabajo de investigación de la presente tesis. Entiéndase que una metodología corresponde a una serie de pasos o etapas que se aplican en la investigación para llegar a ciertos resultados, esto significa, acercarse a posibles conclusiones que validen una teoría o permitan crear una propuesta a la solución de la problemática detectada. Un diseño metodológico consiste en un plan detallado del cómo se complementará la investigación, así lo define Kumar (2014) citado en Torrico (2018), siendo que los elementos de los que consta un diseño metodológico son: la operacionalización de variables para su medición; la selección de la muestra de interés; la recolección de datos para pruebas de hipótesis; y el análisis de resultados.

Torrico (2018) refiere que, a pesar de existir un gran número de diseños metodológicos, se pueden clasificar en tres categorías: “a) diseños metodológicos para estudios exploratorios; (b) diseños metodológicos para investigaciones descriptivas y diagnósticas; y (c) diseños metodológicos para investigaciones con pruebas de hipótesis.”

En cuanto a los diseños metodológicos para estudios exploratorios, el principal propósito es la formulación de un problema para investigar de forma precisa. El énfasis está puesto en el descubrimiento de ideas y hallazgos nuevos. Por lo general se utilizan tres métodos en contexto para el diseño metodológico: el estudio de la literatura relacionada; la encuesta de experiencias de los individuos; y el análisis de ejercicios relevantes.

Para los diseños metodológicos sobre investigaciones descriptivas y diagnósticas, refiérease a que las investigaciones descriptivas se centran en describir las características de un individuo en particular, o de un grupo. Por lo que respecta a las investigaciones diagnósticas, éstas determinan la frecuencia con la que algo

ocurre en asociación con otra cosa; por lo tanto, si algunas variables se encuentran asociadas, cae en el ejemplo de una investigación diagnóstica; pero si los estudios se centran en predecir específicamente con hechos y ciertas características relacionadas al sujeto de estudio, grupo o situación, a través de una narrativa, son ejemplos de investigación descriptiva.

Finalmente, los diseños metodológicos para investigaciones con pruebas de hipótesis, por lo regular conocidos como diseños experimentales, son los que el investigador demuestra si la hipótesis se cumple o no, sobre la relación causal entre variables.

En cuanto al tipo de diseño de investigación según Sampieri (2014), debe ser elegido una vez precisado el planteamiento del problema, el alcance de la investigación y la formulación de la hipótesis; por lo que el término diseño “se refiere al plan o estrategia concebida para obtener la información que se desea con el fin de responder al planteamiento del problema”; es importante destacar que de acuerdo al enfoque de la investigación, es como se determinará el diseño a aplicarse, así como las técnicas en la recolección de los datos.

Dentro de los enfoques de la investigación, se encuentran dos principales: el enfoque cuantitativo y cualitativo. En cuanto al cuantitativo se refiere como aquel proceso riguroso siendo secuencial y probatorio, por lo que no se debe brincar o saltar alguno de sus pasos, puede redefinirse alguna fase. Los pasos son: la idea, el planteamiento del problema, la revisión literaria y desarrollo del marco teórico, la visualización del alcance de estudio, elaboración de la hipótesis, definición de variables, desarrollo del diseño de investigación, definición y selección de la muestra, recolección de datos, análisis de los datos y finalmente la elaboración del reporte de resultados.

El enfoque cualitativo se orienta por áreas de investigación significativas; el desarrollo de dichos estudios cualitativos permite el desarrollo de hipótesis antes, durante o después de la recolección y el análisis de los datos, volviéndose un enfoque dinámico en el que se intercalan los hechos y su interpretación, permitiendo ser flexible ya que se puede regresar a alguna de las fases para ajustar el diseño de investigación. Sus pasos son: la idea, el planteamiento del problema,

la inmersión en el campo, surgimiento del diseño de estudio, la definición de la muestra inicial del estudio y acceso, la recolección de datos, el análisis de los datos, la interpretación de resultados y elaboración del reporte final. Entre todo este proceso se encuentra la revisión de la literatura, lo que le hace diferente del proceso cuantitativo.

Para el caso de dicha investigación en la presente tesis, el diseño de investigación será de tipo descriptivo y diagnóstico, ya que se va a estudiar el contexto en el que convergen las mipymes, los hechos asociados al solicitar algún tipo de financiamiento con diferentes instituciones autorizadas, así como las experiencias asociadas a quienes han logrado obtener un financiamiento.

En cuanto al enfoque, será de tipo cualitativo ya que se centrará tanto en la revisión de la literatura que permitirá conocer a profundidad los elementos y características que rodean a las mipymes, así como de la recolección de datos de los sujetos de estudios que permitan orientar los hallazgos a la propuesta que les permita obtener y aprovechar oportunidades a través de un financiamiento.

#### **4.1 Técnicas e instrumentos de investigación**

Se define como técnica de investigación al procedimiento que se utiliza para recopilar y analizar la información, cuya finalidad es la de dar respuesta a la pregunta de investigación o de resolver un problema (Miguel & Rojas, 2023).

Existen diferentes técnicas de investigación siendo: las encuestas, entrevistas, observación, experimentos, entre otros, y la selección de una de estas está sujeta al objetivo y alcance de la investigación.

Un instrumento de investigación es “una herramienta específica utilizada para recopilar y analizar información en el proceso de investigación” (Miguel & Rojas, 2023). Dentro de los instrumentos se encuentran los cuestionarios, escalas de medición, entrevistas estructuradas, pruebas estandarizadas, etc.

Lo anterior ayuda a la investigación allegarse de la información precisa referida al tema de estudio en cuestión y con ello, conclusiones válidas y confiables.

Cabe señalar que la diferencia entre una técnica y un instrumento estriba en que la primera en cuestión sigue un proceso sistemático para su implementación, mientras que el instrumento es la herramienta (medio) que permite recopilar la información y que será utilizado dentro de una técnica de investigación.

Para mayor precisión de la elección del instrumento, se inicia definiendo al cuestionario como “un conjunto de preguntas respecto de una o más variables a medir” (Sampieri, 2014) , siendo que los cuestionarios son aplicables en las encuestas de todo tipo, como ejemplo cuando se desea conocer las necesidades futuras de un comprador de cierto producto o servicio. Se encuentran dos tipos de preguntas dentro de la realización de un cuestionario: preguntas abiertas y preguntas cerradas; las abiertas no delimitan alternativas de respuesta, quedando las categorías muy elevadas, por lo que puede variar de población en población. Las preguntas cerradas están diseñadas por categorías u opciones de respuesta volviendo delimitada la participación de quienes serán la población objetivo a encuestar.

La aplicación de los cuestionarios se da de dos maneras: por entrevista personal, siendo esta aplicada por personal calificado (entrevistador) quien aplica el cuestionario a los participantes; y autoadministrado, donde se hace llegar de forma directa a los participantes evitando los intermediarios.

Cabe destacar que la estimación de 80 a 85% de resultados en una entrevista, es el mayor porcentaje que se consigue de respuestas a las preguntas, por lo que la recabación de la información es mayor.

En cuanto a la encuesta, funge como una técnica que se aplica mediante un instrumento siendo el cuestionario, cuya aplicación está dirigida a personas específicamente, solicitando información sobre sus percepciones, opiniones y/o comportamientos, arrojando datos cualitativos o cuantitativos, según el tipo de investigación. La utilización de las encuestas puede darse tanto en investigaciones experimentales, y no experimentales; en estudios de tipo exploratorio, descriptivos, correlacionales y explicativos (Arias, 2020).

De forma general, una entrevista estructurada se prepara con preguntas cerradas, centrándose en que el entrevistado conteste a la pregunta de forma precisa,

evitando así la divagación o el ampliar sus respuestas. La aplicación de dicha entrevista estructurada se utiliza para medir comportamientos, percepciones, experiencias, relacionado al cumplimiento de funciones de los empleados en una organización (Arias, 2020).

Otro de los instrumentos que permiten recabar información de los encuestados seleccionados, es la escala de actitudes y opiniones, ya que su prediseño y dada la peculiaridad de ubicar la respuesta representada en un grado de acuerdo o desacuerdo, permite medir dichas actitudes y opiniones de los encuestados. Se enuncian dos tipos de escalas: de ordenación, en la cual la escala de puntos deberá ser tachada, según su aceptación o rechazo dada por el encuestado; de intensidad o escala Likert, su diseño implica una pregunta redactada de manera afirmativa, y el encuestado elige de entre varias opciones que se enlistan de mayor a menor, asignado un valor que va del más favorable al menos desfavorable (Suárez, Varguillas, & Ronceros, 2022).

Por lo que respecta a dicha investigación, la selección de la técnica e instrumento serán la entrevista, la encuesta a través de un cuestionario, así como la aplicación de la escala Likert que estarán dirigidos a las personas que son dueñas de las unidades económicas mipymes ubicadas en el municipio de Puebla, y que, bajo su experiencia en la solicitud de financiamiento, podrán proporcionar información relevante a la investigación.

#### **4.2 Recopilación de la Información**

Generalmente, se encuentra dos tipos de fuentes para la recopilación de la información, siendo las fuentes primarias y fuentes secundarias. Las fuentes primarias se definen como aquellas sobre las cuales se obtiene la información de forma directa de las personas, organizaciones y acontecimientos, etc. Dicha información se obtiene al momento que se aplica una entrevista de forma directa con los principales involucrados en la investigación (Bernal A, 2010).

Con el fin de obtener la información relacionada a esta investigación, el interés se centra en quienes serán los participantes, objeto de estudio, es decir, las unidades de muestreo; por lo que, para llegar a dicho muestreo, se debe basar en lo que marca el planteamiento y los alcances de esta investigación, siendo el diseño de

investigación de tipo descriptivo con enfoque cualitativo, el muestreo a aplicarse es de tipo propositivo, ya que el estudio se centra en el contexto en el que se desenvuelven los sujetos de estudio, se busca obtener información que permita comprender a profundidad el fenómeno que se presenta en estas unidades de análisis en su contexto, y con ello, iniciar con la recopilación de la información.

#### **4.2.1 La Muestra**

El tamaño de la muestra para este tipo de investigación, sugiere tamaños mínimos de muestra, que con base en las características del contexto, y de los sujetos de estudio, sean las que brinden información que proporcione el sentido de la comprensión del problema de investigación, por lo que Sampieri (2014) expone “que en una investigación cualitativa la muestra puede contener cierto tipo definido de unidades iniciales, pero conforme avanza el estudio se pueden agregar otros tipos de unidades y aun desechar las primeras” (Sampieri, 2014); por lo tanto, el tamaño estimado depende de nuestra problemática y alcance con la investigación. Dentro de los tipos de muestras que se utilizan en este tipo de investigación con enfoque cualitativo son: la muestra de participantes voluntarios, la muestra de expertos, la muestra de casos tipo, la muestra por cuotas y las orientadas a la investigación cualitativa, centrando la investigación en el último tipo de muestra, la cual, cuenta con una subclasificación dentro de las que se mencionan como: muestra de diversas o de máxima variación, que buscan mostrar perspectivas diferentes documentando la diversidad del fenómeno estudiado para ubicar diferencias o patrones sobre el objeto de estudio. Otro tipo perteneciente a la subclasificación es la muestra homogénea, siendo aquella que muestra características de un mismo perfil, que comparte rasgos similares por lo que el estudio se centra en el tema principal y con ello resaltar las situaciones del fenómeno estudiado en un grupo en común. Las muestras en cadena o por redes, se utilizan cuando los participantes clave se les pregunta si tiene conocimiento de que otros sujetos con las mismas características, puedan aportar más información que contribuya al fenómeno estudiado. En el caso de las muestras por oportunidad, se aplica cuando los sujetos se reúnen de manera inesperada por algún motivo, aprovechando la oportunidad para recabar la información. Finalmente, las muestras

por conveniencia se generan cuando los casos se encuentran disponibles y a los cuales se tiene acceso.

El tipo de muestra que se decide aplicar en la presente tesis es la centrada en la investigación cualitativa, ya que el fenómeno que se analiza es como las Mipymes que están establecidas formalmente en el municipio de Puebla, puedan obtener la oportunidad de acceder a un financiamiento, siendo el contexto que rodea a estas microempresas dadas las necesidades de crecimiento futuro que desean lograr, así como el impacto que éstas generan en la economía de la localidad. Dentro del subtipo, la muestra es homogénea, siendo los rasgos que comparten como: micro, pequeñas y medianas empresas ubicadas en la ciudad de Puebla, quien en la representación jurídica son personas físicas o morales con actividad empresarial y/o profesional, que reúnen información relevante respecto a su gestión financiera y que con base en el tema de estudio, muestran disposición para dar mayor parte de la misma, que nos permita obtener elementos para apoyar la propuesta que logre resolver la problemática detectada, así como la hipótesis descrita al inicio del estudio.

Finalmente, el total de sujetos identificados que reúnen las características antes citadas son 30 establecimientos.

#### **4.2.2 Variables**

Una definición sobre el término variables, se describe como aquellas “*entidades abstractas que toman diversos valores o modalidades*” (Rodríguez, Breña Jorge, & Eserrano, 2021) , lo que las convierte en atributos de los objetos de estudio abstractos o concretos; de igual manera, una definición tradicional sobre el concepto de variable, expresa que “es cualquier característica o cualidad de la realidad susceptible de asumir diferentes valores” (Rodríguez, Breña Jorge, & Eserrano, 2021); por lo que se determina que, con base en el tiempo en el que suceden los hechos o fenómenos sobre los que se estudia, pueden presentarse en diferentes instantes, convirtiéndose en una variable presente o pasada.

### **4.2.3 Tipos de Variables**

En cuanto a la elección del tema de investigación, la descripción de la problemática, así como la elección de los fenómenos a estudiar se vuelven fundamentales dado que acertarán o dará un intento fallido de lo que se pretende investigar; por lo que el éxito de esta se centra en la selección del tema y de la identificación de las variables. Es importante recalcar, que el problema de investigación precisa identificar las variables y la dimensión de estudio que se observa, con ello, la identificación de las unidades de análisis y de observación.

La unidad de análisis es el objeto de estudio, siendo el enfoque principal en la que los esfuerzos del investigador explicarán los hallazgos al culminar el estudio, y se relacionará con la pregunta de investigación, que pudiera estar definida por personas u objetos, los que serán estudiados y de ellos se obtendrá un resumen descriptivo y la explicación de las diferencias.

Para la presente investigación, la unidad de análisis se forma de los 30 empresarios que cuentan con un establecimiento y que se ubican en el municipio de Puebla, y la técnica que se aplica para la recopilación de la información es la encuesta.

### **4.2.4 Descripción de las variables de estudio**

Como ya se menciono los estudios descriptivos tienen como objetivo cualificar o cuantificar las variables contenidas en un problema. Buscando que apartir de la expectativa que se tiene de la información existente con respecto al tipo de datos que se requieren para poder apoyar a justificar el estudio.

### **4.3 Recopilación De Información Documental**

Como se menciona anteriormente, las fuentes de información se clasifican en fuentes primarias (definidas en el apartado anterior) y fuentes secundarias, siendo las que nos ofrecen datos sobre el tema que se investiga, siendo una referencia que alimenta la secuencia del desarrollo del presente trabajo. Dentro de las fuentes secundarias se consideran los libros, revistas, documentos escritos, documentales, y medios de información (como la web).

La recopilación de información documental es la base que permite identificar el conocimiento que existe sobre el tema de estudio, por lo que se centra en una

búsqueda exhaustiva con el fin de organizar cada uno de los conceptos en el orden lógico respetando la relevancia del tema para el investigador (Herbas, 2018).

La recopilación de información de fuentes secundarias como libros impresos, libros digitales, revistas científicas, páginas web de instituciones u organismos oficiales, y sitios oficiales de nivel internacional, se ocuparon para fundamentar las teorías y describir los conceptos, elementos y demás texto literario, tanto descriptivo y argumentativo, con el fin de dar a conocer a terceros, la existencia del conocimiento que rodea al tema de la presente investigación.

## **Capítulo V**

### **Análisis de la Gestión Financiera en las Mipymes**

#### **Del Municipio de Puebla**

Como se ha descrito en los capítulos anteriores, para que las Mipymes cumplan con sus objetivos económicos es fundamental la gestión financiera por lo que el papel de gestor al frente de la empresa implica que tengan la capacidad de solucionar problemas de tal forma que le permita aprovechar las oportunidades que el contexto financiero le ofrezca. Por otra parte, se ha dicho que la importancia de las Mipymes para la economía local en el municipio de Puebla es fundamental ya que contribuye a la generación de empleos y al desarrollo económico. Es por ello por lo que en la recopilación de la información se aplicaron instrumentos como la encuesta con base en el número de establecimientos, siendo 30 los que reunieron las características homogéneas para el levantamiento de la información, así como la aplicación de la escala Likert misma que recopiló información relacionada a la experiencia y conocimiento sobre el manejo de algunos instrumentos financieros así como para identificar los conocimientos básicos en la aplicación de algunas de las herramientas en la gestión financiera.

En el siguiente subapartado, se muestran los resultados obtenidos de los 30 establecimientos, aplicando dicha encuesta al dueño exclusivamente.

#### **5.1 Análisis y Resultados**

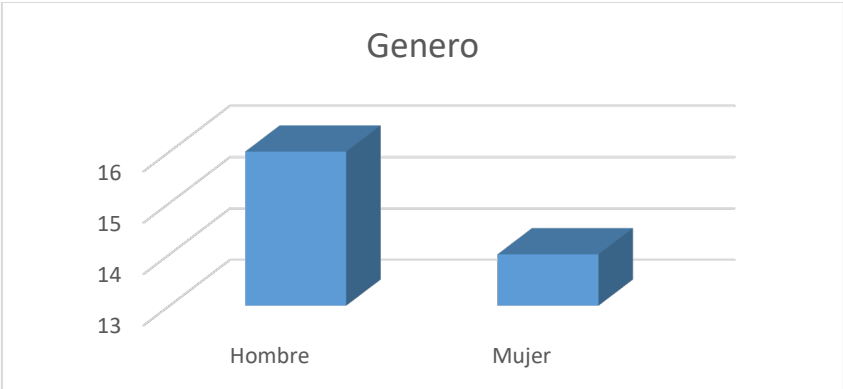
Con la finalidad de obtener información relevante a la investigación, cada instrumento se diseñó sobre las características homogéneas que comparten dichos establecimientos, en el marco del concepto de Mipymes descrito en el capítulo III así como de la variable gestión financiera, por lo que los resultados e interpretación que se presenta en cada uno de los gráficos, contribuyó al cumplimiento de los objetivos particulares, que llevan al objetivo general con proponer un modelo de gestión financiera para microempresas del municipio de Puebla, que facilite el

acceso al financiamiento y con ello logre impactar en su desempeño financiero y económico, el cual contribuya al crecimiento económico de la localidad.

A continuación, se muestran los resultados obtenidos:

**Gráfico 1**

**Genero de las personas**

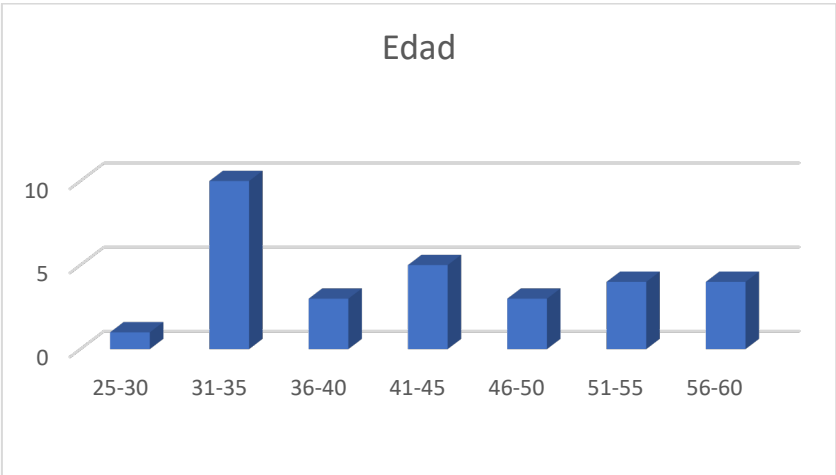


Fuente: Elaboración propia

En este gráfico podemos observar que en la actualidad existen la mayor presencia de más mujeres tienen la iniciativa de conformar una empresa que les permite tener un ingreso para mejorar su calidad de vida y al mismo tiempo contribuir al desarrollo del municipio de Puebla.

**Gráfico 2**

**Edad de las personas**

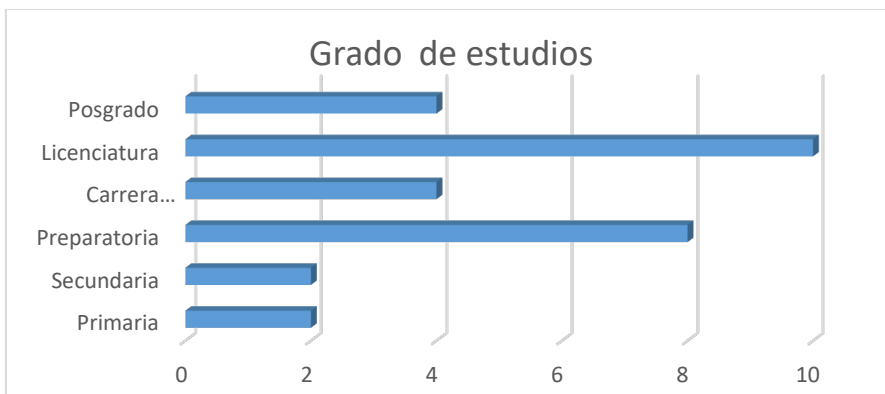


Fuente: Elaboración propia

Como se puede observar, los jóvenes entre 31 a 35 años son los que predominan en relación con la edad de los empresarios eso podría beneficiar a que tengan la disposición de adaptarse a los cambios que se presentan para mejorar en ciertos aspectos empresariales.

### Gráfico 3

#### Grado de estudios

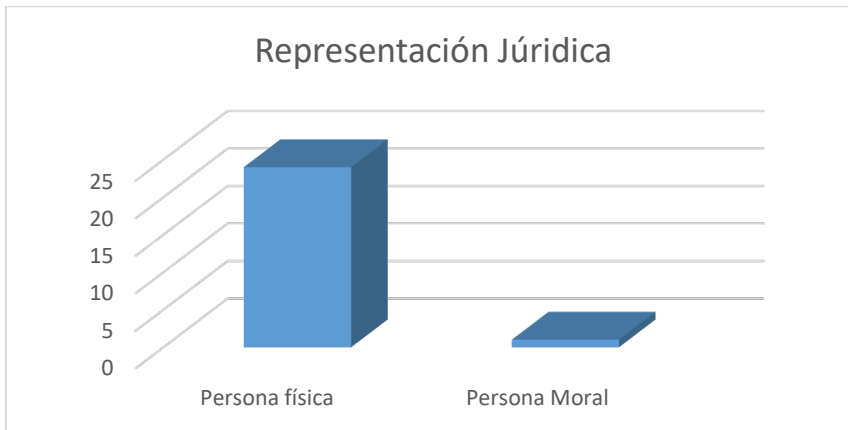


Fuente: Elaboración propia

En cuanto al grado de estudios con los que cuentan los empresarios, existe un número interesante entre los de nivel preparatoria siendo 8, y los que tienen estudios de nivel licenciatura con 10, lo que demuestra que los estudios son fundamentales ya que ayudara a cambiar el rumbo de estas empresas en relación con la manera en cómo se vienen gestionando actualmente, pues ellos deben admitir que es necesario ir reestructurando aquellos métodos que no son benéficos.

#### Gráfico 4

#### Representacion Jurídica

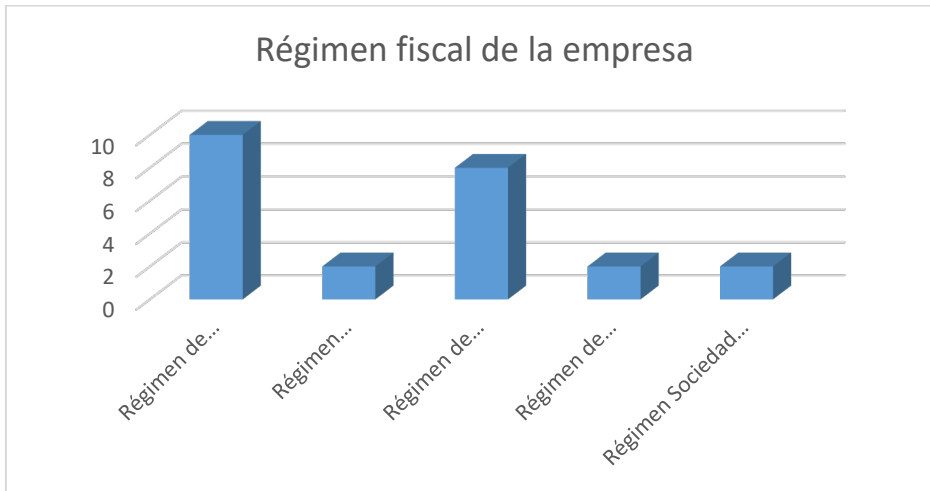


Fuente: Elaboracion propia

Los datos registrados en este gráfico muestran que la mayor parte de los empresarios que inician en la actividad formal, lo hacen como persona física.

#### Gráfico 5

#### Régimen fiscal de la empresa



Fuente: Elaboración propia

En cuanto al régimen fiscal que estos establecimientos tienen, se puede observar que la mayor parte de los encuestados tienen un registro de régimen de

incorporación fiscal dentro de los cuales se encuentran salones de belleza, papelerías, carnicerías entre otros, que son el tipo de empresas que se considero para esta investigación.

**Gráfico 6**

**Tipo de sociedad**

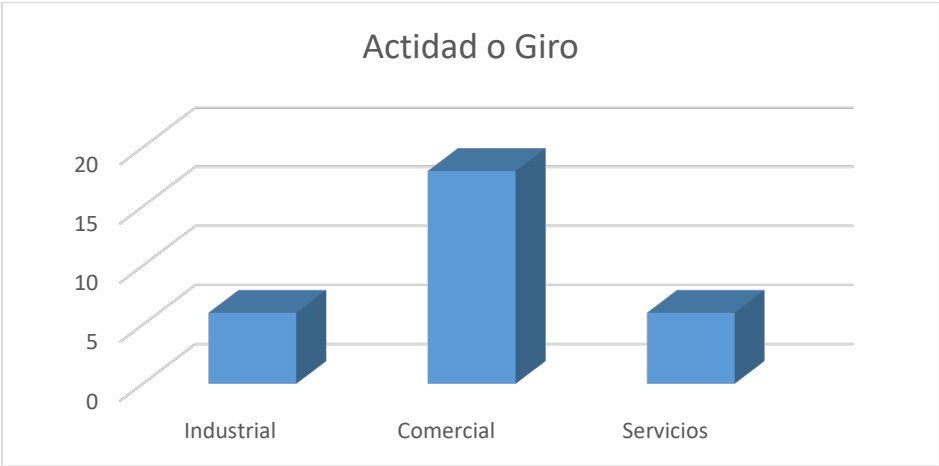


Fuente: Elaboración propia

No es de extrañarse que, si bien, la mayoría de los establecimientos son en su figura jurídica persona física, la sorpresa fue que uno de 30 es una sociedad de responsabilidad limitada, lo anterior se justifica dado los años que se encuentra dentro del sector, así como del manejo que esta lleva en su gestión.

**Gráfico 7**

**Actividad o giro**



Fuente: Elaboración propia

En relación con los datos que registra este gráfico predomina el sector comercial ya que su característica propia de la actividad es la compra y venta de mercancía y/o artículos varios, lo que conlleva en su gestión a no preocuparse por la adquisición de maquinaria, tecnología y conocimiento, así como de procesos que podrían ser muy complicados para ellos e impedir que se pudiera llevar a cabo la conformación de su negocio.

**Gráfico 8**  
**Descripción de la actividad**

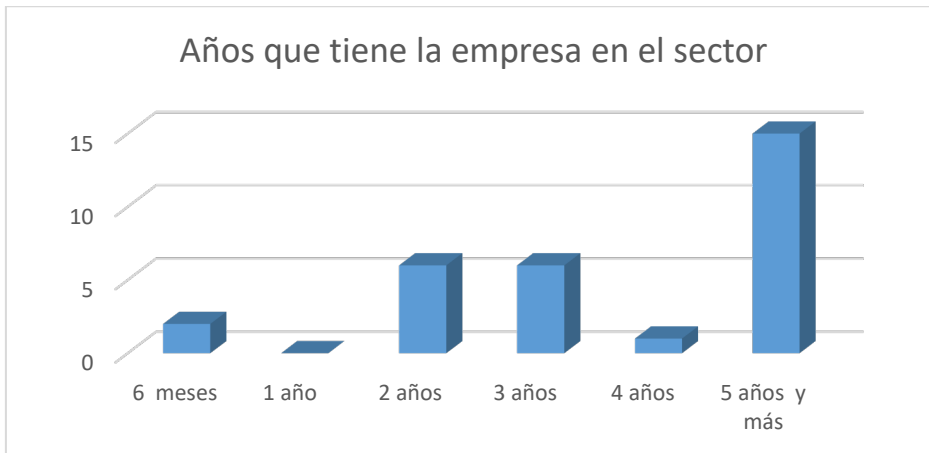


Fuente: Elaboración propia

De los 30 establecimientos encuestados sobre su actividad o giro legalmente registrado, se encontró una gran diversidad de estos, citando algunos de ellos como: tienda de ropa coincidiendo con tres, tienda de abarrotes identificando dos de estos, dos comercializadoras de carne, dos dedicados a la venta de productos químicos, etc.

### Gráfico 9

#### Años que tiene la empresa en el sector

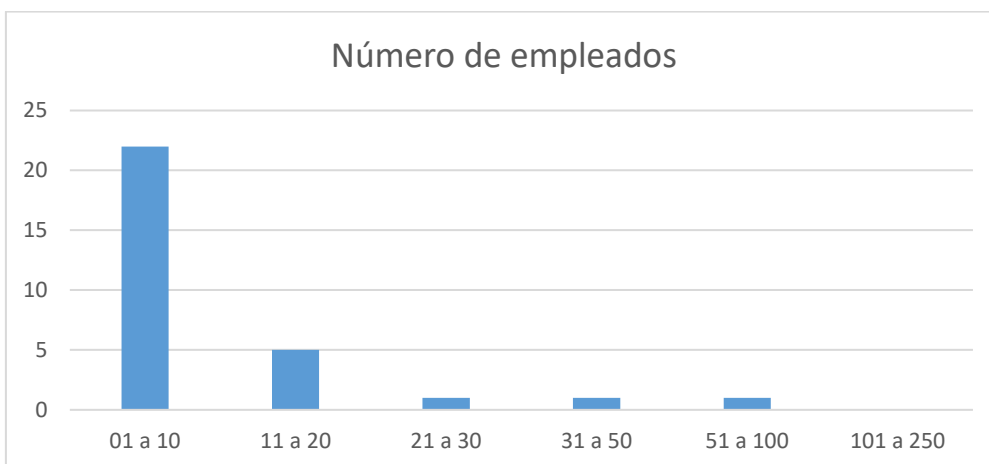


Fuente: Elaboración propia

Este gráfico representa a 15 de los establecimientos que tienen 5 años o más en el sector al que pertenecen, lo que demuestra que a pesar de existir aspectos que pueden afectar su desarrollo los dueños buscan sobrevivir y seguir aportando al desarrollo de la economía familiar y local.

### Gráfico 10

#### Número de empleados



Fuente: Elaboración propia

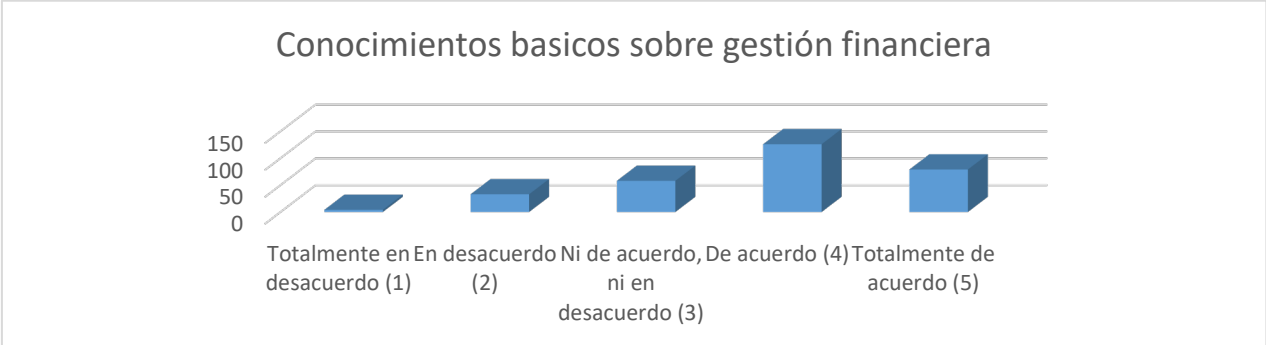
En este gráfico se muestra que, de los 30 establecimientos, 22 de ellos tienen un total de personal contratado hasta 10, lo que cumple con el concepto de microempresa; el resto se encuentran entre pequeña y mediana empresa.

El análisis que se realizó con la encuesta aplicada a los empresarios de los 30 establecimientos, y con base en las respuestas sobre las 10 preguntas, corrobora las características descritas respecto al perfil de Mipymes, así como la identificación del sector al que pertenecen y la variedad de giros demostrando la diversidad existente en el municipio de Puebla.

Para la investigación que marca la presente tesis, dicha información es relevante porque demuestra que quienes se encuentran frente a su empresa, cuenta con estudios mínimos de preparatoria y una fuerte tendencia al nivel licenciatura, lo que pudiera demostrarse mas adelante, que el conocimiento aplicado les permita gestionar de forma efectiva las operaciones financieras de su empresa.

En los siguientes gráficos, se muestran los resultados de la escala de medición Likert, que permite identificar el conocimiento que tiene sobre gestión financiera, así como la implementación de algunas de las herramientas en la gestión de sus operaciones con las finanzas, adicional, identificar la experiencia adquirida al acercarse a las instituciones financieras solicitando información referida a créditos u otros recursos, bajo la justificación de una necesidad propia de inversión sea por capital de trabajo o para un crecimiento futuro.

**Gráfico 11**  
**Conocimientos basicos sobre gestión financiera**



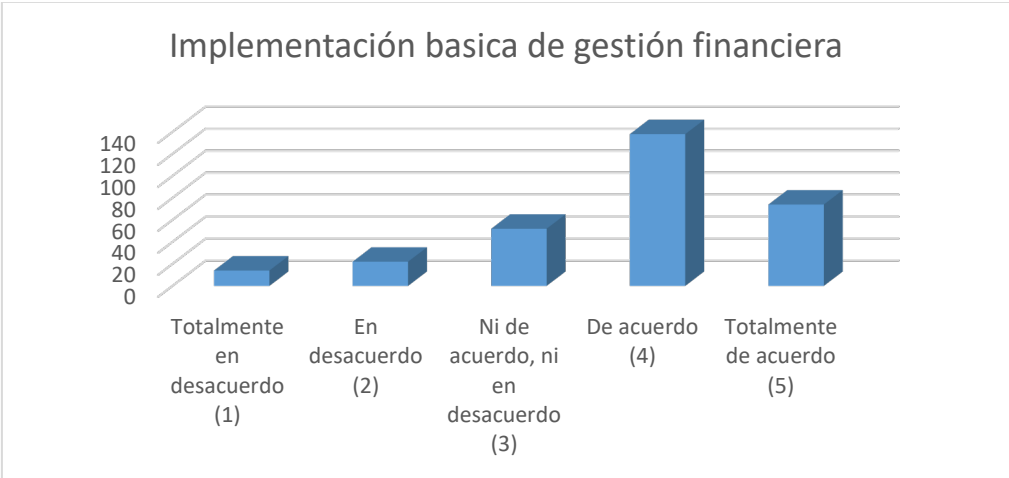
Fuente: Elaboración propia

En esta primera escala, se midió el conocimiento sobre conceptos como flujo de efectivo, estados financieros como el balance general, diferencia entre costos y gastos, rentabilidad y liquidez, así como reconocer sus gastos fijos y variables; y sus costos directos e indirectos.

Los resultados obtenidos sobre conocimientos básicos en gestión financiera, demuestran que la mayoría de los empresarios tienen pleno conocimiento sobre dichos elementos referidos a la propia gestión, lo que pone en relieve un claro espacio de oportunidad para acercar dichos conocimientos y con ello adquieran la capacidad de involucrarse de manera efectiva con la toma de decisiones.

Con el fin de identificar la implementación de algunas de las herramientas que marca la gestión financiera, se enfatizó en el presupuesto, aplicación de registros de ventas, compras y gastos; establecimientos de metas y estrategias; aplicación de cálculos para determinar su rentabilidad; realizar análisis de costos, así como el registro de comprobantes contables para determinar posteriormente sus contribuciones.

**Gráfico 12**  
**Implementación básica de gestión financiera**

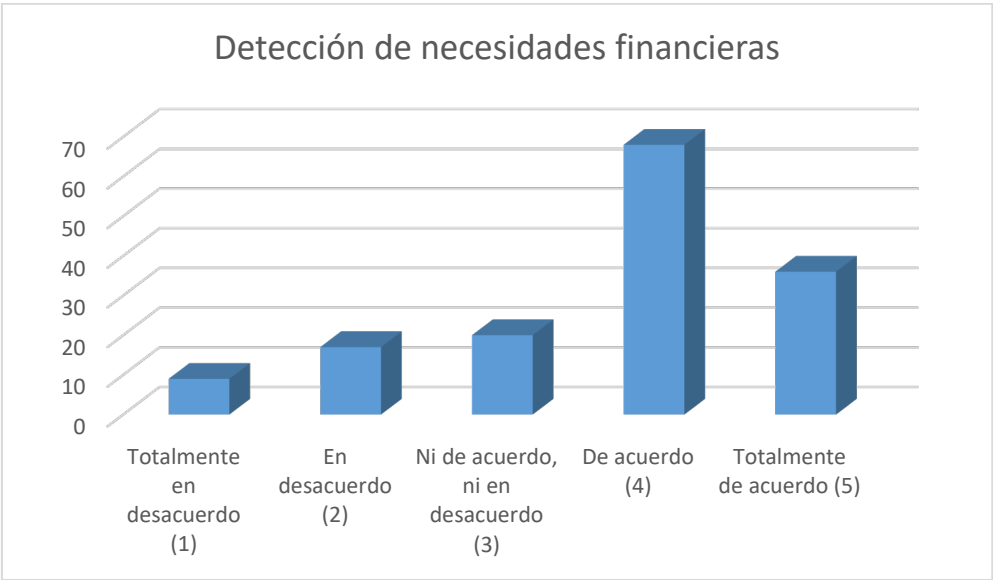


Fuente: Elaboración propia

El resultado que arroja la escala Likert para identificar si se implementa algunas de las herramientas básicas de gestión financiera sorprende, ya que la herramienta que destaca en su implementación es el presupuesto. La falta de implementación detectada es con la elaboración de programas de pagos por objetivos, llevar un registro de pagos de comprobantes que se expide a los clientes y elaborar un análisis de costos que les permita establecer precios competitivos en el mercado al que van enfocados.

**Gráfico 13**

**Detección de necesidades financieras**

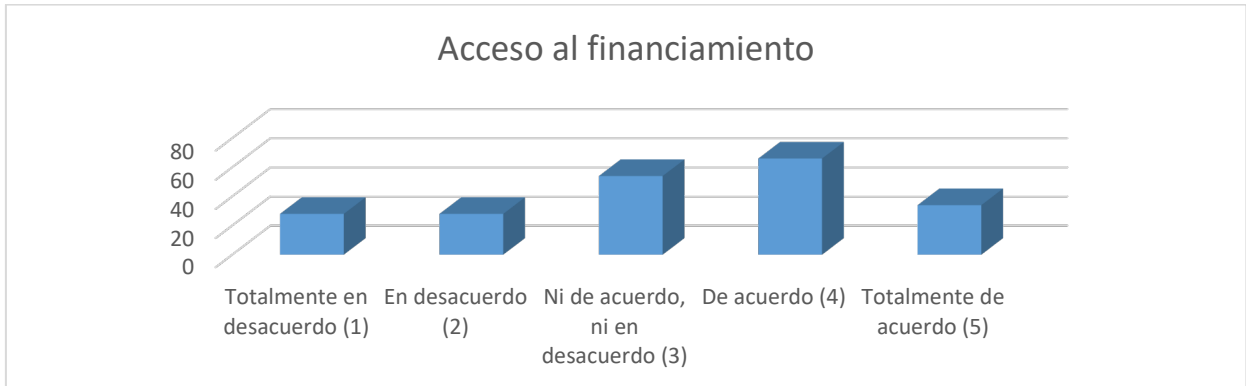


Fuente: Elaboración propia

De los 30 encuestados, 14 señalan identificar las necesidades de financiamiento para su negocio, así como el intercatuar en buscar información que les permita identificar la oportunidad y con ello gestionar los requisitos; finalmente, se detectó que 19 de ellos, indican contar con la capacidad para cumplir con sus obligaciones financieras en un plazo de hasta un año.

## Gráfico 14

### Acceso al financiamiento

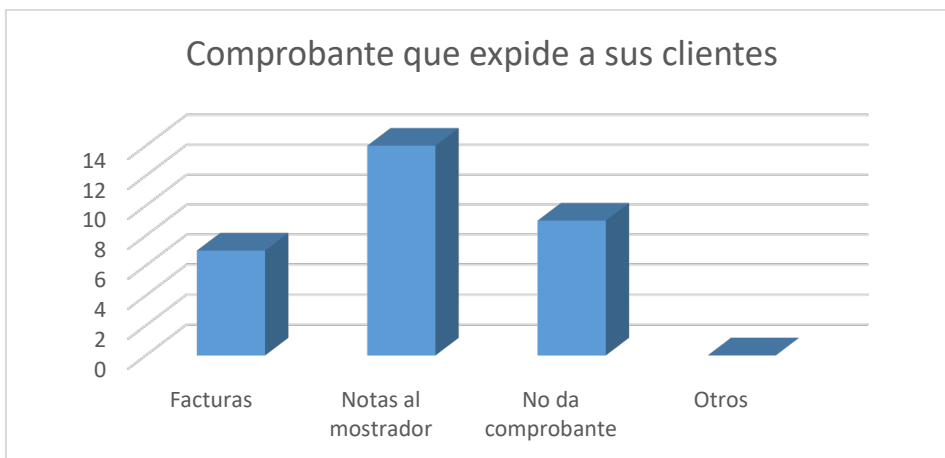


Fuente: Elaboración propia

Dentro del estudio a 30 empresarios, 21 de ellos están familiarizados con las diferentes opciones de financiamiento disponibles para su empresa, sin embargo, aseguran que los requisitos para acceder al financiamiento son demasiados y declinan continuar con el proceso, aunado a experiencias previas con solicitudes de financiamiento anteriores que les limita la oportunidad de obtener alguno.

## Gráfico 14

### Comprobante que expide a sus clientes

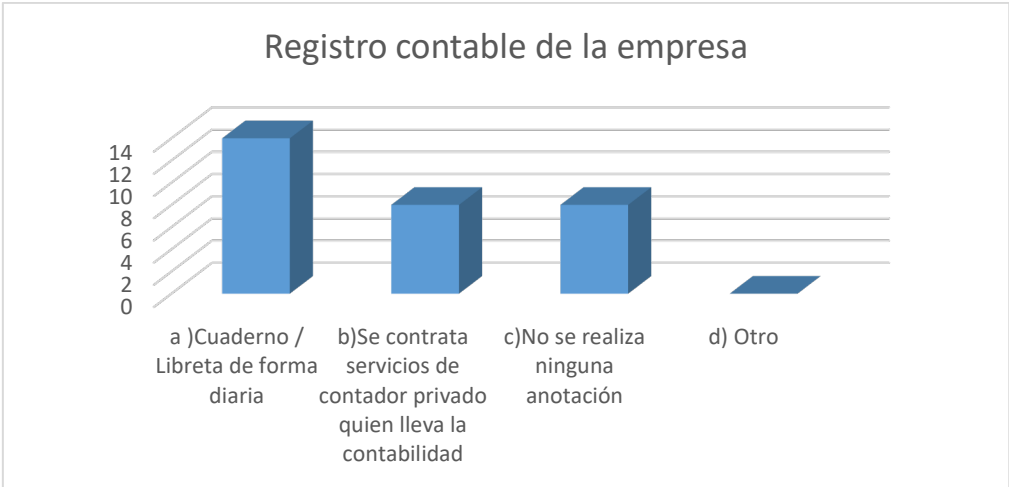


Fuente: Elaboración propia

Es importante para nuestro análisis que dentro de los diversos aspectos que aún no contemplan la mayoría de los empresarios en referencia a la parte financiera de

su empresa si contemplan la expedición de un documento que pueden implementar para llevar el control de sus ventas

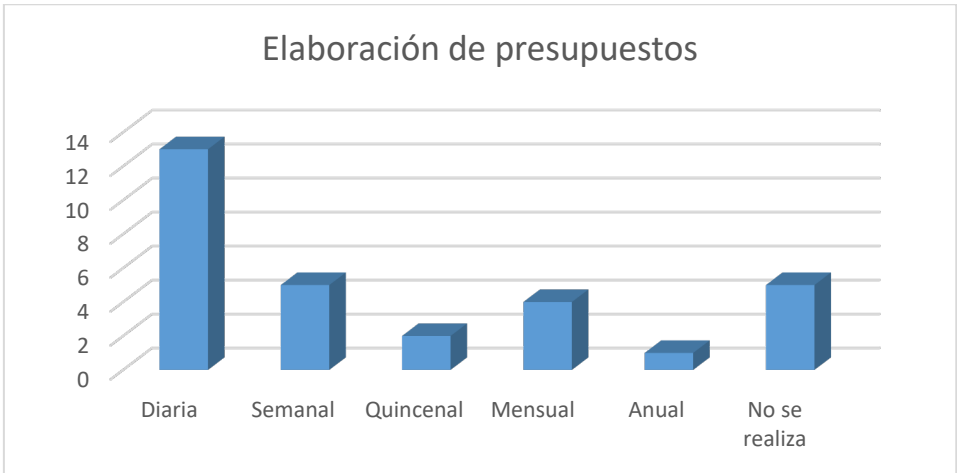
**Gráfico 15**  
**Registro contable de la empresa**



Fuente: Elaboración propia

En este gráfico podemos ver la parte positiva de llevar un registro, pero el método podría ser poco adecuado porque generalmente se queda en un registro sin que permita visualizar al empresario que decisiones tomar en referencia a la información que recopila en esta libreta.

**Gráfico 16**  
**Elaboración de presupuestos**

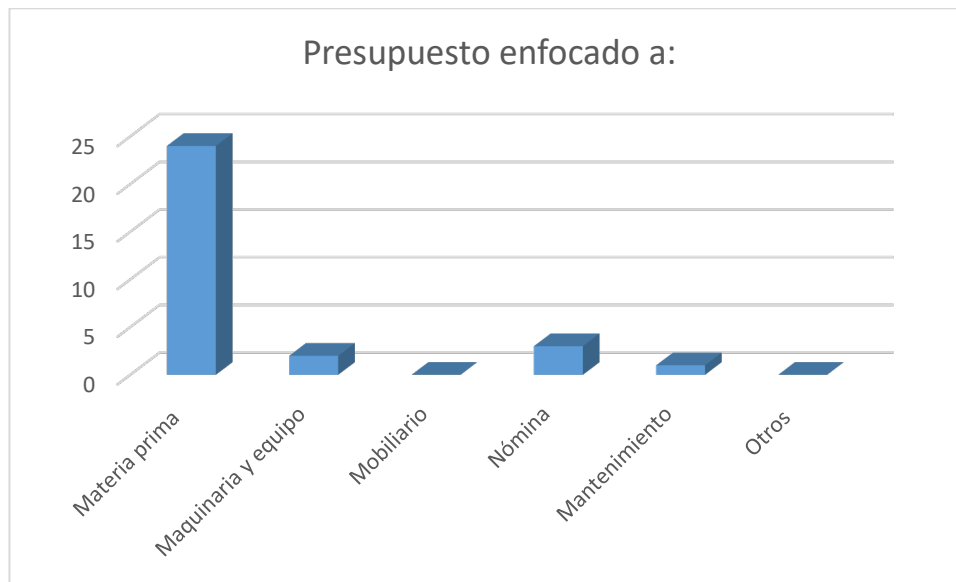


Fuente: Elaboración propia

Los presupuestos para los empresarios implican determinar qué es lo que se va a comprar al siguiente día en referencia a la mercancía o materia prima que se necesita para lograr las ventas de los subsiguientes días.

### Gráfico 17

#### Presupuesto enfocado a



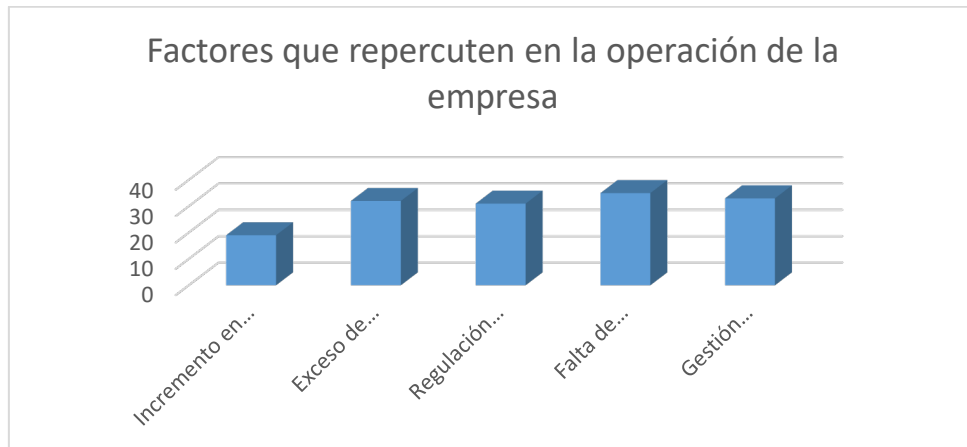
Fuente: Elaboración propia

Lo que los encuestados consideran prioritario es tener la mercancía o materia prima pues consideran que de ello depende el que puedan continuar sobreviviendo.

Para poder obtener esta información se utilizaron valores del 1 menor impacto y 5 mayor impacto los cuales reflejaron los siguientes resultados

### Gráfico 18

#### Factores que repercuten en la operación de la empresa

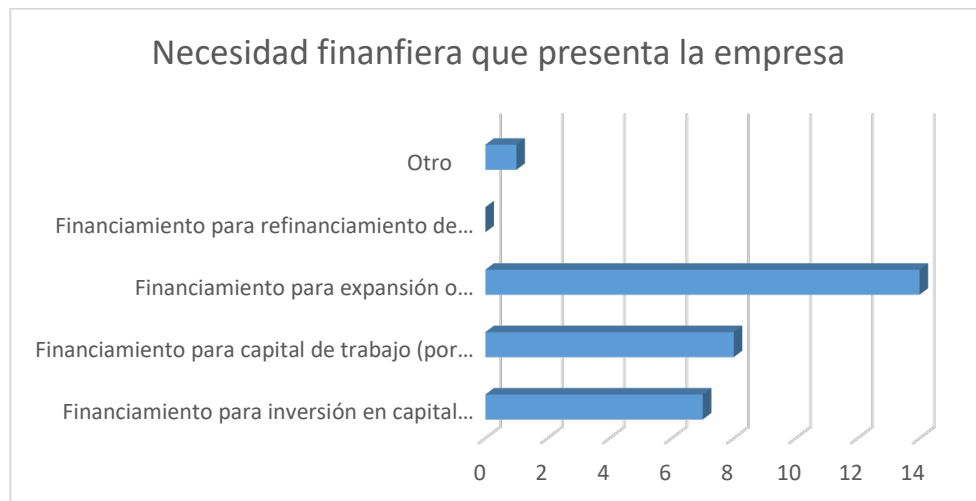


Fuente: Elaboración propia

De acuerdo con el gráfico se puede ver que para los empresarios todos estos aspectos influyen de manera muy similar en la operación de sus negocios.

### Gráfico 19

#### Necesidad financiera que presenta la empresa



Fuente: Elaboración propia

Se observa en este gráfico que los empresarios tienen muy identificado que quieren crecer o expandir desafortunadamente no saben qué medidas tomar porque desconocen mucho de la gestión de sus empresas y eso les lleva a saber que lo necesitan, pero no como hacer los cambios que le permitan cumplir sus metas

**Gráfico 20**

**Tipo de financiamiento para cubrir necesidades operativas**

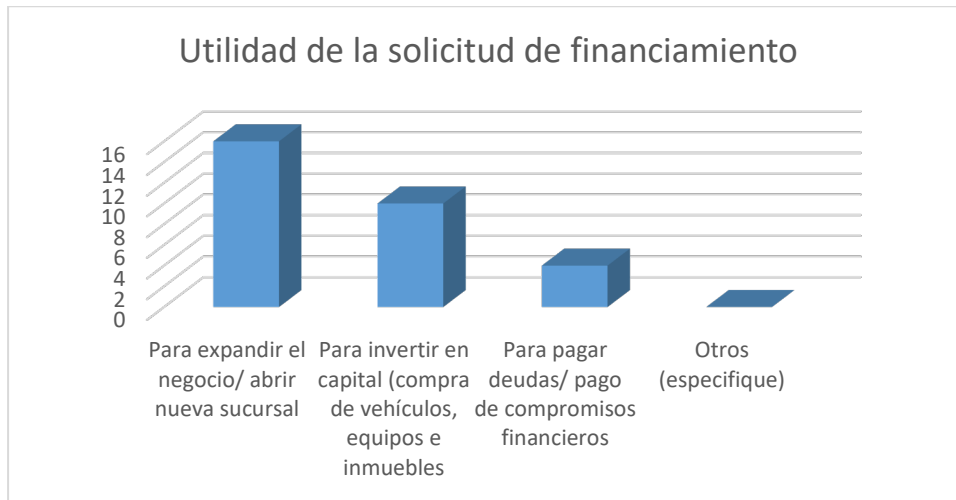


Fuente: Elaboración propia

Las líneas de crédito consideran los empresarios son más fácil de acceso con relación al cumplimiento de requisitos, aunque hay que mencionar que de las otras opciones desconocen como funcionan.

## Gráfico 21

### Utilidad de la solicitud de financiamiento



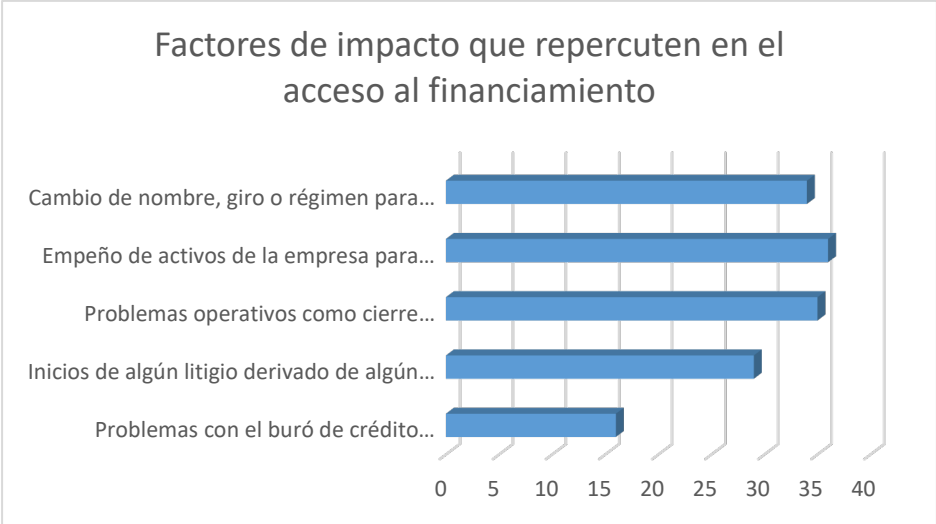
Fuente: Elaboración propia

Los empresarios quieren expandir o crecer, pero además de la limitación de recursos financieros se puede observar que tienen problemas para determinar cuáles son los objetivos que persigue alcanzar la empresa en un tiempo determinado y eso los lleva a solo querer; sin implementar herramientas que les genere resultados.

Para poder obtener esta información se utilizaron valores del 1 menor impacto y 5 mayor impacto los cuales reflejaron los siguientes resultados.

**Gráfico 22**

**Factores de impacto que repercuten en el acceso al financiamiento**



Fuente: Elaboración propia

Para estos empresarios todos los factores enlistados son los consideran limitan el acceso al financiamiento sobre todo porque para poder solicitar un financiamiento las garantías que les solicitan hacen que se genere el temor de perder incluso lo poco de lo que disponen para poder realizar las actividades más comunes de su empresa.

## Capítulo VI

### Propuesta De un Modelo de Gestión Financiera

La importancia de las Mipymes en la economía Mexicana, juegan un papel fundamental porque estas proveen ingreso a la economía nacional, pero para que estas puedan generar este nivel de renta y sigan jugando un papel fundamental, es necesario que las pymes se encuentren con un buen nivel de competencia y sobre todo que estas tengan éxito para que puedan generar más producción y mayores niveles de renta, de lo contrario, la participación que estas tienen serían menor y en algunos caso la competencia podría sacarlas de mercado y más la competencia extranjera que se inserta en nuestra economía, aunado con las fluctuaciones económicas. Para que las pymes puedan despegar y tengan desarrollo y crecimiento es necesario que tengan los cambios que se requieren.

En la economía mexicana se busca el desarrollo, el cual no puede haberlo si primero no se da un crecimiento económico, para que de esta manera se destine ingresos al desarrollo económico, las Pequeñas y Medianas empresas son una fuente de aportación económica en el Producto Interno Bruto.

En este capítulo, se abordará primero las dos vías de mejoras para que las pymes puedan tener éxito. La primera vía tiene que ver con relación a los conocimiento básicos de gestión financiera de empresarios de pequeñas y medianas empresas mediante propuestas y estrategias que pueden adoptar y esto mediante procesos como; Guías paso a paso para elaborar presupuestos, Herramientas de software que ayuden en el seguimiento de costos, Ejemplos de pronósticos de flujo de caja y cómo ajustarlos según la estacionalidad del negocio, Plantillas para informes financieros que las PYMEs pueden utilizar fácilmente.

Una vez que las pymes han obtenido el conocimiento básico de la gestión financiera ahora deben conocer la manera en como se debe implementar este conocimiento de gestión, el gobierno puede adoptar para la asignación eficiente de recursos destinados a apoyo, capacitación, financiamientos, e incluso en la rendición de cuentas y en la mejora de datos estadísticos relacionados con las pymes, por lo

tanto, esta es la segunda vía de mejora para que las pequeñas y medianas empresas puedan tener un mejor financiamiento .

## **6.1 Propuestas Para Las Mipymes A Través De La Capacitación En Gestión Financiera**

La gestión financiera es un elemento fundamental para el logro y la sostenibilidad de las microempresas, pequeñas y medianas (MIPYMES) Muchos emprendedores carecen de los conocimientos necesarios para administrar de manera eficiente sus recursos financieros, lo cual puede conducir a decisiones equivocadas y, en última instancia, al fracaso empresarial. En consecuencia, se plantean dos estrategias para mejorar la situación: la consolidación de habilidades internas y la colaboración con entidades externas.

### **6.1.1 Desarrollo De Habilidades Internas.**

Para que los ejecutivos de MIPYMES puedan administrar de manera efectiva sus finanzas, es fundamental que adquieran una comprensión exhaustiva de los conceptos fundamentales de gestión financiera. Esto comprende los siguientes elementos:

1. **Educación Financiera Básica:** Se debe brindar formación en áreas fundamentales como la elaboración de presupuestos, la interpretación de estados financieros y la administración del flujo de caja. Estas aptitudes posibilitarán a los ejecutivos tomar decisiones precisas y estratégicas.
2. **Planificación financiera:** Se requiere llevar a cabo cursos sobre la relevancia de la planificación financiera a largo plazo, que incluyan proyecciones de ingresos y gastos.
3. **Análisis de Costos y Precios:** Se deberá asistir a los emprendedores en la identificación y análisis de costos fijos y variables, así como en la determinación de precios adecuados, lo cual contribuirá a incrementar la rentabilidad de sus productos y servicios
4. **Gestión del Flujo de Caja:** La falta de control del flujo de caja es una de las principales causas de problemas financieros. Se deben implementar herramientas prácticas para monitorear y gestionar este aspecto crítico.

- 5. Capacitación Continua:** Se deben programar sesiones de actualización y seminarios sobre tendencias financieras y nuevas herramientas tecnológicas que faciliten la gestión financiera.

### **6.1.2 Colaboración con Entidades Externas**

El respaldo externo puede ser esencial para complementar la formación interna de las MIPYMES. Se plantean las siguientes acciones:

- 1. Asociaciones con Instituciones Educativas:** Se pueden establecer vínculos con universidades y escuelas de negocios para elaborar programas de capacitación que se ajusten a las demandas específicas de los emprendedores de MIPYMES. Se trataría de talleres prácticos y asesorías personalizadas.
- 2. Programas gubernamentales específicos:** Se pueden impulsar iniciativas gubernamentales que brinden capacitación gratuita o a un costo bajo en la administración financiera. Asimismo, fomentar la creación de redes de respaldo en las que los emprendedores puedan compartir experiencias y recursos.
- 3. Asesoramiento técnico:** Proporcionar acceso a asesorías financieras con el fin de auxiliar a las MIPYMES a adoptar estrategias de gestión financiera adecuadas. Dado que se estableció un servicio de consultoría accesible y económico.
- 4. Plataformas de Networking:** Crear plataformas donde los empresarios puedan conectarse y relacionarse con expertos en finanzas y otros empresarios, con el fin de que compartan las buenas prácticas y soluciones a problemas comunes.

La capacitación en conocimientos básicos de gestión financiera es crucial para el desarrollo sostenible de las MIPYMES. A través del desarrollo de habilidades internas y la colaboración con entidades externas, dichos empresarios podrán adquirir las habilidades necesarias para tomar decisiones financieras más informadas, así como, mejorar su competitividad y asegurar el crecimiento de sus negocios en un entorno desafiante.

## 6.2 Implementación Básica De La Gestión Financiera

La adopción de una gestión financiera eficiente es esencial para el logro y la sostenibilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) La implementación puede estructurarse en diversas fases fundamentales que posibilitan a los empresarios establecer un sistema sólido para administrar sus recursos financieros.

### 6.2.1. Evaluación de la Situación Financiera Actual

La primera etapa en la implementación de la administración financiera es llevar a cabo un análisis financiero. Esto comprende:

- **El análisis de los Estados Financieros:** Revisar y comprender los estados financieros fundamentales, tales como el balance general y el estado de resultados. Esto brinda la oportunidad de detectar la salud financiera de la organización y áreas que requieren atención.
- **Determinar el flujo de caja:** Descubrir el flujo de caja histórico y proyectado con el fin de detectar patrones, dificultades y posibilidades de mejora.

### 6.2.2 Establecimiento de Objetivos Financieros

Una vez analizada la situación actual, es fundamental establecer objetivos financieros claros y alcanzables. Estos propósitos pueden incluir:

- **Aumentar la rentabilidad:** Describir objetivos específicos de rentabilidad para productos o servicios.
- **Gestion de los costos:** Establecer limitaciones en los costos operativos con el fin de incrementar la eficacia.
- **Administración del Flujo de Caja:** Garantizar que los ingresos superen o cubran los costes y establecer reservas para emergencias ocasionadas.

### 6.2.3 Elaboración de un Presupuesto

El presupuesto es un instrumento esencial en la administración financiera. Su elaboración deberá contemplar:

- ✓ **Proyecciones de ingresos y gastos:** Implementar expectativas de ventas y costos para el período siguiente.

- ✓ **Gestion y ajuste:** Implementar un sistema para supervisar el presupuesto de manera continua y ajustar las proyecciones en función de la necesidad.
- ✓ **Implementación de Sistemas de Control**  
Para asegurar el equilibrio financiero, las MIPYMES deben adoptar sistemas y procedimientos que posibilitan un seguimiento efectivo.
- ✓ **Registro Contable:** Diseñar un sistema de contabilidad adecuado, que puede ser manual o digital, con el fin de registrar todas las transacciones financieras.
- ✓ **Informes Financieros Regulares:** Generar informes financieros periódicos que posibilitan a los inversores examinar el rendimiento y adoptar decisiones a largo plazo.
- ✓ **Capacitación del Personal**
  - ✓ La formación del personal es fundamental para garantizar que todos los
  - ✓ involucrados en la administración financiera comprendan sus roles y
  - ✓ responsabilidades:
  - ✓ **Formación en Técnicas Financieras:** Proporcionar formación en el uso de programas de gestión financiera y en la interpretación de informes.
  - ✓ **Cultura de Responsabilidad Financiera:** Proporcionar una cultura en la que todos los empleados sean conscientes de la relevancia de la administración financiera y su influencia en el logro de la organización.
- ✓ **Evaluación y Revisión Continua**
  - ✓ La administración financiera no es un procedimiento estático; requiere una
  - ✓ evaluación y revisión continua:
  - ✓ **Revisiones Periódicas:** Realizar estudios financieros mensuales o trimestrales con el fin de evaluar el progreso hacia los objetivos establecidos.
  - ✓ **Ajustes Estratégicos:** Estar dispuesto a modificar la estrategia financiera en función de los resultados alcanzados y las condiciones del mercado.

La implementación básica de la gestión financiera es un proceso esencial para las MIPYMES que desean mejorar su estabilidad y crecimiento. A través de una

evaluación adecuada, el establecimiento de objetivos claros, la elaboración de presupuestos, el control sistemático y la capacitación del personal, los empresarios podrán tomar decisiones más informadas y estratégicas que beneficien a sus negocios en el largo plazo.

## **Conclusiones**

Este trabajo se desarrollo para conocer cuales son las principales limitaciones de que impiden que las micro, pequeñas y medianas empresa tengan acceso al financiamiento lo que nos llevo a concluir que el acceso al financiamiento para las Mipymes no solo depende de la disposición de las instituciones , sino también de la preparación y la capacidad de estas y de contar con un empresario bien preparado, con una gestión financiera eficiente, una planificación adecuada y la capacidad de generar confianza en las instituciones financieras, permitiendo mayores posibilidades de acceder a los recursos necesarios para crecer y prosperar.

Las entidades financieras suelen percibir un alto riesgo cuando las Mipymes no tienen control adecuado de sus finanzas. Un modelo de gestión financiera bien establecido reduciría este riesgo llevando un monitoreo constante de sus finanzas a traves un sistema que permita hacer un seguimiento continuo garantizando que la empresa pueda reaccionar rápidamente a problemas de liquidez, imprevistos económicos o cambios en el mercado; así mismo la determinación de una planificación y control de presupuestos permitirá a la empresa prever necesidades de financiamiento y controlar sus gastos, reduciendo el riesgo de endeudarse innecesariamente o de sobrepasar sus capacidades de pago.

El modelo de gestión financiera facilita la asignación eficiente de recursos dentro de la empresa, lo que puede aumentar la rentabilidad y la sostenibilidad del negocio. Al tener una visión clara de cómo se usan los recursos, las mipymes pueden maximizar la rentabilidad a través de gestionar adecuadamente los costos

operativos y optimizar las inversiones para obtener mayores márgenes de ganancia.

Los bancos, suelen tener requisitos estrictos para otorgar créditos a las Mipymes un modelo de gestión financiera facilitaría la preparación de toda la documentación necesaria, como los estados financieros, los planes de negocios, las proyecciones de flujo de efectivo y otros informes que se requieren para evaluar la viabilidad del crédito y un cumplimiento con las normativas fiscales y legales.

## Recomendaciones

Para que un empresario de una Mipyme pueda acceder a financiamiento, es crucial que considere una serie de recomendaciones que le ayuden a mejorar su perfil crediticio, optimizar su gestión financiera y presentar una solicitud sólida ante las instituciones financieras. A continuación, se detallan algunas recomendaciones;

*Mantener una buena organización* se refiere al proceso de planificar, implementar y monitorear las actividades financieras de la empresa para asegurar la eficiencia de la administración de sus recursos económicos.

**Registros contables claros y actualizados:** Tener registros contables ordenados y actualizados es esencial para demostrar la viabilidad y la salud financiera de la empresa. Esto incluye estados financieros como balances generales, estados de resultados y flujos de efectivo.

**Tener un historial crediticio claro:** Es fundamental contar con un historial crediticio si la empresa tiene deudas, es importante regularizarlas antes de solicitar un crédito.

**Planificación financiera a largo plazo:** Realizar proyecciones financieras y planes de negocio a largo plazo demuestra que la empresa tiene una visión clara de su crecimiento y uso eficiente de los recursos financieros.

*Elaborar un plan de negocios sólido* sirve para cimentar las bases de una empresa, tener la certeza de lo que se quiere lograr y planear las acciones necesarias a través de los diversos escenarios que se vayan presentando en la misma.

**Definir objetivos claros y alcanzables:** Un plan de negocios bien estructurado es crucial para obtener financiamiento. Este debe incluir objetivos claros, estrategias de marketing, análisis de la competencia y la segmentación de mercado.

**Proyección financiera y retorno de inversión:** Las instituciones financieras buscan saber cómo y cuándo se pagarán los préstamos. Incluir proyecciones detalladas de ingresos, costos, márgenes y flujo de efectivo es fundamental para que el empresario pueda lograr el financiamiento.

**Demostrar capacidad de pago:** Es importante presentar evidencia de que la empresa tendrá capacidad para generar los flujos de caja necesarios para pagar el crédito solicitado.

*Optimizar la estructura de la empresa* es indispensable que la estructura este diseñada en relación con los objetivos y necesidades de la empresa de tal manera que permita la gestión efectiva de los recursos y logre la formalidad de la misma.

**Contar con personal capacitado:** Tener una estructura clara de toma de decisiones y un equipo de gestión competente aumenta la confianza de los prestamistas. Un buen equipo de trabajo también puede ayudar a manejar eficazmente los recursos financieros y a responder a imprevistos.

**Formalización de la empresa:** Asegurarse de que la empresa esté formalmente registrada ante las autoridades fiscales (SAT, IMSS, etc.) y cumpla con todas las normativas legales y fiscales vigentes. Las instituciones financieras suelen dar preferencia a empresas formales.

*Buscar fuentes de financiamiento adecuadas* la elección de una fuente de financiación depende de varios factores como es el tipo de empresa, la etapa de desarrollo y las necesidades financieras. Además de siempre considerar tasas de interés, el periodo de pago y la capacidad de pago por parte de la empresa entre otros aspectos.

**Explorar diferentes tipos de financiamiento:** No todas las Mipymes necesitan acudir a bancos tradicionales. Dependiendo del perfil y la necesidad, pueden ser más adecuados los microcréditos, las incubadoras o los apoyos gubernamentales.

**Considerar los programas de apoyo gubernamental:** Investigar y aprovechar las líneas de crédito, incentivos y apoyos que brindan los gobiernos federal y estatal, como los de Nacional Financiera (NAFIN) o los programas de la Secretaría de Economía. Estos a menudo tienen condiciones favorables para las Mipymes.

*Establecer una relación de confianza con los prestamistas* además de brindarle asesoramiento también pueden ofrecer oportunidades para establecer contactos en el ámbito empresarial a través de presentarles clientes, proveedores, incluso inversionistas o socios.

**Entender las condiciones del financiamiento:** Antes de solicitar cualquier tipo de crédito, es esencial entender las condiciones del préstamo (tasa de interés, plazos de pago, requisitos de garantía). Esto ayudará a evitar sorpresas y a escoger la opción que mejor se adapte a las necesidades de las Mipymes.

**Establecer una relación de confianza con los prestamistas:** es fundamental la comunicación y la disposición a presentar la documentación solicitada para que los prestamistas vean a las Mipymes como un negocio serio y confiable.

*Considerar la posibilidad de garantías o avales* principalmente podría ser una situación de análisis y reflexión por parte del gobierno de brindar mecanismos de apoyo efectivo para que las mipymes no mueran en su intento por sobrevivir.

**Utilizar activos de la empresa como garantía:** Si las Mipymes tienen activos (como propiedades, equipos o inventarios), puede ofrecerlos como garantía para facilitar el acceso a créditos más grandes y con mejores condiciones.

**Buscar avales o garantías externas:** Si la empresa no tiene suficientes activos, considerar buscar avalistas o garantías externas (como programas de garantías del gobierno o fondos de fomento empresarial) puede aumentar las posibilidades de obtener financiamiento.

*Fomento a la cultura de ahorro e inversión* es necesario fortalecer sus conocimientos en el uso del dinero y en el registro de sus operaciones, pero también es necesario que el empresario empiece a identificar que son dos cosas independientes sus finanzas personales de las empresariales.

**Formar reservas de emergencia:** Tener una buena gestión financiera permite que las Mipymes creen fondos de reserva para imprevistos, lo que mejora la estabilidad financiera de la empresa.

**Invertir en crecimiento:** Al gestionar de manera efectiva los ingresos, las Mipymes pueden destinar recursos a áreas clave como innovación, marketing, infraestructura o formación de talento, lo que mejora su competitividad y atractivo ante posibles inversionistas o prestamistas.



**BENEMÉRITA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE PUEBLA  
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN  
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS**

**Encuesta: Análisis de la situación financiera y necesidades de financiamiento**

**de las Mipymes del municipio de Puebla, México**

**Objetivo:** Determinar la situación financiera actual y las necesidades de financiamiento de las Mipymes del municipio de Puebla, que nos permitan identificar áreas de mejora y con ello desarrollar estrategias para facilitar el acceso al financiamiento.

**Confidencialidad de la información:** Los datos recabados por medio de esta encuesta, son exclusivamente para fines académicos, por lo que no serán utilizados o compartidos con terceros. La información proporcionada será utilizada para la elaboración de la propuesta que marca el trabajo de tesis denominado **"PROPUESTA DE MODELO DE GESTION FINANCIERA PARA FACILITAR EL ACCESO AL FINANCIAMIENTO DE LAS MIPYMES EN EL MUNICIPIO DE PUEBLA, MÉXICO"**, y no será utilizado para otros fines.

**Instrucciones:** A continuación, encontrará una serie de ítems cuyo objetivo es identificar su situación financiera actual y sus necesidades, relacionado a las oportunidades de acceso al financiamiento para las micro, pequeñas y medianas empresas. Para cada ítem encontrará una escala de valores siendo: **1\_Totalmente en desacuerdo, 2\_En desacuerdo, 3\_Ni de acuerdo, ni en desacuerdo, 4\_De acuerdo, y 5\_Totalmente de acuerdo.** Marcar con un "X" la opción que represente su nivel para cada ítem. Sea honesto y sincero en sus respuestas.

**Datos Generales del encuestado:**

<b>1. Sexo:</b>	Hombre:	Mujer:
-----------------	---------	--------

<b>2. Edad</b>	25-30	31-35	36-40	41-45	46-50	51-55	56_60
----------------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

<b>3. Último Grado de estudios:</b>					
Primaria	Secundaria	Preparatoria	Carrera Trunca	Licenciatura	Posgrado

<b>4. La representación jurídica de la empresa corresponde a:</b>			
Persona Física		Persona Moral:	

<b>5. El régimen fiscal de la empresa (persona física) es:</b>					
Régimen de Incorporación Fiscal (RIF)	Régimen Simplificado de Confianza (RSC)	Régimen de actividades empresariales y profesionales	Régimen de actividades empresariales con ingresos a través de	Régimen Sociedad de Acciones Simplificadas (SAS)	Otro, especifique:

			plataformas tecnológicas		
--	--	--	--------------------------	--	--

<b>6. El tipo de sociedad de la empresa (Persona moral) corresponde a:</b>					
Sociedad Anónima	Sociedad Anónima de Capital Variable	Sociedad en Comandita Simple	Sociedad en Nombre Colectivo	Sociedad Cooperativa	Sociedad de Responsabilidad Limitada

<b>7. Tipo de actividad a la que pertenece la empresa</b>		
Industrial	Comercial	Servicios

**8. Describa la actividad o giro de la empresa, por ejemplo: comercializadora de abarrotes**

---

**9. Años que tiene la empresa en el sector seleccionado anteriormente:**

6 meses	1 año	2 años	3 años	4 años	5 años y más
---------	-------	--------	--------	--------	--------------

**10. Número de empleados con los que cuenta actualmente:**

1 a 10	11 a 20	21 a 30	31 a 50	51 a 100	101 a 250	251 a 300
--------	---------	---------	---------	----------	-----------	-----------

CONOCIMIENTOS BÁSICOS SOBRE GESTIÓN FINANCIERA	1	2	3	4	5
	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
I.- Tengo la comprensión clara de los conceptos básicos del flujo de efectivo, identificando ingresos, gastos y utilidades					
II. Tengo la capacidad para elaborar e interpretar estados financieros básicos como el balance general, el flujo de efectivo y el estado de resultados					
III.- Reconozco la diferencia entre los diferentes tipos de costos y gastos en que incurre mi empresa					
IV. Comprendo la importancia de elaborar estados financieros para la toma de decisiones en tiempos de incertidumbre					
V. Identifico los principales indicadores financieros como rentabilidad, liquidez y apalancamiento en mi información contable					
VI. Tengo la comprensión de la diferencia entre rentabilidad y liquidez de mi empresa					
VII. Tengo la comprensión clara sobre los presupuestos como una herramienta para gestionar recursos de mi empresa					

VIII. Tengo la comprensión clara de los conceptos de riesgos financieros como el riesgo de liquidez y el de crédito					
IX. Reconozco los gastos fijos y variables de mi empresa, por lo que separo y contabilizo					
X. Tengo la comprensión sobre costos directos e indirectos de mi empresa, por lo que separo y contabilizo					
<b>IMPLEMENTACIÓN BÁSICA DE LA GESTIÓN FINANCIERA</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
I. Realizo registros adecuados de las ventas, compras y gastos de mi empresa					
II. Elaboro presupuestos como una herramienta que me permite reducir la incertidumbre y el riesgo en mi empresa					
III. Establezco metas financieras que me permiten cumplir planes a futuro en beneficio de mi empresa					
IV. Establezco estrategias que me permiten gestionar los riesgos de liquidez y de crédito de mi empresa					
V. Elaboro programas de pagos por objetivos que me permiten obtener liquidez en mi empresa					
VI. Realizo operaciones/cálculos de la rentabilidad de mi empresa					
VII. Realizo registros de los ingresos por ventas de los clientes de mi empresa					
VIII. Registro el tipo de comprobantes que se expiden a los clientes					
IX. Realizo el registro contable de mi empresa					
X. Elaboro análisis de costos que permiten establecer precios competitivos en el mercado					
<b>DETECCIÓN DE NECESIDADES FINANCIERAS</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
I. Al identificar la necesidad financiera, accedo a fuentes de información confiables sobre finanzas para mipymes					
II. Solicito información sobre productos y servicios financieros tales como tarjetas de crédito, líneas de crédito revolving					
III. La inversión de capital se dirige a la compra de mercancía/materiales, más que para gastos de la empresa					
IV. Se ha considerado la posibilidad de adquirir un financiamiento					
V. Cuento con la capacidad monetaria para cumplir con mis obligaciones financieras a corto plazo (1 año)					
<b>ACCESO AL FINANCIAMIENTO</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>

	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
I. Estoy familiarizado con las diferentes opciones de financiamiento disponibles para mi empresa					
II. Los requisitos para solicitar un financiamiento son demasiados, por lo que declino en la solicitud					
III. Los procesos para la solicitud de un financiamiento son confusos					
IV. Experiencias previas con solicitudes de financiamiento, limitan la oportunidad de obtener alguno.					
V. Los ingresos de mi empresa se resguardan en la cuenta bancaria					
VI. Se ha utilizado anteriormente algún producto o servicio financiero para mi empresa como préstamos empresariales, tarjeta de crédito, préstamos personales, provenientes de la institución bancaria a la que pertenezco					
VII. Los productos o servicios financieros me han sido de utilidad como parte de la inyección de capital para mi empresa					

**Instrucciones: De los siguientes enunciados, marcar con una “x” la opción que se acerque más a los conocimientos y actividades relacionadas con las actividades financieras de su empresa.**

**1. El comprobante que se expide a los clientes por concepto de ventas es:**

a) Facturas	b) Notas al mostrador	c) No da comprobantes	d) Otros (mencione)
-------------	-----------------------	-----------------------	---------------------

**2. El registro contable de la empresa se realiza en:**

a) Cuaderno/Libreta de forma diaria	b) Se contrata servicios de contador privado quien lleva la contabilidad	c) No se realiza ninguna anotación	d) Otro (mencione)
-------------------------------------	--	------------------------------------	--------------------

**3. La elaboración de presupuestos se realiza de forma:**

a) Diaria	b) Semanal	c) Quincenal	d) Mensual	e) Anual	d) No se realiza
-----------	------------	--------------	------------	----------	------------------

**4. Dentro de los presupuestos, la asignación de partidas generalmente está enfocada más en:**

a) Materia prima	b) Maquinaria y equipo	c) Mobiliario	d) Nómina	e) Mantenimiento	d) Otros (mencione)
------------------	------------------------	---------------	-----------	------------------	---------------------

**5. Dentro de los factores siguientes, numerar de menor a mayor, siendo 1 el de menor impacto y 5 el de mayor impacto los que repercuten en la operación de su empresa:**

Incremento en los costos de operación (pago de servicios, nómina, precio de insumos, etcétera)	
Exceso de deudas	
Regulación fiscal/impuestos	
Falta de financiamiento	
Gestión deficiente	

**6. Dentro de los factores siguientes, numerar de menor a mayor, siendo 1 el de menor impacto y 5 el de mayor impacto los que repercuten en el crecimiento de la empresa:**

Situación económica del país	
Bajo poder adquisitivo de los clientes	
Falta de apoyos del gobierno	
Excesivos trámites burocráticos	
Falta de tecnología en la empresa	
Falta de financiamiento	

**7. El tipo de necesidad financiera que actualmente se presentan en mi empresa es de:**

Financiamiento para inversión en capital (por ejemplo, maquinaria, equipos, tecnología)	
Financiamiento para capital de trabajo (por ejemplo, inventario, nómina, cuentas por cobrar)	
Financiamiento para expansión o crecimiento del negocio	
Financiamiento para refinanciamiento de deuda	
Otro (especifique)	

**8. Dentro de los tipos de financiamiento que considero utilizar para cubrir futuras necesidades operativas de mi empresa, son las siguientes: (seleccionar con “x” aquellas que estime):**

Préstamos bancarios	
Líneas de crédito	
Capital de riesgo	
Factoring	
Subvenciones gubernamentales	
Otros (especifique)	

**9. Las instituciones que reconozco como ofertantes de financiamiento a empresas son:**

Banca de desarrollo (NAFIN, BANCOMEXT)	
Banca Múltiple (Banco Santander, Banorte, Citibanamex)	
Otras (especifique)	

**10. La principal institución por la que acercaría mi solicitud de financiamiento sería:**

Banca comercial (Banco Santander, Banorte, Citibanamex)	
Banca de desarrollo (NAFIN, BANCOMEXT)	
Familiares o amigos	

**11. La solicitud de financiamiento se utilizaría exclusivamente para:**

Para expandir el negocio/ abrir nueva sucursal	
Para invertir en capital (compra de vehículos, equipos e inmuebles)	
Para pagar deudas/ pago de compromisos financieros	
Otros (especifique)	

**12. El principal factor que pudiera limitar el acceso al financiamiento de mi empresa, sería:**

Muchos requisitos (garantías y Otros)	
Alta tasa de interés/Alto costo	
Los términos y condiciones de pago	
Comprobar los ingresos/ Capacidad de pago	
Muchos tramites /poco sencillo	

**13. Dentro de los factores siguientes, numerar de menor a mayor, siendo 1 el de menor impacto y 5 el de mayor impacto los que repercuten en el acceso al financiamiento:**

Problemas con el buró de crédito derivado de algún préstamo	
Inicios de algún litigio derivado de algún préstamo	
Problemas operativos como cierre temporal, falta de pago a proveedores o a trabajadores por falta de financiamiento	
Empeño de activos de la empresa para conseguir financiamiento	
Cambio de nombre, giro o régimen para acceder al financiamiento	

Gracias por su valioso tiempo al concluir esta encuesta.

## Referencias

- Alejandro, P. L. (2014). *Operación contable en los procesos de negocio*. Pearson Educacion.
- Arias, J. L. (Diciembre de 2020). Recuperado el 20 de Julio de 2024, de <https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w26118w/Tecnicas%20e%20instrumentos.pdf>
- BANCOMEXT. (s.f.). Obtenido de <https://www.bancomext.com/productos-y-servicios/pymex-n/>
- Bernal A, C. (2010). *Metodología de la investigación; administracion, economía, humanidades y ciencias sociales*. Colombia: Pearson Educación. Recuperado el 18 de Agosto de 2024, de <https://abacoenred.org/wp-content/uploads/2019/02/El-proyecto-de-investigaci%C3%B3n-F.G.-Arias-2012-pdf.pdf>
- CÁMARA DE DIPUTADOS DEL H. CONGRESO DE LA UNIÓN. (19 de Mayo de 2017). *CÁMARA DE DIPUTADOS DEL H. CONGRESO DE LA UNIÓN*. Recuperado el 04 de Marzo de 2018, de CÁMARA DE DIPUTADOS DEL H. CONGRESO DE LA UNIÓN: [http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/247\\_190517.pdf](http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/247_190517.pdf)
- Economía, S. d. (27 de junio de 2022). *Secretaría de Economía*. Obtenido de <https://e.economia.gob.mx/guias/cuadro-comparativo-de-sociedades-mercantiles/>
- EUROPEA, C. (2020). doi:doi:10.2873/052978
- Herbas, B. C. (2018). Metodología Científica para la realización de investigaciones de mercado e investigaciones sociales cuantitativas. (U. C. Boliviana, Ed.) *Perspectivas*, 21(42), noviembre. Recuperado el

15 de Julio de 2024, de  
[http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1994-37332018000200006](http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1994-37332018000200006)

INEGI. (2018). *Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI)*. Recuperado el 27 de Enero de 2018, de Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas: <http://www.beta.inegi.org.mx/app/mapa/denue/>

INEGI. (2019). Obtenido de <https://www.inegi.org.mx/app/biblioteca/ficha.html?upc=702825198657>

Jones, G. R. (2008). *Teoría organizacional. Diseño y cambio en las organizaciones*. Pearson Educacion .

LUNA, N. (01 de DICIEMBRE de 2022). *EMPRENDEDOR.COM*. Obtenido de <https://empreendedor.com/como-crear-una-empresa-en-mexico/>

Miguel, M., & Rojas, R. (2023). *Metodología de la Investigación*. Perú: INUDI. doi:<https://doi.org/10.35622/inudi.b.080>

Morales A., M. J. (2013). *Administración Financiera* . Grupo Editorial Patria.

Münch. (2014). *Fundamento de Gestión Empresarial. La clave de la competitividad*. 2da ed. México. Trillas.

NAFIN. (S.F.). Obtenido de <https://www.nafin.com/portalfn/content/financiamiento/>

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (2002). *Oficina Regional para América Latina y el Caribe*. Obtenido

de Oficina Regional para América Latina y el Caribe:  
<ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/005/ad094s/ad094s00.pdf>

PUEBLA, S. D. (2023). Obtenido de  
<https://se.puebla.gob.mx/tucreditopesoapeso/>

Ramón, G. R. (01 de Agosto de 2021). Obtenido de  
[https://www.researchgate.net/publication/353163344\\_PYMES\\_en\\_America\\_Latina\\_clasificacion\\_productividad\\_laboral\\_retos\\_y\\_perspectivas](https://www.researchgate.net/publication/353163344_PYMES_en_America_Latina_clasificacion_productividad_laboral_retos_y_perspectivas)

Rodríguez, H. y. (2011). *Fundamentos de Gestión Empresarial. Enfoque basado en competencias*. Mc Graw-Hill/Interamericana.

Rodríguez, H. y. (2011). *Fundamentos de Gestión Empresarial. Enfoque basado en competencias*. Mc Graw-Hill/Interamericana Ediciones SA de CV.

Rodríguez, H. y. (2011). *Fundamentos de Gestión Empresarial. Enfoque basado en competencias*. Mc Graw-Hill/Interamericana Ediciones SA de CV.

Ruiz, B. (2011). *Presupuesto. Un enfoque de direccionamiento estrategico gestion y control de recursos*. Mc Graw-Hill.

S.H.C.P. (S.F.). Obtenido de  
<https://www.gob.mx/busqueda?utf8=%E2%9C%93#gsc.tab=0&gsc.sort=&gsc.q=ESTRUCTURA%20DEL%20SISTEMA%20FINANCIERO%20MEXICANO>

Salas Durazo, I. A. (Junio de 2013). La acreditación de la calidad educativa y la percepción de su impacto en la gestión académica: el caso de una institución del sector no universitario en México. (S. Chile, Ed.)

*Calidad en la educación [online]* (38), 305-333.  
doi:<http://dx.doi.org/10.4067/S0718-45652013000100009>

Sampieri, R. (2014). *Metodología de la Investigación* (Sexta ed.). México: McGraw Hill-Interamericana. Recuperado el 14 de Julio de 2024

SAT. (s.f.). Obtenido de <https://www.sat.gob.mx/consulta/09788/emprendedor,-conoce-los-regimenes-fiscales-de-las-personas-fisicas>

SAT. (s.f.). Obtenido de <https://www.sat.gob.mx/consulta/09788/emprendedor,-conoce-los-regimenes-fiscales-de-las-personas-fisicas>

Suárez, I., Varguillas, C., & Ronceros, C. (2022). (F. E. UPEL, Ed.) doi:: <https://doi.org/10.46498/upelipb.lib.0013>

UNESCO. (5 de Julio de 2009). *Conferencia Mundial sobre la Educación Superior de la UNESCO*. Recuperado el 2 de Enero de 2017, de Conferencia Mundial sobre la Educación Superior de la UNESCO: [http://www.unesco.org/education/WCHE2009/comunicado\\_es.pdf](http://www.unesco.org/education/WCHE2009/comunicado_es.pdf)