



**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHIAPAS
FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
CAMPUS I
COORDINACIÓN DE INVESTIGACIÓN Y POSGRADO**



**EL ACCESO AL FINANCIAMIENTO DE LAS MICROEMPRESAS
DE LA REGIÓN ECONOMICA VII DE LOS BOSQUES, CHIAPAS Y
LA IMPORTANCIA DE LA MAXIMIZACIÓN DE SUS UTILIDADES**

TESIS

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:

**MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN CON TERMINAL EN
FINANZAS.**

PRESENTA:

JOSÉ EDUARDO ZENTENO ROJAS.

DIRECTOR DE TESIS:

DR. JUAN CARLOS ROMÁN FUENTES

REVISORES:

**CUERPO ACADÉMICO EN CONSOLIDACIÓN: "PROCESOS
EDUCATIVOS Y DE GESTIÓN DE LAS CIENCIAS
ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES"**

TUXTLA GUTIÉRREZ, CHIAPAS; SEPTIEMBRE DE 2017.



Universidad Autónoma de Chiapas
Facultad de Contaduría y Administración, C-I
Gestión 2016 - 2020

COORDINACIÓN DE INVESTIGACIÓN Y POSGRADO

Tuxtla Gutiérrez, Chiapas
Agosto 28 de 2017
Oficio No. D/CIP/CEIP/0765/17

**ASUNTO: AUTORIZACIÓN EMPASTADO
DE TESIS.**

LIC. JOSÉ EDUARDO ZENTENO ROJAS
CANDIDATO AL GRADO DE MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN
CON TERMINAL EN FINANZAS.
PRESENTE.

Por este medio me permito informarle que se **AUTORIZA** la impresión de su tesis titulada **“EL ACCESO AL FINANCIAMIENTO DE LAS MICROEMPRESAS DE LA REGIÓN ECONÓMICA VII DE LOS BOSQUES, CHIAPAS Y LA IMPORTANCIA DE LA MAXIMIZACIÓN DE SUS UTILIDADES”**, toda vez que ha sido liberado según oficio sin número, de fecha junio 22 de 2017, suscrito por el Dr. Juan Carlos Román Fuentes, Director de la tesis mencionada.

Cabe mencionar que se ha constatado que ha cumplido con los procedimientos administrativos y académicos relacionados con la modalidad de evaluación propuesta, conforme a lo dispuesto en el Reglamento General de Investigación y Posgrado y de Evaluación Profesional para los egresados de la Universidad, así como con el Plan de Estudios correspondiente.

ATENTAMENTE
“POR LA CONCIENCIA DE LA NECESIDAD DE SERVIR”

DR. JULIO CESAR PÉREZ ZAMBRANO
COORDINADOR



C.c.p. Archivo



ÍNDICE

AGRADECIMIENTOS

INTRODUCCIÓN

CAPÍTULO 1 PROBLEMATIZACIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO

1.1 Planteamiento del problema de investigación.	3
1.2 Objetivos de la investigación.....	6
1.3 Preguntas de investigación.	7
1.4 Justificación de la investigación.	7
1.5 Delimitación espacial y temporal.....	8

CAPÍTULO 2 CONCEPTUALIZACIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO

2.1. El financiamiento en México.....	9
2.1.1. Importancia del financiamiento en México.	11
2.1.2. Fuentes de financiamiento.....	12
2.1.3. El crédito en México.	13
2.1.4. Objetivos del crédito.	14
2.1.5. Principales créditos a corto plazo.	15
2.1.6. Principales créditos a largo plazo.	16
2.1.7. Recomendaciones para contratar un crédito.	17
2.1.8. Conceptos relacionados con el crédito.	18
2.1.9. Créditos bancarios.....	22
2.1.10. Créditos de instituciones públicas.....	22
2.2. Maximización de las utilidades en la microempresa.....	23
2.2.1. Apalancamiento financiero para maximizar utilidades.	24
2.2.2. Objetivo de la maximización de las utilidades.....	24
2.2.3. Importancia de la maximización de las utilidades.	25
2.2.4. La administración financiera en la microempresa.	25
2.2.5. Funciones financieras.....	26
2.2.6. Herramientas de la administración financiera.	26

CAPÍTULO 3 CONTEXTUALIZACIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO

3.1. Generalidades de la empresa.	37
3.1.1. Origen del concepto empresa.....	38
3.1.2. Evolución de las empresas.....	39
3.1.3. Función de las empresas.....	39
3.1.4. Objetivos de una empresa.....	39
3.1.5. Clasificación de las empresas.	40
3.1.6. Estratificación de las empresas.	41
3.1.7. Empresas familiares.....	43
3.1.8. Las Pymes.	44
3.1.9. La función de las Pymes en el desarrollo.	46

3.1.10. Microempresas.....	46
3.1.11. Clasificación de las microempresas.....	48
3.1.12. Importancia de la microempresa.....	49
3.2. Objeto de estudio región VII de Los Bosques, Chiapas.....	50
3.2.1. Extensión territorial.....	51
3.2.7. Población.	51
3.2.9. Actividad económica.....	53

CAPITULO 4 ABORDAJE METODOLOGICO DEL OBJETO DE ESTUDIO

4.1. Definición del alcance de la investigación.	54
4.2 Formulación de la hipótesis de investigación.	55
4.3 Selección del universo de investigación y delimitación de la muestra.	58
4.4. Selección, diseño y aplicación de las técnicas de investigación.....	59
4.5 Procesamiento, análisis e interpretación de los resultados.	64

CAPITULO 5 PROPUESTAS DE SOLUCION AL PROBLEMA DE INVESTIGACION

5.1. "Programa estratégico de información para el acceso al financiamiento a los sectores público y privado, con énfasis en la optimización de los recursos financieros como prioridad para maximizar las utilidades de las microempresas de la Región VII de los Bosques, Chiapas"	85
5.1.1. Acción 1. Capacitación mediante un curso taller para conocer el proceso de adquisición de créditos en el sector privado.....	85
5.1.2. Acción 2.- Capacitación mediante un curso taller para conocer el proceso de adquisición de créditos en el sector público.	86
5.1.3. Acción 3. Capacitación para conocer los beneficios y tipos de créditos a corto y largo plazo.	88
5.1.4. Acción 4. Análisis de las diferentes razones financieras como estrategia para la optimización de las utilidades.	89
5.1.5. Acción 5. Evaluación periódica del registro de las actividades en la microempresa como estrategia para maximizar las utilidades.	91
5.1.6. Acción 6. Aumento de los ingresos como estrategia para lograr la maximización de las utilidades.	92

CONCLUSIONES.....	94
--------------------------	-----------

REFERENCIAS	96
--------------------------	-----------

AGRADECIMIENTOS

A Dios:

Por brindarme la vida, por acompañarme a cada instante y ayudarme a completar cada sueño de mi vida y que hoy está conmigo para completar un objetivo pendiente.

A mis padres:

Por ser el pilar fundamental en mi formación personal y académica, que con su trabajo, ejemplo y entrega me han motivado a ser la persona que soy y a culminar cada meta propuesta.

A mi esposa:

Que con su impulso, motivación, dedicación y amor ha sido la base de mis actividades, el impulso que se necesita para levantarse con el ánimo de realizar cualquier sueño.

A mi hija:

Por ser mi inspiración, motivación y mayor tesoro, que fortalece cada uno de mis días y me exige ser mejor ser humano y a mantenerme en constante aprendizaje para alcanzar mayor conocimiento.

A mis hermanos:

Que con su amor, cariño y consejo siempre me han apoyado incondicionalmente.

A mi director de tesis:

Por ser la motivación de inicio a mi trabajo de investigación, por su presencia en la elaboración y sus aportes, comentarios y sugerencias que me han permitido culminar esta etapa la más importante hasta este momento de mi vida.

Porque nadie puede saber por ti

Nadie puede crecer por ti

Nadie puede buscar por ti

Nadie puede hacer por ti

Lo que tú mismo debes hacer

La existencia no admite representantes.

Jorge Bucay

Cuéntame y olvido

Enséñame y recuerdo

Involúcrame y aprendo

Benjamín Franklin

Vive como si fueses a morir mañana

Aprende como si fueses a vivir para siempre

Mahatma Gandhi

INTRODUCCIÓN

La presente investigación aborda el tema enfocado al acceso al financiamiento de las microempresas de la Región Económica VII de los Bosques, Chiapas y la importancia de la maximización de sus utilidades. En esta investigación se trabajan dos variables, una es el acceso al financiamiento que funge como variable independiente, y la otra se relaciona con la maximización de las utilidades como variable dependiente.

Para su desarrollo esta investigación está compuesta por cinco capítulos, el capítulo uno establece la problematización del objeto de estudio que constituye la base de la investigación, misma que está enfocada a revisar el acceso al financiamiento de las microempresas de y su posible impacto en las utilidades. Este primer capítulo se fundamenta en los elementos que menciona Hernández, Fernández y Baptista (2010), los cuales se desarrollan dentro de la misma como son el planteamiento del problema de investigación el cual se propone por medio de una serie de preguntas respecto al problema abordado. Otro elemento de este capítulo son los objetivos de la investigación, los cuales se clasifican en un objetivo general y varios objetivos específicos que se vinculan al primero. Asimismo, se propone la justificación de la investigación que surge a consecuencia del planteamiento del problema. Por último, está la delimitación de la investigación tanto en su dimensión espacial como temporal, en esta parte es donde se hace referencia a la unidad de análisis que es sujeta de investigación, así como el tiempo en que se observa el comportamiento de las variables.

En el capítulo dos se encuentra la conceptualización del objeto de estudio también conocido como marco teórico conceptual, en éste se hace referencia a las categorías de análisis teórico en función de las variables de investigación, mismas que se relacionan con los aspectos básicos del financiamiento como variable independiente, por un lado; y por otro, la maximización de las utilidades como variable dependiente. En este mismo capítulo se trabajan varias subcategorías vinculadas directamente a las dos categorías generales, mismas que se relacionan con las fuentes de financiamiento, los principales créditos a corto y largo plazo, las recomendaciones para contratar un crédito; así como la importancia de la maximización de utilidades y las herramientas de la administración financiera.

El capítulo tres hace énfasis en la contextualización del objeto de estudio, éste abarca temas afines a las microempresas, mismas que toman como base la Región VII de los Bosques, Chiapas. Este aborda categorías en relación a las generalidades de las microempresas De estas se destacan varias

subcategorías que hablan sobre la evolución de las empresas, así como las empresas familiares, la estratificación de las empresas, la importancia de las microempresas y las características generales de la Región VII de los Bosques, Chiapas.

En lo que respecta al capítulo cuatro se desarrollan los elementos que hacen referencia al abordaje metodológico de la investigación, donde se estudia a detalle la variable independiente relacionada con el acceso al financiamiento, del mismo modo se revisa la maximización de las utilidades como variable dependiente. Se da a conocer la definición del alcance de la investigación, el cual puede ser exploratorio y descriptivo. Asimismo, se hace la propuesta de la hipótesis de investigación de tipo descriptiva. Se selecciona el universo de investigación como población de estudio y se delimita la muestra. En este capítulo también se seleccionan las técnicas de investigación como instrumentos de trabajo de campo como son el cuestionario y la entrevista que son aplicados a los microempresarios; posteriormente se realiza el análisis y la interpretación de los resultados obtenidos en la investigación de campo, generando como consecuencia, la posibilidad de comprobar la hipótesis que fue propuesta como solución tentativa al problema de investigación.

Por último, el capítulo cinco propone las alternativas de solución al problema de investigación, el cual se plantea después de haber revisado los resultados obtenidos a través de los cuestionarios lo que permitió validar la hipótesis. En este capítulo se hace la propuesta de un Programa estratégico de información para el acceso al financiamiento en el sector público y privado, y la optimización de sus recursos financieros como acción para maximizar las utilidades de las microempresas de la Región VII de los Bosques, Chiapas. Este programa está compuesto por un objetivo general y seis acciones estratégicas, cada propuesta estratégica está relacionada con cada uno de los elementos que determinan cada variable. Para el acceso al financiamiento como variable independiente se utilizan elementos relacionados con los créditos del sector público y privado, los créditos a corto y largo plazo y el patrimonio de las microempresas; por el lado de la variable dependiente relacionada con la maximización de las utilidades se manejaron elementos como son el registro de las actividades económicas, el uso de instrumentos financieros y el incremento del patrimonio de las microempresas.

Cabe destacar que estas propuestas están conformadas por un fundamento teórico, así como su justificación la cual se basa en la información de los resultados obtenidos a través de las encuestas aplicadas a los microempresarios de la Región VII de los Bosques, Chiapas

CAPÍTULO 1 PROBLEMATIZACIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO

En el presente capítulo se da a conocer el problema de investigación respecto al acceso al financiamiento de las microempresas de la Región de los Bosques Chiapas y la importancia de la maximización de sus utilidades, mismo que se aborda como objeto de estudio. Así mismo se señalan los objetivos tanto de alcance general como específico que se pretenden alcanzar con su desarrollo. Se exponen así elementos que permiten entender su valor potencial como investigación, lo que justifica su abordaje en la investigación, finalmente se establece su delimitación en tiempo y espacio que le son inherentes para su tratamiento. Esta parte permitirá dar cumplimiento con total rigor metodológico a las primeras etapas del proceso de investigación.

1.1 Planteamiento del problema de investigación.

En todas las regiones del país existen micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) que se dedican a la producción y comercialización de productos y servicios. Las microempresas son el medio por el cual las personas se emplean y se hacen de recursos, a falta de ofertas de trabajo por parte del gobierno y la iniciativa privada. De acuerdo con Vargas (2012) las Pymes representan el 99.8% de las empresas, ofrecen el 72% de los empleos y participan en el 52% del Producto Interno Bruto (PIB).

Una empresa es una organización social, que por medio de una buena administración en sus recursos tanto materiales como económicos, puede ser capaz de producir bienes y servicios que ayuden a satisfacer las necesidades de la comunidad en la que se localice (Galindo, 2006).

Hoy en día existe una gran diversidad de empresas, motivo por el cual se ha intentado crear una clasificación; esto tiene como fin poder precisar a qué se dedica cada una de ellas y cuáles pueden ser sus semejanzas o diferencias (Rodríguez, 2002). De acuerdo a su actividad o giro las empresas se pueden dividir en industriales, comerciales y de servicio; de acuerdo al origen del capital se dividen en públicas y privadas.

En México la estratificación de las empresas se publicó el 30 de junio de 2009 en el Diario Oficial de la Federación (DOF) y establece que el tamaño de la empresa se determina a partir del número de trabajadores multiplicados por el 10% más el monto de las ventas anuales. Esto puede ser igual o menor al tope máximo combinado que va desde 4.6 en los casos de las micro y 250 para las medianas.

De este modo la microempresa tiene 10 empleados y sus ventas anuales son de hasta 4 millones de pesos o un tope máximo combinado de 4.6 millones de pesos anuales, Secretaría de Economía (SE, 2009). Las pequeñas empresas son aquellas que tienen entre 11 y 30 trabajadores aproximadamente y genera ventas superiores a los 4 millones hasta un máximo de 100 millones de pesos anuales, por último, la mediana empresa tiene entre 31 a 100 empleados y sus ventas van de los 100 a los 250 millones de pesos anuales (SE, 2009).

La Región de los Bosques, Chiapas, misma que está conformada por los municipios de: Bochil, El Bosque, Huitiupan, Ixtapa, Jitotol, Pantepec, Pueblo Nuevo Solistahuacan, Rayón, San Andrés Duraznal, Simojovel, Soyaló, Tapalapa y Tapilula Las microempresas suelen ser empresas familiares, por lo cual tienen características propias y la toma de decisiones debe tener en cuenta la opinión y conducta del fundador, así como los de la familia (Alcalá, 2011).

De este modo el tipo de administración que estas empresas suelen tener es de manera empírica, y los conocimientos de la misma se van dando a través del tiempo a prueba y error, motivo por el cual muchas veces no pueden tener un crecimiento constante.

La importancia de las microempresas en la vida cotidiana radica principalmente en la generación de empleos, en este supuesto el 31% de los empleados que laboran en una microempresa cuentan con la secundaria terminada, 26% con bachillerato o carrera técnica y el 3% con primaria; el 90% de estos negocios se dedican a algún oficio, los giros más comunes son restaurantes y tiendas de abarrotes (Vargas, 2012).

El objetivo de una microempresa es la generación de utilidades que es la ganancia que se obtiene a partir de una inversión para poder realizar sus actividades, muchas veces las microempresas tienen que invertir para comprar los insumos que les ayudaran a comercializar o producir sus productos, para esto suelen recurrir al financiamiento el cual es un conjunto de recursos monetarios para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se tratan de sumas tomadas a préstamos que complementan recursos propios, Asociación de Bancos de México (ABM, 2006).

La importancia del financiamiento radica en la capitalización que pueden obtener las microempresas para el buen funcionamiento de las actividades que realizan, es así pues que con la ayuda del financiamiento y la buena inversión de estos recursos las microempresas puedan mantener y hacer crecer las utilidades que estas perciben.

Regularmente las fuentes de financiamiento más recurrentes en las microempresas son como primera instancia los ahorros personales, así como el financiamiento por parte de parientes y amigos ya que en muchas ocasiones estos pueden ser sin cobro de comisiones o intereses, la tercera instancia son los intermediarios financieros de la cual suelen ser las fuentes más comunes los bancos y las instituciones de crédito, siempre y cuando puedan cumplirse con solicitudes requeridas y que tienen que ser bien justificadas.

Las instituciones financieras ofrecen a las microempresas créditos a corto y largo plazo. Los créditos a corto plazo se plantean liquidarse en un lapso no mayor a un año y entre este tipo de créditos destacan principalmente: los descuentos de documentos, préstamos con garantía colateral, crédito comercial irrevocable, préstamos prendarios y préstamos quirografarios. Los créditos a largo plazo son créditos de plazos mayores a un año, entre los que destacan los préstamos de habilitación y avió, préstamo refaccionario y el préstamo hipotecario.

Para apoyar a las microempresas el gobierno también otorga financiamiento, estos se dan por medio de instituto nacional del emprendedor, el cual se creó a partir de la fusión del fondo pyme y el fondo del emprendedor, de esta manera existen 24 convocatorias públicas del fondo nacional del emprendedor, agrupadas en 5 categorías, con distintos rubros de apoyos y porcentajes de recursos disponibles para los proyectos.

En el Estado de Chiapas existe el Banco de Chiapas (Banchiapas) que es un órgano administrativo desconcentrado que tiene como objetivo facilitar el acceso al financiamiento público y privado para fortalecimiento y desarrollo de las entidades (Banchiapas, 2013).

Para muchas microempresas es difícil acceder al financiamiento privado dado que tienen que cumplir con una serie de requisitos que son difíciles de cumplir y por consiguiente la obtención del financiamiento es casi nula, esto debido a que gran parte de las microempresas carecen de formalidad y no tienen como comprobar los ingresos que perciben; por otro lado el acceso al financiamiento mediante instituciones gubernamentales representan dificultades debido a que no se encuentran disponibles los recursos en todo momento y tienen que esperar a convocatorias emitidas por las mismas instituciones; estas dificultades son las que orillan a los microempresario a buscar otras alternativas de financiamiento que suelen ser mucho más costosas y que pueden llegar a poner en riesgo las actividades de las mismas a largo plazo.

Para que las microempresas puedan llegar a maximizar sus utilidades mediante la obtención del financiamiento, estas deben de hacer un lado el

confort del empirismo y tratar de formalizar su administración, de esta manera buscar financiamiento únicamente si es necesario y una vez identificado en que se habrá de invertir el recurso hacer un análisis exhaustivo comparando cual es la institución que otorgaría mayores beneficios.

El problema planteado anteriormente es el resultado de responder a la siguiente pregunta:

¿Cuáles son las limitantes y/o facilidades existentes para las microempresas en la Región Económica VII de los Bosques, Chiapas, para acceder al financiamiento y cuál es la importancia que este tiene para maximizar sus utilidades?

1.2 Objetivos de la investigación

En el proceso de investigar, de acuerdo con Rojas (2006) la fijación de objetivos resulta esencial, toda vez que constituyen puntos de referencia o señalamientos que guían el desarrollo de la investigación; al plantear esta propuesta se estableció el siguiente:

Objetivo general.

Proponer un programa de acción estratégico dirigido a las microempresas de la Región económica VII de los Bosques, Chiapas, que permita conocer las características y requisitos que presentan las opciones de financiamiento existentes para las microempresas, con la intención de incidir en la maximización de las utilidades, a partir de la conceptualización teórica del financiamiento y de las características del contexto.

Objetivos específicos.

- Conceptualizar teóricamente las características del financiamiento en México, en especial al destinado a las microempresas, así como su importancia en la maximización de sus utilidades.
- Contextualizar las principales características de las empresas mexicanas enfatizando en las microempresas de la Región Económica VII de los Bosques, Chiapas.
- Plantear un programa de acción estratégico que permita a los microempresarios de la Región Económica VII de los Bosques, Chiapas, optimizar sus utilidades a través de las ventajas que ofrezca la utilización del financiamiento existente en México.

1.3 Preguntas de investigación.

1. ¿Cómo se conceptualiza teóricamente al financiamiento en México?
2. ¿Cuáles son los tipos de financiamiento dirigidos a las microempresas y su importancia en la maximización de utilidades?
3. ¿Qué características presentan las empresas mexicanas y en especial las ubicadas en la Región VII de los Bosques, Chiapas?
4. ¿Qué acciones pueden implementarse para que las microempresas de la Región económica VII de los Bosques, Chiapas cuenten con mayor información para utilizar las opciones al financiamiento existentes y como pueden inferir en la maximización de las utilidades?

1.4 Justificación de la investigación.

De acuerdo con Hernández, et al, (2010), la justificación se realiza tomando en cuenta los criterios para evaluar la importancia potencial de una investigación, mismos que a continuación se señalan: conveniencia, relevancia social, implicaciones prácticas, valor teórico y utilidad metodológica.

Cabe señalar en primer lugar que esta investigación es conveniente e importante dado que una de las principales preocupaciones que tienen los microempresarios, son las dificultades que pueden tener para acceder al financiamiento que les ayude a llevar a cabo sus actividades diarias; las fuentes de financiamiento que existen en México son muchas, tanto en el sector público como privado; sin embargo, cada una de ellas requiere de ciertos requisitos que puede complicar la obtención del financiamiento; aunado a esto muchas microempresas no llevan a cabo estrategias financieras, o las utilizadas no son las correctas y esto hace que se cometan errores que pueden determinar el éxito o fracaso de las mismas.

Muchas veces las microempresas no le dan la importancia que se merece a las finanzas y lo toman como algo secundario, sin darse cuenta de que todo gira alrededor de ello, es importante tener conocimiento sobre finanzas, aplicando estrategias para optimizar los recursos financieros que permita la microempresa maximizar sus utilidades, hacer eficiente los recursos financieros logrando con esto el desarrollo y crecimiento de la entidad.

Además de ser conveniente a la medida que se identifiquen los problemas que inciden en las microempresas en su acceso al financiamiento, se busca analizar su forma de organización financiera con relación al aprovechamiento de los recursos que obtienen, con la finalidad de poder maximizar sus

utilidades, los resultados de esta investigación, es en beneficio de los microempresarios de la Región de los Bosques, Chiapas, ya que les permitirá ampliar sus conocimientos sobre los problemas a los que normalmente recurren al tratar de obtener financiamiento, así como la optimización de recursos financieros para la maximización de utilidades al hacer uso de los recursos financieros que son factor importante dentro de las microempresas. Cabe destacar que esta información está enfocada a las microempresas existentes en la Región de los Bosques, Chiapas, ya que dicho sector es la principal fuente de ingresos en las familias de esta región, es por ello que adquiere mayor relevancia la información proporcionada.

La información sobre las variables de referencia es de gran apoyo para resolver problemas y dudas sobre las formas de acceder a las fuentes de financiamiento y hacer buen uso de los recursos financieros para poder maximizar las utilidades, debido que, por el tamaño, las microempresas no cuentan con los suficientes recursos financieros, lo que puede ocasionar que al tratar de obtenerlos puedan tomar decisiones inadecuadas. Por ello se sugieren diversas estrategias financieras, la optimización de los recursos financieros es una grandiosa técnica para llevar acabo con miras en lograr la maximización de las utilidades.

El valor teórico de la presente investigación será en beneficio de los microempresarios de la Región de los Bosques, Chiapas, que en su mayoría no tienen conocimiento sobre la optimización de los recursos financieros y maximización de utilidades, reforzado con las diferentes aportaciones literarias como los conceptos relacionados con el tema, teorías y estrategias, de igual forma se identifica de manera más amplia el comportamiento de las variables aplicadas a las microempresas de la Región de los Bosques, Chiapas.

La utilidad metodológica que aporta la investigación realizada es que los microempresarios interesados puedan tener herramientas para obtener financiamiento y maximizar los recursos obtenidos, logrando así una mejora en sus utilidades.

1.5 Delimitación espacial y temporal.

Respecto a la delimitación espacial y temporal de la investigación, se hace referencia a las microempresas de la Región Económica VII de los Bosques, Chiapas. El periodo que se considera para la observación y análisis de las variables tiene una duración de 5 meses comprendiendo de febrero a junio de 2017.

CAPÍTULO 2 CONCEPTUALIZACIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO

En este capítulo segundo se explican los principales conceptos del financiamiento y la fuente de financiamiento que intervienen para poder conocer la variable en estudio, del mismo modo se conceptualizan los temas inherentes para el logro de la maximización de las utilidades en las microempresas, esto con el objeto de tener una amplia apreciación de los conceptos mencionados, apoyándose de varias teorías para su mejor comprensión y fundamentación.

2.1. El financiamiento en México.

Antes de pasar al concepto de financiamiento se hace prudente mencionar el concepto de dinero, ya que el dinero es lo que se busca obtener mediante el financiamiento.

«La palabra dinero deriva del latín *denarium*, que era una moneda utilizada por los romanos para realizar actividades comerciales» (Bancafácil, 2008:5), mientras que los subjetivistas lo definían como «todas aquellas cosas que son aceptadas en forma general a cambio de bienes y servicios» (Méndez, 2005:235). Es así como los Marxistas, consideraban al dinero como una mercancía que es el equivalente general de todas las demás mercancías y que desempeña varias funciones derivadas de tal carácter (Méndez, 2005).

Las funciones que el dinero cumple en las sociedades capitalistas son variables según Méndez (2005), el valor de las mercancías se expresa en forma monetaria por lo que es considerada una medida de valor, es un patrón de precios debido a que existe la necesidad de medir las mercancías por un precio, mismo que facilita el proceso de intercambio y sirve como intermediario en el proceso de circulación de la mercancía, ya que para poder realizar el intercambio es necesario contar con dinero, es así como se denomina medio de circulación. Al tener la posibilidad de ser guardado es considerado un medio de atesoramiento y acumulación, por último, es un instrumento de pagos diferidos lo cual facilita el intercambio de mercancías mediante el desarrollo de crédito, es decir se entrega la mercancía hoy y se comienza a pagar después.

Según el Banco de México (Banxico, 2010), a nivel mundial la mayor parte de las actividades económicas se realizan con billetes y monedas, esto debido a que constituyen un buen medio de pago, ya que dentro de sus características estas son durables porque pueden circular en buen estado por largo tiempo, al mismo tiempo son de fácil transportación pues cuentan con el tamaño adecuado para moverlos con facilidad, por sus diferentes denominaciones

permite que los pagos puedan hacerse con exactitud esto porque son divisibles, al mismo tiempo tienen valor en todos lados, gracias a esta característica se dice que son homogéneos; los billetes y monedas que circulan en México son controlados por el Banco de México esto en busca de mantener la estabilidad y valor previniendo así posibles falsificaciones.

Es así como se entiende que el dinero es todo aquel bien que las personas aceptan y están de acuerdo a usar para comprar bienes y servicios, así como para pagar deudas adquiridas estas actividades se realizan mediante billetes, monedas, tarjetas de crédito o transferencias electrónicas. Así pues, dentro de las funciones que el dinero realiza, está el ser un medio de pago debido a que es aceptado para hacer transacciones que permiten el intercambio, al mismo tiempo es un depósito de valor lo cual significa que por medio del dinero se permite transferir la capacidad de compra y venta de bienes o servicios; también permite establecer precios, así como dar un seguimiento a las deudas por lo que es una unidad de cuenta (ABM, 2006).

Entendiendo lo que es el dinero, encontramos que el objetivo que persigue una empresa u organización empresarial independientemente de su tamaño es el económico, para poder lograr sus objetivos muchas veces se ve en la necesidad de recurrir a los diferentes medios de financiamiento es decir salir en busca de dinero; esto con la finalidad de poder allegarse de recursos financieros, que pueda utilizar en el desarrollo de sus actividades diarias, y así poder mantenerse en una posición sólida que pueda permitirle hacer frente a los compromisos que ha contraído (Ramírez, Urquidi y Guzmán, 2009).

Debido a las actividades que realizan diariamente un negocio tiene diferentes problemas y necesidades aunado a ello se encuentra con dificultades para la obtención de financiamiento, tomando en cuenta dichas dificultades para poder elegir la mejor opción deben darse a la tarea de conocer ampliamente las diferentes alternativas que puedan tener en el mercado para elegir la opción más acorde a sus necesidades, de igual forma debe de conocer para que va a destinar ese recurso, a que importe asciende, con que se va avalar, que tiempo se llevara para liquidarlo, como se va a administrar, que beneficios proporcionara, cuanto representa su costo y cuál será el riesgo que tendrá. A través de la presente investigación se encuentran diversos conceptos del financiamiento según la apreciación particular de cada autor, los cuales se mencionarán a continuación.

El financiamiento es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se

trata de sumas tomadas a préstamos que completen recursos propios (ABM, 2006).

Mientras tanto para Perdomo (1993:185), lo define como «la adquisición de recursos para obtener bienes tangibles o elementos monetarios para perfeccionar la organización, unir sus operaciones y permitir su conformidad hasta que las empresas se sostengan por sí misma»

Según el origen de los recursos financieros se pueden agrupar en dos grandes categorías:

Financiamiento interno también llamado autofinanciamiento, son aquellos recursos que la propia empresa genera a partir de la reinversión de utilidades, sin tener que acudir a mercados financieros mientras que el financiamiento externo son los recursos financieros que la pequeña empresa obtiene del exterior en forma de préstamos a plazos, acudiendo al mercado financiero de crédito formal o informal Nuño (2012:101).

La principal característica es que estos recursos financieros son sumas de dinero que llegan a manos de las empresas mediante instituciones privadas o bien por algunas gestiones de gobierno, gracias a un préstamo o crédito y sirve para complementar los recursos propios con los que ya cuenta la organización.

2.1.1. Importancia del financiamiento en México.

En la actualidad el comportamiento que tienen las empresas para poder acceder al financiamiento ha sufrido muchos cambios, esto se debe a factores tanto internos como externos que inciden en ello. Es por esto que, al tratar de obtener financiamiento, se debe de realizar un análisis minucioso y serio en las finanzas de las mismas, toda vez que los costos de los recursos cada día se incrementan considerablemente y no tomar en serio la obtención del mismo puede llevar a las empresas a pasar situaciones complicadas e incluso a la quiebra (Banxico, 2010).

Aquellos negocios que carecen de financiamiento suelen tener un crecimiento de manera más lenta, toda vez que los movimientos que realiza lo hace con inversión propia, el financiamiento es a la empresa lo que es el alimento para las personas, una empresa tiene muchos caminos a seguir para conseguir financiamiento además de que puede utilizar más de una opción y hacer combinaciones con las misma, esto dependerá de las necesidades que la empresa pueda tener y la solvencia para poder solventar las deudas.

Al tener una posibilidad de financiamiento confiable en las empresas, el incremento que habrá en la liquides de las mismas permitirá realizar

inversiones que ayudará a expandir su capital y mejorar sus capacidades. El financiamiento permitirá que haya una mejora en la productividad, expandiendo así la inversión por encima de su nivel normal.

En México las principales fuentes de financiamiento para las micro, pequeñas y medianas empresas son los créditos, proveedores, clientes, fideicomisos, pagares, líneas de crédito y el financiamiento por medio de inventarios, Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef, 2013).

Es por esto que el financiamiento es un pilar importante para toda organización, ya que una buena planificación en la obtención del mismo impactará de manera positiva en la organización y permitirá la subsistencia de la misma, así como la posibilidad latente de crecimiento y poder obtener los objetivos trazados por la misma.

2.1.2. Fuentes de financiamiento.

Durante su vida las empresas necesitan de recursos financieros para realizar sus actividades e iniciar nuevos proyectos de inversión. Los recursos financieros de los que se puede hacerse llegar son diversos, y a estos se les denomina fuentes de financiamiento. Para poder identificar la fuente de financiamiento que se adecua mejor a la empresa, el administrador o dueño de la misma deberá realizar un análisis de los mismos, ya que el tipo de financiamiento puede afectar la rentabilidad, además de que con ello se asume un riesgo financiero (Condusef, 2013).

Las empresas suelen buscar financiamiento cuando surgen problemas de liquidez y no pueden afrontar los problemas económicos con recursos propios, por lo que buscan financiamiento para salir de esa situación y poder regresar a sus actividades normales, así mismo se busca financiamiento al necesitar realizar una inversión para mejorar en la realización de sus actividades diarias.

De igual forma cuando surge un deseo o necesidad de expandirse, esto para poder tener mejores instalaciones o nuevos productos y servicios que puedan ayudar al crecimiento y consolidación de la empresa.

Como se menciona anteriormente las empresas u organizaciones tienen como objetivo permanecer y expandirse, motivo por el cual existen las diferentes fuentes de financiamiento que pueden ser de gran ayuda para lograr los objetivos.

Dentro de estas fuentes de financiamiento encontramos que de primera instancia los dueños de las empresas u organizaciones recurren a los ahorros personales, que regularmente son la principal fuente de inversión al arrancar un negocio propio y estos provienen de los guardaditos o fondos de emergencia que las personas han acumulado durante un periodo de tiempo determinado.

Cuando no se cuenta con recursos propios o se busca complementar a los mismos se recurre a fuentes privadas de financiamiento que pueden ser amigos o familiares los cuales generalmente suelen brindar financiamiento a una tasa de interés muy baja o inclusive no cobrarlos.

Otra instancia son los intermediarios financieros y entre ellos pueden encontrarse los bancos e instituciones de crédito que proporcionan financiamiento, pero para ello tienen que cumplirse con los requisitos que estipulan en los contratos y realizar previamente una solicitud de crédito, para ello tendrá que justificarse los ingresos que se perciben para poder ser susceptibles de financiamiento, además de ello se tendrán que pagar los intereses correspondientes que fije la institución así como comisiones por apertura en algunos casos (Condusef, 2013).

2.1.3. El crédito en México.

El crédito es un acto a través del cual una persona denominada acreedor confía dinero a otra denominada deudor por un periodo de tiempo determinado. Una vez transcurrido el plazo la persona que recibió el dinero se lo devuelve al acreedor (Banxico, 2010), usualmente los créditos no son gratuitos, el deudor, al momento de devolver el dinero al acreedor, debe agregar un pago adicional o premio al cual se le denomina interés y se expresa a través de la tasa de interés.

En el crédito intervienen tres elementos el préstamo que consiste en la entrega de un bien o cierta cantidad de dinero, el plazo que es el tiempo entre la entrega del bien y su devolución y la confianza es la creencia de que el bien será reembolsado en el término convenido (Méndez, 2005).

Según el objetivo al cual pueda emplearse el préstamo, este puede ser de consumo el cual se utiliza para la compra de mercancías y servicios o puede ser para la producción lo cual consistirá en la adquisición o inversión en material para la producción como pueden ser comprando capital fijo o capital variable (ABM, 2006).

Por el sector social que intervenga el crédito este puede ser privado y es cuando el prestamista o el prestatario es particular, tomando en cuenta que las fuentes de financiamiento estas son privadas cuando se recurre a parientes y amigos, mientras que estas son públicas cuando se recurre a un intermediario financiero o alguna entidad del sector público (Méndez, 2005).

Por el tiempo que dure el crédito o préstamo estos pueden ser a corto plazo que es el que se realiza a un plazo no mayor a un año y suele hacerse a un mes o tres meses y son conocidos también como monetarios o de dinero. A largo plazo es el que se otorga a un periodo mayor a un año y es conocido también como crédito de capital (ABM, 2006).

Por el lugar donde se realice el crédito este puede ser interno, que es aquel que se realiza dentro del territorio nacional y se conoce también como crédito nacional, el crédito externo es llamado internacional y es aquel en el que interviene un particular y una institución extranjera (Méndez, 2005).

2.1.4. Objetivos del crédito.

Para la obtención de financiamiento hay que tener claro el destino que se le dará y el plazo. De esta forma podremos buscar el programa de crédito más adecuado para la empresa y disminuir riesgos de incumplir pagos, (Frías, 2007). Las personas que solicitan financiamiento pueden utilizar el dinero obtenido a través de los créditos según sus necesidades, ya sea para la adquisición de bienes de consumo o para invertirlo (ABM, 2006).

Para Banxico (2010), el dinero que se obtiene por medio del financiamiento se utiliza en rubros específicos como la adquisición de activos fijos que es la compra de maquinaria, locales comerciales, unidades de transporte es decir en activos permanentes y tangibles para llevar a cabo las actividades del negocio. Muchas veces no se sabe cuándo un cliente nos pagará, pero si sabemos la fecha en la que se deberá pagar la nómina, la línea de crédito puede ayudar a resolver problemas de flujo de efectivo a esto se le denomina apoyo a capital de trabajo.

Las reestructuraciones de pasivos se utilizan cuando se tiene un crédito con una tasa de interés alta y se logra conseguir otra con una tasa de interés más atractiva. Con esta puede liquidarse el primer crédito obteniendo así mayores beneficios. Así mismo puede obtenerse un crédito para desarrollo de nuevas tecnologías, para poder invertir en infraestructura, sistemas de información y telecomunicaciones que puedan permitir a la empresa mejorar y lograr sus objetivos (ABM, 2010).

2.1.5. Principales créditos a corto plazo.

El crédito a corto plazo se define como cualquier pasivo que originalmente se haya programado para liquidarse en un término no mayor a un año (Quintero, 2009). Generalmente este tipo de financiamiento se utiliza para satisfacer las necesidades producidas por cambios estacionales o por fluctuaciones temporales en la posición financiera de la empresa lo mismo que se hace a los gastos permanentes de la empresa. Un ejemplo claro puede ser cuando se emplea para proporcionar capital de trabajo extra o para conseguir financiamiento provisional para un proyecto a largo plazo.

2.1.5.1. Descuento de documentos.

Es también conocido como factoraje o financiamiento de cuentas por cobrar, se aplica por ejemplo cuando una empresa vende sus productos a grandes compradores y desea reducir los periodos de pago para no tener que esperar el vencimiento de la factura, la empresa puede allegarse de fondos solicitando un financiamiento sobre las cuentas por cobrar de la empresa, el banco entonces descontara del total de la factura el importe de los intereses que generaría este dinero al día de vencimiento más una comisión por el otorgamiento de financiamiento (Banxico, 2010).

2.1.5.2. Préstamo con garantía colateral.

Este crédito es similar al de descuento de documentos, la diferencia es que el comprador puede o no estar registrado con el banco, para su obtención es necesario un aval y una garantía adicional, cobrando la institución bancaria intereses anticipados; el banco no compra los documentos, solo los acepta como garantía del préstamo. Por lo tanto, el empresario tiene que cobrar directamente a sus clientes y devolver el dinero al banco, para este préstamo el banco acepta cualquier tipo de documento por cobrar que esté vigente: contra recibos, pagares, letras de cambio, facturas, estimaciones y cheques, Nacional Financiera (Nafin, 2013).

2.1.5.3. Crédito comercial irrevocable.

El crédito comercial es conocido también como carta de crédito, se usan para operaciones de compra y venta de maquinaria o materias primas, nacionales o extranjeras (ABM, 2006), la carta de crédito funciona como respaldo al comprador de que recibirá la mercancía en las condiciones establecidas y al vendedor que recibirá el cobro del pedido (Banxico, 2010), por su parte el banco garantiza al que compra y al que vende, que la transacción será pagada

y que la mercancía será entregada cuando el comprador le va a pagar directamente al vendedor el importe de la mercancía comprada, las cartas de crédito sirven para garantizar la operación, si el comprador lo prefiere, el banco puede pagarle directamente al vendedor y el comprador tiene entonces su deuda con el banco, y no con el vendedor (Nafin, 2013).

2.1.5.4. Préstamo prendario.

El préstamo prendario es muy útil para las empresas que quieren comprar inventario o recuperar el dinero invertido en ellos; el banco solo presta una parte del valor de los inventarios (Nafin, 2013), cuando se otorga esta clase de préstamo, es necesario que los inventarios estén almacenados en un lugar confiable dentro de la fábrica de la empresa, o en otras ocasiones, según lo establezca el banco, en un almacén de depósito (Banxico, 2010).

2.1.5.5. Préstamo quirografario.

Este crédito puede usarse para cualquier necesidad de una empresa, no tiene destino específico. No requiere garantías sino solamente un aval. Se llama quirografario porque al recibir dinero, se tienen que firmar uno o varios pagares o documento de cobro, en este tipo de préstamo no existe garantía física, el préstamo se respalda solamente con la firma de un aval, que es la persona que responde por el pago del préstamo cuando el deudor no cumple, actualmente gran parte de la cartera vencida de la banca es de préstamos quirografarios. Por esta razón, este tipo de préstamos está prácticamente en desuso, aunque sigue existiendo (Nafin, 2013).

2.1.6. Principales créditos a largo plazo.

Este tipo de préstamos únicamente se utilizan para proyectos, mediante un contrato que se termina cuando se paga en su totalidad el crédito, cuyo monto se puede destinar a solo una de las necesidades de la empresa, (Banxico, 2010). La cantidad de dinero prestada se garantiza con bienes muebles o inmuebles. Los intereses, al igual que el capital, se van pagando con abonos mensuales (ABM, 2013).

2.1.6.1. Préstamo de habilitación y avió.

Este préstamo puede utilizarse para cubrir el total de los gastos de operación de una empresa, en forma simple o revolvente, es decir, para cobertura de un solo proyecto o de varios al mismo tiempo, en forma permanente, el objetivo es el apoyo permanente al capital de trabajo y a los gastos directos de la empresa, como los gastos de producción que el negocio realiza de manera cíclica, este

préstamo debe su nombre a los utensilios o avíos que se utilizaban en agricultura y la ganadería. Hoy en día se aplica a cualquier actividad industrial (Banxico, 2010).

2.1.6.2. Préstamo refaccionario.

Este préstamo puede canalizarse para la adquisición de maquinaria, de equipo de transporte, ampliación de las instalaciones del negocio y así como para el pago de pasivos con proveedores (Banxico, 2010), dependiendo del acuerdo que se logre con el banco, puede obtenerse el crédito con periodo de gracia. Esto quiere decir que, si un empresario obtiene un préstamo a cinco años con un año de gracia, durante el primer año pagara solamente los intereses correspondientes al crédito obtenido; a partir del segundo año, comenzara el pago de capital. El crédito deberá estar totalmente liquidado al quinto año, es importante mencionar que los periodos de gracia pueden ser mayores o menores de un año. Este tipo de arreglo permite a los empresarios aprovechar los recursos invertidos y hacerlos producir para poder pagar el préstamo (Nafin, 2013).

2.1.6.3. Préstamo hipotecario.

Este préstamo se otorga con garantía de las unidades industriales, apoyando a las actividades de una empresa industrial en los renglones de capital de trabajo, compra de activo fijo y reestructuración de pasivos, la garantía principal de este tipo de créditos son todos los activos de la empresa: el dinero que hay en caja, el terreno, el edificio y hasta el último tornillo de la maquinaria que apoya las operaciones de la empresa (Nafin, 2013).

2.1.7. Recomendaciones para contratar un crédito.

Al momento de contratar un crédito hay que tener en consideración las recomendaciones hechas por el Banxico (2010), primeramente se debe de considerar que quien firma un contrato de crédito asume al instante la obligación de pago por lo cual debe leerse y entenderse el contrato antes de estampar la firma, asimismo se debe firmar cada hoja del contrato para evitar que pueda cambiarse además de exigir una copia del mismo, evaluar el plazo del crédito que sea más adecuado, cuando un crédito es a corto plazo implica que los pagos sean más elevados y cuando son a largo plazo los pagos serán menores pero por más tiempo. Por ello es necesario comparar las diversas opciones de crédito que ofrecen los bancos y compararlos con la de otros bancos para verificar cual ofrece los mejores términos, para esto es necesario analizar las tasas de interés que se contrataran, así como las comisiones que

tengan que pagarse en particular el Costo Anual Total (CAT), verificar la fechas límites de pago para no incurrir a falta de pago o mora, así como revisar periódicamente los estados de cuenta para cerciorarse que se hayan contabilizado en forma correcta todos los pagos y que no estén realizando algún cargo que no corresponda.

2.1.8. Conceptos relacionados con el crédito.

Según el Banxico (2010), al momento de la adquisición del crédito son muchos los conceptos que hay que tomar en cuenta por parte de los dueños de las empresas, deben asegurarse si esta será la solución a los problemas o el mejor camino para conseguir sus objetivos planteados ya que de no ser así podría traer más problemas, por ello es importante tener la seguridad de que podrá devolverse por lo que es necesario conocer los conceptos que intervienen para poder hacer un análisis exhaustivo del mismos, entre los conceptos más usuales encontramos la tasa de interés que se cobrara al realizar los pagos, así como la tasa moratoria en caso de incurrir en algún atraso, debe saberse el monto que se necesita, la denominación en la que se otorgara el crédito y las comisiones o gastos administrativos que se nos cargaran, en el presente trabajo de investigación se definen dichos conceptos.

2.1.8.1. Tasa de interés.

Costo por el uso de capital ajeno durante determinado periodo de tiempo y al cual se aplica una determinada tasa (Cebrian, 2009), es decir La tasa de interés es lo que se paga al pedir dinero y es lo que se cobra al prestar dinero. Para una persona que pide prestado dinero a un banco, la tasa de interés será el costo principal del préstamo, esta se expresa como porcentaje en un periodo determinado. Si el banco ofrece una tasa del 10% anual querrá decir que la persona deberá pagar un equivalente del 10% del dinero por cada año transcurrido (Banxico, 2010).

Cualquier persona que pida un préstamo tiene que tener mucho cuidado con los intereses que le vayan a cobrar. La tasa de interés puede estar expresada en términos anuales, mensuales, semanales y hasta diarios.

Puede haber préstamos en los que la tasa de interés no pagada puede capitalizarse. Es decir, los intereses no pagados pasan a formar parte del capital; cuando los intereses se capitalizan el saldo deudor crece geométricamente con el paso del tiempo si el deudor no liquida por completo antes de que concluya el plazo; puede haber distintos tipos de tasas de interés entre las cuales encontramos (ABM, 2006).

Entre las tasas de interés encontramos a la ordinaria que es la que se cobra por el echo del préstamo del dinero, es decir, es el que se genera por el paso del tiempo, mientras que el moratorio es la tasa de interés que se cobra en caso de que no se pague la mensualidad o el crédito a tiempo (Banxico, 2010).

Quien solicita un crédito tiene la opción de contratarlo con una tasa de interés fija o una tasa de interés variable o bien una combinación de ambas, La decisión de qué tipo de tasa de interés elegir dependerá de las necesidades de financiamiento, del monto del crédito, del plazo del crédito y de los ingresos presentes y futuros del solicitante del crédito.

Entre las ventajas y desventajas de una tasa de interés a otra se encuentran las siguientes, la principal ventaja de la tasa de interés fija es conocerla de antemano y tener la certeza de que se mantendrá constante a lo largo de la vida del crédito, por lo que, lo más probable es que los pagos también sean por una cantidad fija; Es decir, los pagos no se incrementarán durante el plazo del crédito. Por otro lado, una tasa de interés variable puede estar sujeta a que si las tasas de interés de crédito, por lo que lo más probable es que los pagos mensuales periódicos suban; mientras que la principal ventaja de la tasa de interés variable es que, si las tasas de interés en el mercado bajan, la tasa de interés del crédito también lo hará, por lo que los pagos mensuales o periódicos podrían bajar. Por otro lado, contratar un crédito a tasa fija que sea alta podría ocasionar que en algún momento durante la vida del crédito el deudor pague una tasa de interés elevada en comparación con la que podría obtener si obtuviera un nuevo crédito; aunque es este caso tendría la opción de contratar ese nuevo crédito a una tasa de interés menor y con ese dinero pagar y cancelar el primer crédito (Banxico, 2010).

2.1.8.2. Monto del crédito.

El monto se refiere a la cantidad de dinero a prestar, debe tenerse en cuenta que la cantidad a pagar es mayor que el monto del crédito principalmente por el pago de los intereses, en el caso de las tarjetas de crédito, el monto se denomina línea de crédito, es decir, el monto máximo de dinero que el banco está dispuesto a prestar al tarjetahabiente a través del uso de la tarjeta (ABM, 2006).

2.1.8.3. Denominación del crédito.

Los créditos que se otorgan en México, por lo general, se denominan en pesos ya que esa es la moneda de curso legal del país; Sin embargo, puede haber ocasiones en que se otorgue créditos en una moneda diferente, como el dólar americano. Estos créditos se otorgan a empresas que por sus actividades reciben ingresos en dicha moneda, ejemplo las empresas exportadoras (Banxico, 2010).

2.1.8.4. Comisiones.

Las comisiones son cobros distintos a las tasas de interés que carga el banco por el crédito que está otorgando, las cuales tienen el propósito de cubrir los costos directos y gastos administrativos relacionados con el crédito; estas comisiones pueden generarse por la apertura de crédito, la disposición del crédito, los pagos anticipados o los realizados fuera de tiempo, entre otros conceptos (ABM, 2006).

2.1.8.5. Vencimientos anticipados.

Algunos contratos de crédito tienen contemplado que en caso de existir incumplimiento de algún pago o que este se haya hecho fuera de tiempo, el crédito otorgado vencerá de forma anticipada, esto quiere decir que, si un crédito tiene determinado plazo de vida, puede terminar antes de que venza ese plazo, en caso de que el deudor deje de realizar un pago o lo haya hecho fuera de tiempo (Banxico, 2010).

2.1.8.6. Pagos anticipados.

Son los pagos que realiza el deudor en adición a los pagos mensuales periódicos previstos. Es decir, además de los pagos periódicos este puede hacer otros pagos que no está obligado a realizar y por lo general se abonan a capital, estos pagos anticipados pueden tener dos efectos distintos. Uno es que disminuya el monto de los pagos mensuales, si se mantiene el plazo del crédito; el otro es que disminuya el plazo del crédito si los pagos se mantienen iguales; se debe tener cuidado con los pagos anticipados porque algunas veces los bancos cobran comisiones por efectuar dichos pagos (Nafin, 2013).

2.1.8.7. Diferencia entre crédito revolvente y a plazos.

Según Banxico (2010), las diferencias que existen entre los créditos revolventes y el crédito a plazo pueden ser que en los créditos a plazo el deudor no puede volver a usar el monto del crédito una vez que se haya pagado o vencido el plazo. Para volver a utilizarlo tendría nuevamente que solicitar el crédito. En los créditos revolventes, el deudor puede volver a disponer de la parte de la línea de crédito utilizada después de que lo haya liquidado.

En el crédito a plazo los pagos periódicos por lo general son por una cantidad fija que incluye capital e interés. Los pagos periódicos de los créditos revolventes no son por la misma cantidad cada periodo ya que el monto de pago cambia según los abonos y cargos que se haya hecho a la línea de crédito; en los créditos a plazo, este es fijo y por lo general, no se puede cambiar a menos de que el crédito se reestructure para cambiar dicho plazo. Los créditos revolventes no tienen un plazo fijado.

En los créditos a plazo por lo general se cobra una comisión por los pagos anticipados adicionales a los pagos periódicos que el deudor este obligado a realizar. En los créditos revolventes no se realiza dicho cargo y, además, se recomienda pagar el total del monto del crédito utilizado para no generar intereses en el siguiente periodo.

2.1.8.8. Costo Anual Total (CAT).

El CAT es el costo del financiamiento expresado en términos porcentuales anuales que, para fines informativos y de comparación incorpora la totalidad de los gastos y costos inherentes con dicha información los clientes pueden escoger el servicio que más les convenga. Todos los oferentes de crédito, incluso los que no son bancos, deben proporcionarlo al consumidor (Banxico, 2010).

Cuando una persona busca algún crédito se encuentra con múltiples productos y oferentes. El elemento de comparación más común es la tasa de interés. El problema es que no refleja todos los costos que el crédito implica el CAT resuelve estos problemas y permite la realización de comparaciones inmediatas pues los costos principales se incluyen de manera homogénea (ABM, 2006).

2.1.9. Créditos bancarios.

El crédito bancario es una de las maneras más utilizadas por parte de las empresas hoy en día para obtener el financiamiento necesario; los costos de los préstamos bancarios cuentan con las siguientes características:

Varía de acuerdo con cada tipo de prestatario en cualquier punto en el tiempo, también variara para todos los tipos de prestatarios a lo largo del tiempo. Las tasas de intereses son, más altas en el caso de los prestatarios más riesgosos, y dichas tasas también son más altas en el caso de los prestatarios más pequeños debido a los costos fijos que incluyen la concesión y el reembolso de los préstamos Weston y Brigham, (1994:593),

2.1.9.1. Crédito pyme.

Son préstamos de dinero que los bancos otorgan a las pequeñas y medianas empresas denominadas pymes para que estas puedan invertir en sus instalaciones o procesos, como la adquisición de bienes intermedios de capital estos créditos pueden garantizarse con el bien inmueble donde esté ubicada la empresa, la maquinaria y demás bienes muebles de la pyme, o bien, con los bienes que se produzcan la empresa tiene la obligación de devolver la cantidad de dinero que se le presto, así como pagar los intereses, comisiones y, en su caso, gastos de administración a que se haya obligado (Banxico, 2010).

2.1.10. Créditos de instituciones públicas.

La finalidad que tiene el financiamiento que otorga el gobierno mediante las instituciones públicas es la de ser un puente de desarrollo social, dentro de sus objetivos busca lograr que el mayor número de pymes puedan ser sujetas de crédito, siempre y cuando estas cuenten con un proyecto de negocio que les permita acceder al financiamiento de acuerdo a los programas vigentes y que se adecuen a las necesidades de los dueños de las empresas, Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM, 2014).

2.1.10.1. INADEM

El fondo nacional del emprendedor es un programa de apoyo que se creó a partir de la fusión del fondo pyme y el fondo del emprendedor; está dirigido a emprendedores, micro, pequeñas y medianas empresas, así como entidades gubernamentales, organismos empresariales, universales que quieran emprender, hacer crecer una empresa o impulsar un negocio (INADEM, 2014).

Tu crédito para crecer es un crédito para negocios formales o informales con deseo de ser formales. El monto es de hasta \$300,000 con una tasa fija de 9.9%, se requiere estar de alta bajo el régimen de incorporación fiscal ante el SAT. Los plazos son de hasta 36 meses para capital de trabajo y de hasta 60 meses para activo fijo. Se requiere al menos haber cubierto un año de operaciones (INADEM 2014).

Tu crédito Pyme joven es un crédito para empresas en operación que necesitan crecer. El monto es de hasta 2.5 millones de pesos con una tasa fija de 9.9 y 9.5% si el monto es menor a 1 millón de pesos, se requiere estar de alta en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Tiene un plazo hasta de 5 años para pagar y al igual que el anterior requiere de un año de estar en operación (INADEM, 2014).

2.1.10.2. Banchiapas.

Es un órgano administrativo desconcentrado jerárquicamente subordinado a la Secretaría de Hacienda; cuenta con plena autonomía técnica, administrativa, de gestión, operativa, presupuestal y de ejecución para el adecuado desarrollo de sus atribuciones; tiene como objetivo promover y ejecutar las acciones necesarias para facilitar el acceso al financiamiento público y privado para el fortalecimiento y desarrollo de la Entidad (Banchiapas, 2013).

Dentro de sus características está la de otorgar aportaciones solidarias y de financiamiento para fortalecer la economía social sustentable, así como la de fungir como instrumento e intermediario financiero para ayudar a mejorar las capacidades sociales, productivas y gerenciales para el impulso, fortalecimiento y consolidación de empresas sociales.

2.2. Maximización de las utilidades en la microempresa.

Maximizar las utilidades es fijar un precio a los productos y servicios que se ofrece a un nivel que permita obtener la utilidad actual más alta posible Cyr y Gray (2004). Sin embargo, para fijar el precio tendiente a elevar las utilidades a corto plazo o cobrar lo que el mercado aguanta, podría disminuir la oportunidad de obtener rendimientos óptimos a largo plazo. Por ello maximizar las utilidades es fijar un precio que permita poder cubrir los costos y así lograr el máximo posible de ingresos, pero considerando que pueda garantizar compras reincidentes, recomendaciones y clientes que sean leales con el producto es decir que tiene que pensarse en maximizar las utilidades, pero considerando a

los clientes para que estos tengan la posibilidad de comprar los productos que se ofrece.

2.2.1. Apalancamiento financiero para maximizar utilidades.

Para poder lograr obtener el máximo de utilidades los microempresarios pueden recurrir a tomar decisiones financieras que puedan ayudarles a conseguir los recursos necesarios para llevar a cabo inversiones que les permitan adquirir activos que les ayuden a mejorar sus actividades y generar mayores ingresos (Bravo, 2007).

El apalancamiento financiero es una opción que permite a la empresa mejorar los ingresos que perciben durante un periodo determinado de tiempo, y esto no es más que el empleo de pasivos para adquirir activos adicionales; así pues, normalmente el microempresario invertiría su dinero para adquirir activos que le serán necesarios para sus actividades, con el uso del apalancamiento financiero realizaría esa inversión mediante el uso de pasivos, es decir obtendría financiamiento que le ayudaría a adquirirlos y esto significaría un incremento en las utilidades (Bravo, 2007).

2.2.2. Objetivo de la maximización de las utilidades.

De acuerdo con Gitman (2007:12), afirma sobre el objetivo de la maximización de utilidades, como se indica a continuación «Algunas personas creen que el objetivo de la empresa es siempre maximizar las utilidades para alcanzar este objetivo, el administrador financiero tomara solamente las acciones que se esperaría que hiciera una contribución importante a las utilidades totales de la empresa Por cada alternativa que se considere, el administrador financiero seleccionara la única que se espera tenga rendimientos monetarios más altos»

En base a Keat y Philip (2004), el principal objetivo primario de una organización no solo debe ser maximizar sus utilidades sino más bien poder maximizar sus ingresos, esta a su vez está sujeta a la satisfacción de un nivel específico de utilidades ya que al maximizar los ingresos estos traerían como consecuencia inmediata un aumento en las utilidades.

Los cimientos principales de cualquier empresa con fines de lucro, está en la generación de excedentes; es por ello que toda empresa busca maximizar utilidades por medio de estrategias que puedan permitirles acaparar un mayor segmento de mercado, de este modo se busca la manera de satisfacer al consumidor, minimizando los costos para lo cual se necesita operar con una estructura financiera que ayude a poder identificar todas las variables

financieras de tal forma que se establezca un precio que sea adecuado para el logro de los objetivos.

2.2.3. Importancia de la maximización de las utilidades.

Los empresarios siempre deben de buscar los máximos beneficios, procurando maximizar en todo momento las utilidades, pero esta maximización no debería ser solo a corto plazo sino a largo plazo; esto para no alentar el establecimiento de nuevos competidores que eventualmente, reducirán los beneficios procurando obtener tasas de utilidades que no sean demasiadas atractivas, esto significara sacrificar beneficios a corto plazo con la mira de que las perdidas sean compensadas ampliamente por las ganancias a largo plazo.

Esto debido a que la empresa es una organización diseñada para obtener utilidades, y estas proporcionan la pauta principal para realizar sus actividades comprendidas en cada una de las funciones que realizan; puesto que para realizar cada una de las mismas se necesita dinero (Elegido, 1998).

2.2.4. La administración financiera en la microempresa.

«En el mundo empresarial actual, se dice que las organizaciones tienen que ser redituables, sustentables, competitivas y para lograr esto se debe tener una buena administración» (Robles, 2012:9), cualquier negocio tiene importantes intereses financieros y su éxito o fracaso dependerá en gran medida de la calidad de sus decisiones financieras (Moyer, Mcguiman, Kretlow y William, 2010).

Para Gitman (2007:3), «las finanzas se definen como el arte y la ciencia de administrar el dinero», es por ello que algunos autores definen a la administración financiera de la siguiente manera.

Para Montalvo (1999:5), «la administración financiera trata principalmente del dinero, como variable que ocupa la atención central de las organizaciones con fines de lucro».

Es una fase de la administración general, que tiene por objeto maximizar el patrimonio de una empresa a largo plazo, mediante la obtención de recursos financieros por aportaciones de capital u obtención de créditos, su correcto manejo y aplicación, así como la coordinación eficiente del capital de trabajo,

inversiones y resultados, mediante la presentación e interpretación para tomar decisiones acertadas (Perdomo, 2006).

Aquella disciplina que, mediante el auxilio de otras, tales como la contabilidad, derecho, economía, trata de optimizar el manejo de los recursos humanos y materiales de la empresa, de tal suerte que, sin comprometer su libre administración y desarrollo futuros, obtengan un beneficio máximo y equilibrado para los dueños o socios, los trabajadores y la sociedad (Ortega, 2008:8).

La administración financiera está interesada en la adquisición, financiamiento y administración de los activos, con una meta global en mente. Así, la función de decisión de la administración financiera puede dividirse en tres grandes áreas, la decisión de inversión, financiamiento y administración de activos (Van Home y Wachowicz, 1998).

Dentro de las organizaciones significa «alcanzar la productividad con el manejo adecuado del dinero, y esto se refleja en los resultados, maximizando el patrimonio de los accionistas y se asocia a los siguientes objetivos» (Robles, 2012:12).

2.2.5. Funciones financieras.

Ortega (2008:10), define a la función financiera Como «la obtención y aplicación razonable de los recursos necesarios para el logro de los objetivos de la empresa u organización».

La función financiera es un elemento clave, su adecuado conocimiento y desarrollo son fundamentales para la supervivencia financiera de la empresa haciendo posible que se disponga de liquidez, solvencia y fuentes financieras acorde a la empresa, (Palomo y Vieira, 2014). Se refieren a visualizar el desarrollo de todas las operaciones a futuro, así como las inversiones que se puedan realizar en la organización con la finalidad de ser una empresa productiva, rentable y competitiva (Robles, 2012).

2.2.6. Herramientas de la administración financiera.

En las economías actuales, con los grandes cambios que se dan a diario, producto del gran alza en el precio del petróleo, vemos como miles de empresas están al borde de una quiebra, en parte porque no previeron con decisiones sanas los pasos que iban a dar, vemos que las empresas están orientadas a generar utilidades, pero para ello deben elevar la eficiencia administrativa para lograr generar las utilidades y poder cumplir con todos los

compromisos hechos para la realización de sus actividades (Ramírez et al, 2005).

Así pues, para lograr un buen desarrollo en la economía del país, es importante que las empresas tengan un buen desarrollo lo que dará como resultado que las cosas marchen de la mejor manera, por ello es importante que las empresas administren adecuadamente sus recursos tanto materiales y financieros con vista a lograr la eficiencia económica.

Por ello para poder lograr los objetivos económicos planteados por las empresas, los administradores o dueños de las empresas deben conocer las herramientas necesarias que puedan ayudarles a mejorar la administración de sus recursos financieros para de esta manera mejorar las probabilidades de tener éxito (Ramírez et al, 2005).

2.2.6.1. Contabilidad.

Para cumplir con las metas de las empresas se requiere entre otros elementos, contar con un sistema de información relevante, oportuna y confiable, generando mediante un buen sistema de contabilidad (Ramírez et al, 2005).

La contabilidad es una técnica que se utiliza para producir sistemática y estructuralmente información cuantitativa, expresada en unidades monetarias, de las transacciones que realiza una entidad económica y de ciertos eventos económicos identificables que la afectan, con objeto de facilitar a los interesados la toma de decisiones en relación con dicha entidad económica (Ramírez et al, 2005).

Existen diversas ramas de la contabilidad, todas integrantes del mismo suprasistema de información; entre las más importantes están la contabilidad financiera, la fiscal y la administrativa.

En la contabilidad financiera se reporta los estados que son útiles para las personas o instituciones que se encuentran fuera de la organización o son externas a ellas (Warren, Reeve, y Fess, 2005), la información financiera es el mejor apoyo para la toma de decisiones de los negocios; es necesario recordar que a mejor calidad de la información corresponde mayor probabilidad de éxito en las decisiones (Ramírez et al, 2005).

Mientras que la contabilidad fiscal es un sistema de información orientado a dar cumplimiento a las obligaciones tributarias de las organizaciones; así pues la contabilidad administrativa Incluye datos históricos y estimados que son

utilizados por la gerencia para llevar a cabo operaciones cotidianas, planear operaciones futuras y desarrollar estrategias generales de negocios (Warren, et al, 2005), además de estar al servicio de las necesidades de la administración, con orientación pragmática destinada a facilitar las funciones de planeación, control y toma de decisiones (Ramírez et al, 2005).

Según Román (2010), los estados financieros básicos que responden a las necesidades comunes del usuario general y a los objetivos de los estados financieros.

El balance general es el que muestra información de los recursos y obligaciones de la empresa a una fecha determinada, los activo por orden de disponibilidad, pasivos dependiendo su exigibilidad y capital contable o patrimonio a dicha fecha, el estado de resultados es el que muestra información de los resultados de las operaciones de cierto periodo identificando los ingresos, gastos, así como la utilidad neta o perdida y cambio en el patrimonio durante el periodo. Así pues, el estado de variación en el capital contable muestra los cambios en la inversión de los accionistas o dueños de la empresa en dicho periodo, y se encuentra también el estado de flujo de efectivo que muestra los cambios en la inversión de los accionistas dueños.

Los estados financieros tienden progresivamente a incrementar su ámbito de acción, aspirando a satisfacer las necesidades del usuario general más ampliamente (Román, 2010).

2.2.6.2. Los costos.

Todas las organizaciones surgen con un propósito determinado, que puede ser, por ejemplo, el incremento del patrimonio de sus acciones o la prestación de un servicio a la comunidad (Ramírez et al, 2005), es normal que, al planear sus operaciones, los ejecutivos de una empresa traten de cubrir el total de sus costos y lograr un excedente como rendimiento a los recursos que han puesto los accionistas al servicio de la organización.

Para que una empresa logre el máximo de su rendimiento es necesario que tenga pleno conocimientos de sus costos, márgenes de contribución y punto de equilibrio para poder de esta forma tomar decisiones y lograr sus objetivos. El costo se define como el valor sacrificado para obtener bienes y servicios, es la expresión monetaria de los gastos en que se incurre en la fabricación y realización de la producción (García y Fernández, 2011).

Los costos variables son aquellos que varían en proporción a los cambios en el nivel de actividades (Warren, et al, 2005), mientras que los costos fijos son aquellos que siguen siendo los mismos en cuanto a la cantidad total de dinero a medida que cambia el nivel de actividades.

Los costos mixtos tienen las características tanto de un costo variable como de un costo fijo. A lo largo de un rango de actividades, el costo mixto total puede seguir siendo el mismo, por lo tanto, se comporta como un costo fijo este puede cambiar en proporción a los cambios en el nivel de actividades, así se convierte en un costo variable. Los costos a veces reciben el nombre de costos semivariables o semifijos (Warren, et al, 2005).

El costo representa un indicador fundamental para medir la eficiencia económica, muestra el costo de producir o vender la producción (García, et al, 2011), refleja los niveles de productividad del trabajo, al grado de eficiencia con que se emplean los fondos, así como los resultados de economizar los recursos materiales, laborales y financieros.

Toda empresa debe conocer el comportamiento de los costos y como estos impactan en las utilidades de la misma. Deben entender que el uso de cualquier recurso, representa un gasto para la empresa, y así también los usos de diferentes materiales para producción representan un costo también. En general, los costos pueden ser de producción o fabricación, de administración y comercialización o financiamiento.

2.2.6.3. Margen de contribución.

Es el exceso de ingresos por ventas sobre los costos variables. El concepto de margen de contribución es especialmente útil en la planeación de los negocios porque proporciona importantes indicios con relación al potencial de rentabilidad de una empresa (Warren et al, 2005).

2.2.6.4. Razón de margen de contribución.

El margen de contribución también puede expresarse como un porcentaje, algunas veces denominada razón utilidad-volumen, indica el porcentaje de cada peso de ventas disponible para cubrir costos fijos y generar utilidades provenientes de las operaciones; la razón del margen de contribución mide el efecto de un incremento o de un decremento en el volumen de ventas sobre la utilidad de operación (Warren, et al, 2005).

2.2.6.5. Margen de contribución unitario.

El margen de contribución unitario es la resta del precio de venta menos el costo variable por unidad, este es muy útil cuando el incremento o el decremento en el volumen de ventas se miden en unidades de ventas.

2.2.6.6. Punto de equilibrio.

Según Franklin (2009:481), El punto de equilibrio «es el medio para determinar el punto en monedas y unidades en que los costos son iguales a los ingresos»

El punto de equilibrio es el nivel de operaciones en el cual los ingresos y los costos devengados de un negocio son exactamente iguales, un negocio no tendrá ni utilidades ni pérdidas como resultado de sus operaciones. El punto de equilibrio es útil para la planeación de los negocios especialmente cuando las operaciones se amplían o contraen (Warren, et al, 2005).

Para poder realizar la determinación del punto de equilibrio es necesario primeramente definir cuáles son los costos, estos usualmente son todos los desembolsos que hacen incluyendo los gastos de administración y ventas, en el caso de las empresas pequeñas es importante considerar los gastos financieros y los impuestos (Franklin, 2009).

Una vez que se determinaron todos los costos que se utilizan se deben definir qué tipo de costos son y en los cuales encontramos los costos variables que son aquellos que varían de acuerdo con los cambios en los niveles de las actividades y pueden ser la materia prima, combustibles y salarios; así mismo están los costos fijos que son aquellos que no son afectados por las variaciones en los niveles de las actividades. Al determinar los costos se procede a definir el costo variable unitario, el cual se obtiene al dividir los costos variables totales entre el número de unidades producidas y vendidas (Franklin, 2009).

Conociendo todas las variables que intervienen en el flujo de efectivo se aplica la fórmula $Pe = CF / (PVU - CVU)$, donde Pe es el punto de equilibrio, CF son los costos fijos, PVU son los precios de venta unitarios y el CVU son los costos variables unitarios, este resultado será en unidades físicas, en caso de querer determinarlo en unidades monetarias debe multiplicarse por el precio de venta (Franklin, 2009).

2.2.6.7. El flujo de efectivo.

Uno de los objetivos que tienen las finanzas dentro de las empresas es tener los recursos monetarios suficientes para cubrir las diferentes necesidades en la organización, por eso se deben contar con recursos para tres aspectos fundamentales (Robles, 2012).

Para que una empresa realiza sus actividades de la mejor manera debe de existir el flujo de efectivo es decir la empresa deba de tener liquidez para su buen funcionamiento, esto ayudara para el desarrollo de todas las actividades de la organización, es importante tomar en cuenta también las operaciones precautorias que son aquellas que se realizan de manera inesperada y por lo cual es necesario prever y contar con los recursos necesarios para resolverlos, de igual forma están las operaciones de oportunidad estas son aquellas que se presentan sin tenerse previstas y pueden representar un beneficio para lo cual es importante contar con fondos suficientes (Robles,2012).

El flujo de efectivo, es el enfoque principal del administrador financiero, tanto en la administración de las finanzas diarias como en la planificación y la toma de decisiones estrategias que se centran en la creación de valor para acciones (Gitman, et al, 2007), Es un estado que presenta y determina de manera anticipada el movimiento y las necesidades de efectivo en la empresa, y se puede realizar de manera mensual, bimestral, trimestral, semestral o anual; entre más corto es el tiempo más se apega a la realidad (Robles, 2012).

La importancia del flujo de efectivo reside en que permite a la entidad económica y al responsable de la información financiera conocer cómo se genera y utiliza el dinero en la administración del negocio. Todos los negocios necesitan efectivo para realizar sus operaciones pagar obligaciones y determinar si su operación les genera los recursos suficientes o si requieren algún financiamiento, por lo que se convierte en una herramienta importante para el análisis y la planeación financiera.

2.2.6.8. El presupuesto.

«Consiste en datos arreglados de manera lógica y representa las expectativas razonables para un periodo dado, para cada segmento de la empresa se forma el objetivo de lo que va a alcanzar y se coordinan en un plan más exclusivo» (Rodríguez, 2002:190).

Para desarrollar un presupuesto es necesario mantener en la empresa costos estándares actualizados, con el propósito de que faciliten la elaboración del presupuesto de lo contrario se hará de forma imprecisa (Ramírez et al, 2005).

Es así como el presupuesto expresa en números lo que espera que pase en una empresa en un tiempo determinado. Los presupuestos son muy importantes en la planificación de una empresa y también en el control y puesta en marcha de la misma.

2.2.6.8.1. Presupuesto maestro.

Es un conjunto de presupuestos que buscan la determinación de la utilidad o pérdida que se espera tener en el futuro, y por otro lado formula estados financieros presupuestados que permiten tomar decisiones a futuro en función de los planes establecidos por las organizaciones el presupuesto maestro se divide en dos partes fundamentales que son el presupuesto de operaciones y el presupuesto financiero (Ramírez et al, 2005).

Los presupuestos de operaciones forman la primera parte en la realización de un presupuesto maestro. Aquí se propuesta, aquellas partidas que conforman o influyen directamente a las utilidades de la compañía entre las cuales se encuentran el presupuesto de vetas, producción, materia prima, mano de obra, los gastos indirectos de fabricación y los gastos de operación (Ramírez et al, 2005).

El presupuesto de ventas indica la cantidad de ventas estimadas y el precio de venta unitario esperado para cada producto, esto por medio de los volúmenes anteriores de venta que son el punto de partida. Las cantidades son revisadas para saber si existen factores que afecten ventas futuras hay que tomar en cuenta la acumulación de órdenes de venta no atendidas, publicidad y promociones planeadas, condiciones económicas generales, capacidad de producción, política de precios proyectadas y el hallazgo de estudios de investigación (Warren et al, 2005).

Para desarrollar el presupuesto de ventas es necesario llevar a cabo una serie de pasos; para comenzar hay que determinar el objetivo de la empresa para plantear las estrategias a seguir para lograrlo, realizar un estudio del futuro de la demanda y de esta forma realizar el presupuesto de ventas (Ramírez et al, 2005). En el presupuesto de producción se establece el número de unidades que es necesario manufacturar para cumplir con las necesidades presupuestadas de ventas y de inventario de cada producto (Warren et al,

2005). Las empresas dentro del periodo deberán determinar cuál es la política deseada por cada empresa con respecto a la producción, las políticas más comunes son la producción estable e inventario variable, producción variable e inventario estable y la combinación de las dos; cada una de estas políticas ofrece ventajas y desventajas, lo que lleva a concluir que depende de cada caso en específico determinar cuál es la más conveniente para la empresa (Ramírez et al, 2005).

Dentro de las ventajas encontramos que los costos de producción son menores, mejora la moral de los empleados al no existir rotación puesto que no se necesita trabajar a marchas forzadas; en cuanto a las desventajas se encuentra que puede llegarse a tener un inventario alto, lo que trae una sobreinversión ociosa que origina costos de oportunidades decir el no poder tener el dinero empleado en otra inversión más productiva (Ramírez et al, 2005).

El presupuesto de requerimiento de materia prima representa el punto de partida para determinar las cantidades estimadas de materiales directos que será necesario comprar Cuando estas cantidades se multiplican por el precio de compra unitario esperado, se determina el costo total de los materiales directos que deberán comprarse (Warren et al, 2005).

El beneficio del presupuesto de requerimientos de materia prima radica determinar las necesidades de materia prima para determinado periodo presupuestal, evitándose así cuellos de botella en la producción por falta de abastecimiento puede generar información para compras, lo que permite a este departamento planear sus actividades y determinar niveles adecuados de inventarios para cada tipo de materia prima para poder ejercer el control administrativo sobre la eficiencia con que se maneja dicha materia prima (Ramírez et al, 2005).

El presupuesto de requerimiento de materia prima constituye también el punto de partida para preparar el presupuesto del costo de mano de obra directa (Warren et al, 2005). Este presupuesto debe permitir la determinación del estándar en horas de mano de obra para cada línea que produce la empresa, así como la calidad de mano de obra requerida, y detectar si necesita más recursos humanos o determinar si con los que se cuenta son suficientes (Ramírez, 2005).

Las necesidades de mano de obra deberán ser coordinadas entre los departamentos de producción y de personal. Esto garantiza que habrá suficiente mano de obra disponible, (Warren et al, 2005), el presupuesto de

gastos indirectos de fabricación este presupuesto debe elaborarse con la participación de todos los centros de responsabilidad del área productiva que efectúa cualquier gasto productivo indirecto (Ramírez et al, 2005).

Una empresa puede preparar programas departamentales de apoyo, en que los gastos indirectos de fabricación estén divididos en sus elementos fijos y variables es importante detectar los gastos indirectos de manera que los gastos de fabricación variables se presupuesten en función del volumen de producción previamente determinado (Ramírez et al, 2005). Los gastos de fabricación fijos se planean dentro de un tramo determinado de capacidad, independientemente del volumen de producción presupuestado.

El presupuesto de gastos de operación tiene por objeto planear los gastos en que incurran las funciones de distribución y administración de la empresa para llevar acabo las actividades propias de su naturaleza de igual manera que los gastos indirectos de fabricación, los gastos de administración y de venta deben separarse en todas las partidas, en gastos variables y fijos, para aplicar presupuesto flexible a estas áreas utilizando costeo en base en actividades (Ramírez et al, 2005).

Para complementar al presupuesto de operaciones, por otro lado, encontramos al presupuesto financiero cuya esencia surge de la información generada por el presupuesto de operación, aunado a ciertos datos del estado de resultados presupuestado, expresa el estado de situación financiera presupuestado y el estado de flujo de efectivo presupuestado (Ramírez et al, 2005).

El estado de resultado, el estado de situación financiera y el estado de flujo de efectivo presupuestado indica la situación financiera proyectada. Con estos informes concluye la elaboración del plan anual o plan maestro de una empresa.

El presupuesto de efectivo es uno de los elementos más importantes del balance general presupuestado, el presupuesto de efectivo presenta los cobros esperados entradas y los pagos salidas de efectivo en cierto período de tiempo (Warren et al, 2005), para una empresa es vital tener información oportuna acerca del comportamiento de su flujo de efectivo, ya que le permite una administración optima de su liquidez y evitar problemas serios por falta de ella es más fácil que una empresa quiebre por falta de liquidez que por falta de rentabilidad, lo que demuestra la importancia de una buena administración de la liquidez (Ramírez et al, 2005).

Las entradas de efectivo estimadas son cantidades planeadas que se agregan al efectivo provenientes de ventas y otras fuentes (Warren et al, 2005), las ventas al contado y el cobro a cliente constituye básicamente las entradas de efectivo normales las entradas excepcionales están integradas por intereses cobrados en las inversiones, venta de activos no circulantes, obtención de préstamos o nuevas aportaciones de los accionistas las entradas normales más las excepcionales constituyen el total de entradas (Ramírez et al, 2005).

Las salidas de efectivo estimadas son reducciones planeadas en efectivo por concepto de costos de manufactura, gastos de venta y administración, gastos de capital y otras fuentes, como la compra de valores o pago de intereses o dividendos (Warren et al, 2005), las salidas normales están integradas básicamente por pago a proveedores, pagos de nómina y prestaciones, pago de impuestos y cualquier otro pago específico que tenga relación con las operaciones de la empresa, las salidas excepcionales de efectivo, están integradas por partidas, como pago de dividendos, adquisición de activo no circulante, pago de pasivos a corto y largo plazo, una vez que se determina el total de salidas, se compara con el total de entradas, lo cual debe arrojar un saldo en caja (Ramírez et al, 2005).

El presupuesto de gastos de capital resume los planes para la adquisición de activos fijos. Esos gastos son necesarios porque la maquinaria y otros activos fijos se desgastan, se vuelven obsoletos o tiene que ser sustituidos (Warren et al, 2005).

Al realizar la planeación a largo plazo se determinan estrategias sobre nuevas inversiones en activos fijos, adquisiciones de nuevos negocios, las cuales se efectuarán paulatinamente durante varios años o periodos presupuestales esas inversiones deben considerarse en el presupuesto financiero. Posiblemente implique desembolsos en efectivo o bien obtención de fondos ajenos, lo más importante es que el estado de situación financiera presupuestado será afectado por las nuevas adquisiciones, tanto por la obtención de fondos como por los aumentos de activos (Ramírez et al, 2005).

El presupuesto maestro está constituido por dos presupuestos, el de operaciones y el financiero. Este se refiere a las actividades de producir, vender y administrar una organización, que son actividades típicas que realizan para ofrecer productos o servicios (Ramírez et al, 2005).

En el estado de resultados presupuestado se resumen las estimaciones de todas las fases de operación esto permite que la gerencia evalúe los efectos de los presupuestos individuales sobre las ganancias de año. Si el ingreso neto es

bajo, la gerencia puede revisar y modificar los planes de operación para mejorar los resultados (Warren et al, 2005).

En el balance presupuestado se estima la situación financiera al final de un periodo presupuestado en el balance general presupuestado se asume que todos los presupuestos de operación y los planes de financiamiento se cumplan. Es similar al balance general basado en los datos reales de las cuentas (Warren et al, 2005).

CAPÍTULO 3 CONTEXTUALIZACIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO

En este capítulo se pretende entender lo que son las empresas en general e identificar la estratificación que se hace de ellas y de esta manera estudiar a la microempresa y la diferencia que existe entre las pequeñas y medianas empresa, esto con la finalidad de poder distinguir las, así también se busca conocer los principales aspectos de la Región de los Bosques, Chiapas, para de esta manera comprender los aspectos relativos que intervienen en la actividad comercial de las microempresas de dicha Región.

3.1. Generalidades de la empresa.

Es difícil, como en la mayoría de los casos tener un concepto de carácter unánime y específico de lo que es una empresa, por lo cual podemos encontrar distintos conceptos de los que es una empresa entre los cuales destacan.

Según Andersen (1999:18), «es una unidad económica de producción y decisión que mediante la organización y coordinación de una serie de factores capital y trabajo, persigue obtener un beneficio produciendo y comercializando productos o prestando servicios al mercado».

«Las empresas son fuentes de riqueza y empleo, por lo que resulta fundamental su creación en los países en vías de desarrollo, como una solución a la problemática del desempleo y de la dependencia económica» (Galindo, 2006:26).

«A través de los tiempos la palabra empresa se ha usado con el significado de acción ardua que un individuo o grupo de individuos emprendedores realiza para llevar a cabo un intento o designio» (Cardona, 2009:15).

Puede referirse a cualquier tipo de actividad humana, como puede ser construcción de una carretera o un edificio, la organización de un negocio, una campaña militar, una expedición científica, un propósito o una investigación de este modo la empresa es el grupo social en el que, a través de la administración del capital y el trabajo, se producen bienes y servicios tendientes a la satisfacción de las necesidades de la comunidad (Galindo, 2006), es decir, es una entidad conformada por elementos tangibles e intangibles, cuya finalidad es la satisfacción de las necesidades y deseos de su mercado meta para la obtención de una utilidad o beneficio y está integrada por bienes materiales, hombres, sistemas y puede ser estudiada en cuanto al aspecto: económico, jurídico, administrativo, sociológico y de conjunto (Reyes, 2007).

La empresa es la unidad económico-social en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan para lograr una producción que responda a los requerimientos del medio humano en el que la propia empresa actúa, (Reyes, 2007), por otro lado, es la unidad productiva o de servicio que, constituida según aspectos prácticos o legales se integra por recursos y se vale de la administración para lograr objetivo (Fernández, 1977).

3.1.1. Origen del concepto empresa.

Para Silva (2009), la forma legal de la empresa se refiere a operar como persona física o persona moral. Siendo esta la primera decisión que se debe tomar desde la perspectiva legal y dependiendo de diferentes factores entre los que destacan el giro del negocio y el capital requerido; el fundamento legal que constituye a una empresa es el concepto de persona jurídica colectiva, este concepto se desarrolló a partir del nacimiento del sistema municipal de gobierno, al final de la republica romana.

Fue hasta 1871 que el Estado de Carolina del Norte fue el primero desde la caída del imperio romano en decretar una ley permitiendo sociedades y corporaciones, con objeto de efectuar negocios en términos de igualdad para todos aquellos que desearan utilizarla (Salazar, 2009).

Según Rodríguez (2012), las etapas de la evolución de las empresas se dieron en un principio por el cambio del capital restringido a objetos y mercancías, es decir, el capital eran los objetos y mercancías con las que contaban las personas, para poder realizar las negociaciones se realizaba el trueque de los objetos así es mercader aportaba los objetos que deseaba para hacer el cambio; con la aparición del dinero la situación cambio, el desarrollo económico hizo que los comerciantes comenzaran a emplear los metales para el desarrollo de las transacciones, lo que ayudo a determinar el precio de las mercancías y facilito el cálculo de las pérdidas y ganancias; una vez desarrollada las transacciones con papel moneda surgen las instituciones financieras y aparece el concepto de valores que ha llegado a representar valores potenciales y contribuyo al desarrollo de los créditos.

Las empresas tienen como característica ser una persona jurídica, esto significa que tienen la capacidad de poder adquirir derechos y contraer obligaciones, esto con miras a poder lograr su principal objetivo que es el económico, es decir, es una unidad económica que ejerce una acción mercantil la de comprar para producir y producir para vender, dichas unidades

económicas a su vez asumen el total del riesgo en sus pérdidas y son entidades sociales que su propósito son servir a la sociedad.

3.1.2. Evolución de las empresas.

Desde tiempos remotos las necesidades de las personas han producido sistemas para satisfacerlas en base a sus consumos, sin conceptualizar su terminología. Pero produce el sistema llamado empresa, que es el manejo inconsciente de los recursos disponibles (Corona, 2009).

3.1.3. Función de las empresas.

Para Sanchis y Ribeiro, (1999) la empresa actúa como uno de los agentes económicos primordiales que constituyen el sistema económico, manteniendo una interacción constante con el estado y las economías domésticas a través de mercados, identificándose dos funciones primordiales.

La función de renta y ahorro es una corriente que tiene doble flujo es decir remunerar a los particulares y fomentar la acumulación de todo tipo de recursos entre dichos particulares. Así como también la función de capitalización que genera beneficios económicos a través de la inversión asumiendo los riesgos económicos y financieros.

3.1.4. Objetivos de una empresa.

Para Termes (2003), el logro de objetivos de una empresa va de acuerdo al tipo de actividad que realice, de ahí que los objetivos de las empresas sean crear suficientes fuentes de empleo de manera que disminuya el desempleo.

Para lograr su objetivo la empresa deberá ser más competitiva en el mercado donde se desarrolla, siendo estas una empresa de servicio, producción o comercialización. Si la empresa es de servicio deberá prestar el mejor servicio posible y su sistema interno de relación entre el personal deberá ser adecuado, para lograr dar el mejor servicio al cliente; si la empresa es de producción su producto deberá ser el mejor tanto en precio como en calidad aunado con que deberá contar con una excelente organización comercial, es así como la empresa buscara mediante la producción de bienes y servicios obtener beneficios para ser rentable y mantener un crecimiento constante que le permita la supervivencia en el mercado en que se desarrolla (Termes, 2003).

3.1.5. Clasificación de las empresas.

Para poder determinar los hechos y las operaciones de las empresas en materia de registro metódico, se necesita clasificar dentro del grupo genérico con la finalidad de precisar en qué estriban sus semejanzas y deferencia es por ello que, por su actividad, las empresas se clasifican en tres grandes ramas (Rodríguez, 2002).

3.1.5.1. De servicio.

Estas empresas llevan a cabo relaciones o interacciones sin importar atributos físicos es decir ofrecen un bien intangible (Prieto, 1994).

Según Rodríguez (1996), las empresas de servicio se clasifican en concesionadas por el estado estas son aquellas cuya índole es de carácter financiero como las instituciones bancarias; encontramos también a las que no necesitan concesión y no requieren licencia de funcionamiento por parte de las autoridades, y las concesionadas no financieras que son las que están autorizadas por el gobierno, pero sus servicios no son de carácter financiero.

3.1.5.2. Comerciales.

Solo realizan el proceso de intercambio, son establecimientos que únicamente se dedican a comprar y vender productos y agregar valor agregado de distribución y disponibilidad (Prieto, 1994).

Es decir, estas empresas solo son intermediarias entre el productor y el consumidor, por ejemplo: mayoristas, cadenas de tiendas, concesionarios, distribuidores, detallistas etc. (Rodríguez, 1996).

3.1.5.3. Industriales.

Según Prieto (1994), estas son aquellas que realizan una transformación a un elemento natural para realizar otro producto u otro bien, realizando la modificación de sus elementos físicos o químicos este tipo de industrias se dividen en:

Industrias extractivas Estas se dedican a la extracción y explotación de recursos naturales, en ellas se encuentran las de recursos renovables que son las que se encaminan a producir de la naturaleza, es decir aprovecha las transformaciones biológicas de la vida animal y vegetal, así como la de los elementos naturales; por otro lado están las de recursos no renovables son

aquellas cuya actividad fundamental trae consigo la extinción de recursos naturales, sin que sea posible renovarlas o reintegrarlas, pues su agotamiento es incontenible (Rodríguez, 1996).

3.1.5.4. Por el giro de su capital o recursos.

Según Hernández, et al, (2011), por el origen y propiedad de sus recursos, las empresas son públicas, privadas, transnacionales o mixtas.

Las empresas pueden clasificarse por su giro de capital con la que laboran estas son en publicas cuando su capital proviene del estado y el propósito que persiguen es satisfacer las necesidades de las personas, son privadas cuando el capital con la que realizan sus actividades proviene de inversionistas particulares, estas a su vez pueden ser transnacionales cuando su capital proviene del extranjero o a su vez mixtas si estas combinan recursos nacionales y extranjeros.

3.1.6. Estratificación de las empresas.

La SE y la Secretaria de Hacienda y Crédito Público (SHCP) modificaron la clasificación para las micro, pequeñas y medianas empresas (Pymes), con el fin de ampliar el acceso a los programas diseñados para estas unidades; la modificación, que se publicó el 30 de junio de 2009 en el Diario Oficial de la Federación (DOF), toma en cuenta el número de empleos que genera y establece como determinante el nivel de ventas anuales.

La SE (2009), señalo que la estratificación busca evitar la discriminación en el sector, para que empresas con intensiva mano de obra y aquellas que tienen ventas significativamente altas puedan participar en los programas de apoyos a las Pymes.

La clasificación publicada en el DOF establece que el tamaño de la empresa se determinara a partir del obtenido del número de trabajadores multiplicado por el 10% más el monto de las ventas anuales por 90%; esta cifra debe ser igual o menor al tope máximo combinado de cada categoría, que va desde 4.6 en el caso de las micro, hasta 250 para las medianas.

3.1.6.1. Microempresas.

Una microempresa es un negocio personal o familiar en el área de comercio, producción o servicio que tiene menos de 10 empleados y sus ventas anuales son de hasta 4 millones de pesos o un tope máximo combinado de 4.6 millones de pesos (SE, 2009), es poseído y operado por una persona, una familia o un

grupo de personas individuales de ingresos relativamente bajos, cuyo propietario ejerce un criterio independiente sobre productos, mercados y precios y constituye una importante fuente de ingresos para el hogar (Magill, 2005), es por ello que las microempresas son consideradas pequeñas unidades económico-social, producto de los procesos de organización y experimentación social relacionadas con las actividades económicas a pequeña escala, estas unidades presentan un modo coherente de organizar la actividad económica, organizándose en algunos casos en empresas familiares, cooperativas, empresas de servicio, talleres artesanales y comercio.

3.1.6.2. Pequeñas empresas.

La pequeña empresa es una entidad independiente, creada para ser rentable, que no predomina en la industria a la que pertenece, cuyas ventas no exceden un tope máximo y su número de personas que lo conforman no excede determinado límite (Thompson, 2008), es decir, son aquellos negocios que tienen entre 11 y 30 trabajadores, generan ventas anuales superiores a los 4 millones y hasta 100 millones de pesos, (SE, 2009), representan el 4.3% de las unidades económicas del país y generan el 23.8% de los empleos del país (INEGI, 2009).

Las pequeñas empresas tienen mayor ritmo de crecimiento que las microempresas, esto debido a que son más flexibles y logran adaptarse a las necesidades de los consumidores, toda vez que cuentan con una mayor organización que las microempresas lo que permite adecuar sus actividades con mayor facilidad dividiendo el trabajo rápidamente entre todos los que la componen logrando así abarcar una mayor parte del mercado local.

Para Thompson (2007), las pequeñas empresas tienen la capacidad de mitigar el sufrimiento y crear una clase sólida, generar una base impositiva segura y fomentar estabilidad social. A su vez Leebart (2007), menciona que tiende a ser económicamente más innovadora que las compañías grandes, es más apta para responder a las cambiantes exigencias del consumidor, más dispuesta a crear oportunidades para mujeres y grupos minoritarios y para emprender actividades en zonas empobrecidas.

3.1.6.3. Medianas empresas.

Son los negocios que tienen entre 31 a 100 empleados y en el caso de las industrias de 51 a 250 empleados, sus ventas van de los 100 a los 250 millones de pesos (SE, 2009), representan el 0.3% de las unidades económicas y emplean al 9% de los trabajadores del país (INEGI, 2009); Las medianas

empresas son aquellas en las cuales la propiedad del capital se identifica con la dirección efectiva y responde a unos criterios dimensionales ligados a unas características de conducta y poder económico (Rodríguez, 1996).

Las Pymes se encargan de llenar huecos que las empresas medianas y grandes no cubren, esto debido a que producen a pequeña escala lo cual complementan la producción de las de mayor tamaño, por lo cual ayudan a formar empresarios y administradores técnicos creando y fortaleciendo la clase empresarial mediante la generación de autoempleos lo cual es la principal característica (Careaga, 1980).

3.1.7. Empresas familiares

Las empresas familiares en México, como en el mundo, son importantes, no solo por sus contribuciones económicas, como la generación de empleo y riquezas, sino por la gran influencia que ejercen sobre aspectos sociales, culturales y evidentemente familiares (Balaguer y Belausteguigoitia, 2013), en América latina, 9 de cada 10 empresas son familiares (Nieto, 2013) mientras tanto en México, se calcula que el 90% de las pequeñas y medianas empresas son familiares (Arteaga, 2014).

Las empresas familiares difieren en una serie de factores de las demás organizaciones, lo cual se refleja en su funcionamiento, las gerencias de estas empresas comprenden características propias de ellas y la toma de decisiones debe tener en cuenta la conducta del fundador, familia, empresa (Alcalá, 2011), no hay una definición de carácter universal de empresa familiar ya que todas las existentes son aceptadas, en todas las definiciones tienen a la familia como base, entre las más aceptadas se encuentran.

«Se considera que una empresa es familiar cuando existe un importante nexo de unión entre ésta y la familia» (Alcalá, 2011:187).

«La empresa familiar es aquel negocio, cuya propiedad pertenece en su totalidad o en su mayoría a miembros de una sola familia» (Nieto, 2013:1).

Belausteguigoitia y Beláustegui (2004:21), las define como «una organización controlada y operada por los miembros de una familia. Desde una perspectiva diferente, digamos espiritual, suele referirse a empresa como alma, dado que el corazón de las familias está en ella».

A decir de Nieto (2013:1), «las empresas familiares son las que controlan los miembros de las mismas familias o de las familias socias de tal modo que

tienen posibilidades de continuar de una generación a otra bajo el mismo control familiar».

Mientras tanto Balaguer et al, (2013:1), «conceptualiza a la empresa familiar como aquella institución en la que una o varias familias son propietarios de una cantidad importante de sus acciones, y por ello ejercen un control significativo sobre ella».

La importancia de las empresas familiares radica en que forman parte importante en la economía de un país; sobre todo las consecuencias que provocan sus actividades en el desarrollo de la sociedad. Según las empresas familiares constituye la espina dorsal en el desarrollo económico (Gómez-Betancourt, 2006).

La naturaleza de las familias mexicanas tiende a ser extensa e incluyente, la vida de los mexicanos se desarrolla en el interior de las familias en múltiples dimensiones, incluida la laboral; esta naturaleza se reflejó en el control y la operación de sus organizaciones (Balaguer et al, 2013), por lo que se caracterizan porque sus miembros trabajan en equipo y tienen lazos fuertes, suelen endeudarse menos que las no familiares, generalmente cuentan con liquidez y se adaptan rápidamente a su entorno (Nieto, 2013).

Las ventajas de las empresas familiares son aquellas que las llevan a conseguir una mejor eficiencia en la empresa y un mayor beneficio, en relación directa con su rentabilidad (Belausteguigoitia et al, 2004), según Gómez-Betancourt (2006), las ventajas de las empresas familiares son que debido a que el fundador o propietario vela más por los activos, por sus clientes y por su gente y trata de reducir costos, haciendo su gestión más eficaz y la pertenencia que es lo que genera un compromiso es decir una unidad familiar y confianza.

En pocas palabras a decir de Nieto (2013), los integrantes de las familias se ponen la camiseta y adoptan una visión de largo plazo durante el arranque del negocio, sacrificando algunas comodidades con la esperanza de obtener ganancias.

3.1.8. Las Pymes.

Pyme es el acrónimo de pequeña y mediana empresa, se trata de la empresa mercantil, industrial o de otro tipo que tiene un número reducido de trabajadores y que registra ingresos moderados (Comisión Europea, CE, 2006), estas son la columna vertebral de la economía mexicana y no en vano. Las pequeñas y medianas empresas Pymes, generan 72% del empleo y 52% del

Producto Interno Bruto (PIB) del país (Vargas, 2012), además, este tipo de empresa genera en conjunto, grandes riquezas para cada país, además de ser uno de los principales motores del empleo en el país. Sin embargo, por sus particularidades, necesitan protección e incentivos para competir frente a las grandes corporaciones (CE, 2006).

En México las Pymes surgen años antes que se originará el capitalismo industrial, tenía como fuente creadora las necesidades primarias del hombre, el tallado de piedra, el trabajo de metales, la manufactura de prendas de vestir y ornamentas (Rodríguez, 1996).

En 1910 surgen las fundidoras de fierro y acero de monterrey, las industrias del cemento y del jabón, así como otras empresas que en esa época se consideraban como grandes, sin embargo, ya existía la incipiente industria casera, utilitaria y de ornato; De 1910 a 1920 al crecer el mercado interno, aparecen más industrias grandes, medianas y pequeñas, pero lo básico en esa estructura industrial es la pequeña y mediana empresa, para 1930 La pequeña y mediana empresa por el número de establecimientos, representaba 12% del total de industrias, en tanto el 86% restante correspondía a talleres y artesanías en 1950 el sector de la pequeña y mediana industria representaba el 25% en tanto que los talleres y artesanías sufrían una reducción a 71.9%. para 1955 las pymes industriales representan el 45.8% y los talleres y artesanías el 51.9% en 1960 las pymes industriales representan el 56.7% y los talleres y artesanías el 42.8% cinco años más tarde en 1965 las pymes industriales ascienden a 56.7% y los talleres y artesanías descienden a 41.8% en 1971 las pymes industriales representan el 64.4% y los talleres y artesanías el 34.92% (Rodríguez, 1996).

Para 1999 en México existían ya 2.7 millones de empresas que participaban en el sector productivo y eran de diversas magnitudes. Existían 2 726 366 empresas de las cuales 2 718 651 pertenecen a la micro, pequeña y mediana empresa que en su conjunto representaban el 99.6% según el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 1999), México cuenta con 4 millones 309 mil 760 empresas, que emplean a 27 millones 727 mil 406 personas y se calcula que el 90% de las pequeñas y medianas empresas son familiares (INEGI, 2009).

Así pues, las Pymes son un importante generador de empleos para las personas de nuestro país, según Vargas (2012), el 31% de los empleados que laboran en las pymes cuentan con secundaria terminada, 26% con bachillerato o carrera técnica y 3% con primaria; el 90 % de estos negocios se dedican a un oficio, los giros más comunes: restaurantes y tiendas de abarrotes.

3.1.9. La función de las Pymes en el desarrollo.

En la economía las Pymes representan el medio por el cual se asegura el mercado de trabajo y permite que existan fuentes de trabajo alternas, lo cual beneficia a un buen funcionamiento del mercado laboral, así como también permite que el capital no se concentre solo en ciertas empresas, pues ayuda a que una distribución mayor en la economía.

Según Careaga (1980), existen tres aspectos donde la pequeña y mediana empresa cumplen una función definida dentro del desarrollo general del país, específicamente en el proceso de industrialización, una de las funciones que realiza es la de llenar huecos de producción esto debido a que producen productos a pequeña escala a diferencia de las grandes empresas, debido a esto las pymes complementan a las grandes empresas lejos de representarle una competencia; al mismo tiempo, ayudan a crear y fortalecer a la clase empresarial ya que mediante estas se forman empresarios y administradores técnicos, es decir la pymes representan una escuela práctica.

Por último, encontramos que a nivel mundial las pymes son el segmento de la economía que aporta el mayor número de unidades económicas y personal ocupado, de ahí la relevancia que reviste este tipo de empresas y la necesidad que existe de fortalecer su desempeño al incidir estas de manera fundamental en el comportamiento de la economía mundial; de esta forma en el contexto internacional se puede afirmar que el 90% del porcentaje de las economías mundiales pertenecen a las pymes (OMC, 2016).

3.1.10. Microempresas.

La microempresa o micro negocio, consiste en un negocio muy pequeño que ha sido creado bajo la iniciativa de una persona a la que normalmente se le denomina emprendedor, la cual se encuentra motivada por alguna situación como desempleo o simplemente para complementar sus ingresos a través de las utilidades obtenidas mediante las actividades que desempeñe en la microempresa, generalmente las microempresas son administradas por una sola persona o una familia, por lo cual se dice que son empresas familiares; Muchas microempresas son tan pequeñas que los propietarios suelen no darse cuenta que tiene un negocio, esto se debe a que cualquier persona con conocimiento de algún oficio puede iniciar una actividad económica (Rodríguez, 2003).

Las microempresas influyen de manera notable en la economía global puesto que en ellas se genera riqueza permitiendo que por medio de estas se cree

ingresos y empleos; en cuanto a su potencial para fomentar el éxito por medio de la microempresa el ingenio se convierte en prosperidad. Así pues, las microempresas ofrecen a las personas una manera de sacar provecho de sus destrezas a fin de generar ingresos para su familia.

La mayoría de las políticas seguidas por los países ante los procesos de globalización suscitados en los últimos años se refiere al desarrollo de microempresas formales, sin embargo, contrario a lo que busca implementarse en las políticas, las microempresas funcionan normalmente de manera informal.

Es por ello que actualmente representan un elemento de gran relevancia en la estructura productiva de muchos países, tomando en cuenta que las microempresas han cambiado sustancialmente los mercados de trabajo.

La microempresa es una organización en donde predominan las ideas y formas de trabajo de una sola persona o un grupo de personas que normalmente son familiares, de esta manera son un modelo de hombre orquesta, en donde la forma de trabajar y organizarse es la más simple lo cual les permite que puedan cambiar rápidamente su forma de trabajo dependiendo de los intereses que se tengan (Pomar y Rivera, 1998).

El término de microempresa debe hacer referencia a una pequeña unidad socioeconómica de producción, comercio o prestación de servicios que para su creación no requiere de gran inversión de capital, con mucha adaptación al cambio y que pueden orientarse hacia el mercado con mayor rapidez y facilidad que otras empresas (Rivero, Ávila, Quintana 2001:1)

Carpintero (1998:33), da una definición similar a la anterior, aunque agrega detalles respecto a los recursos con los que cuenta la microempresa, y la define como «pequeñas unidades de producción, comercio o prestación de servicios, en la que se puede distinguir elementos de capital, trabajo y tecnología, aunque todo ello esté marcado por un carácter precario». Además, agrega elementos como el espíritu empresarial, valor añadido al producto o servicio y existencia de activos fijos, aunque descarta del grupo de microempresas a las actividades ubicadas como estrategias de sobrevivencia.

Para Martínez (1995:15), las microempresas son «talleres unipersonales y familiares con bajos niveles de organización y capacidad económica en donde existe un bajo nivel tecnológico, escaso financiamiento, la inexistencia de una política industrial diseñada, escasa participación en el mercado de exportación, bajo nivel de calificación de la mano de obra y que manejan volúmenes de ventas monetarias bajos». Se trata de negocios caseros en los cuales

predomina el propietario único y que se estructuran, las más de las veces, como una extensión familiar. Martínez (1995) reconoce que, precisamente por las características anteriores, las microempresas pasan a ser las organizaciones más susceptibles ante los cambios económicos, de tal suerte que éstas se convierten en entidades con ciclos de vida muy cortos.

De Asis (2000), la define como «unidades económicas dedicadas a la producción, comercialización o prestación de servicios, que tienen un tamaño reducido tanto en lo que se refiere a capital, activos y volumen de ventas, y que utilizan de forma intensiva la mano de obra, generando empleo e ingresos para unos trabajadores que no tienen otro medio de vida. En el caso de las microempresas del sector informal, se encuentra la característica de *alegalidad* entendiéndose como ausencia de cumplimiento de la obligación de registrar públicamente la actividad que se desempeña»

3.1.11. Clasificación de las microempresas.

Clasificar a las empresas parece una tarea simple, sin embargo, los criterios de ordenación son tan variados que obstaculizan su estudio. Por un lado, casi siempre dicha clasificación se hace en términos de lo cuantificable debido a que este criterio permite al investigador aprehender su objeto de estudio para su valoración y consecuente comparación. El clasificar a las empresas a través de lo mensurable casi siempre ha implicado una taxonomía basada en el tamaño de la empresa sustentado en el número de trabajadores contratados en esta (SE, 2009).

En el caso de las microempresas el obstáculo radica en que la mayoría de éstas están integradas al llamado sector informal, al menos en el llamado Tercer Mundo, lo cual provoca que la cuantificación sea sólo una aproximación muy discutible y la clasificación se haga en términos cualitativos. Lo anterior es sumamente complicado precisamente porque la dinámica de las microempresas es demasiado heterogénea (Magill, 2005).

Entre la división de las microempresas se encuentran las de subsistencia que son aquellas que ayudan a complementar los ingresos de las familias y están conformadas por una o dos personas; las de acumulación son aquellas que tienen de tres a cinco empleados, y además de generar empleos logran obtener rendimientos que sirven para mejorar la producción, las de expansión son las que tienen un mayor número de empleados y sofisticación, por lo que sus ahorros lo destinan para comprar activos fijos como adquisición de vehículos o maquinaria (Magill, 2005).

Esta clasificación inicial nos permite visualizar con mayor claridad, las necesidades económicas de las microempresas, pues, al parecer queda claro que detrás del fenómeno de la microempresa mundial, se ubica una de las pistas de un modelo de desarrollo económico y social de presente y futuro para cualquier país, que no es más que las unidades económicas de personal reducido que permita la creación de empleos y de esta manera dar utilidades que tengan a bien servir como medio de subsistencia.

3.1.12. Importancia de la microempresa.

La importancia del sector micro empresarial de un país, lo constituye su contribución desarrollo como medio para adelantar procesos eficientes de distribución del ingreso y generación de empleo (SE, 2009).

Las microempresas abarcan una parte importante del empleo. Por lo cual representen un cambio en la estructura del empleo o más bien una nueva manera de visualizarla, se les otorga una creciente atención. Las microempresas son vistas como una nueva y potente alternativa para enfrentar problemas de empleo, desigualdad y pobreza, a escala nacional y mundial (Thompson, 2007).

Dentro de las economías regionales las microempresas revelan una importancia que no puede ser descuidada por los gobiernos, aparte de esto se puede ver que inclusive en economías de barrio su presencia es tan fuerte que podría decirse que son el espíritu de la organización socioeconómica de la zona.

Si bien la presencia de las microempresas no es una forma de organización del trabajo nueva, sí podemos decir que éstas han cobrado actualmente mucha importancia, entre otras cosas, por el hecho de que tales organizaciones han podido hacerle frente al debilitamiento de los mercados de trabajo, asignándoles a éstos características muy específicas. Las microempresas son un mercado de trabajo en el cual éstas han mostrado su fortaleza para crear empleo y su potencial para enfrentar de manera innovadora el reto de la flexibilidad productiva (Thompson, 2007).

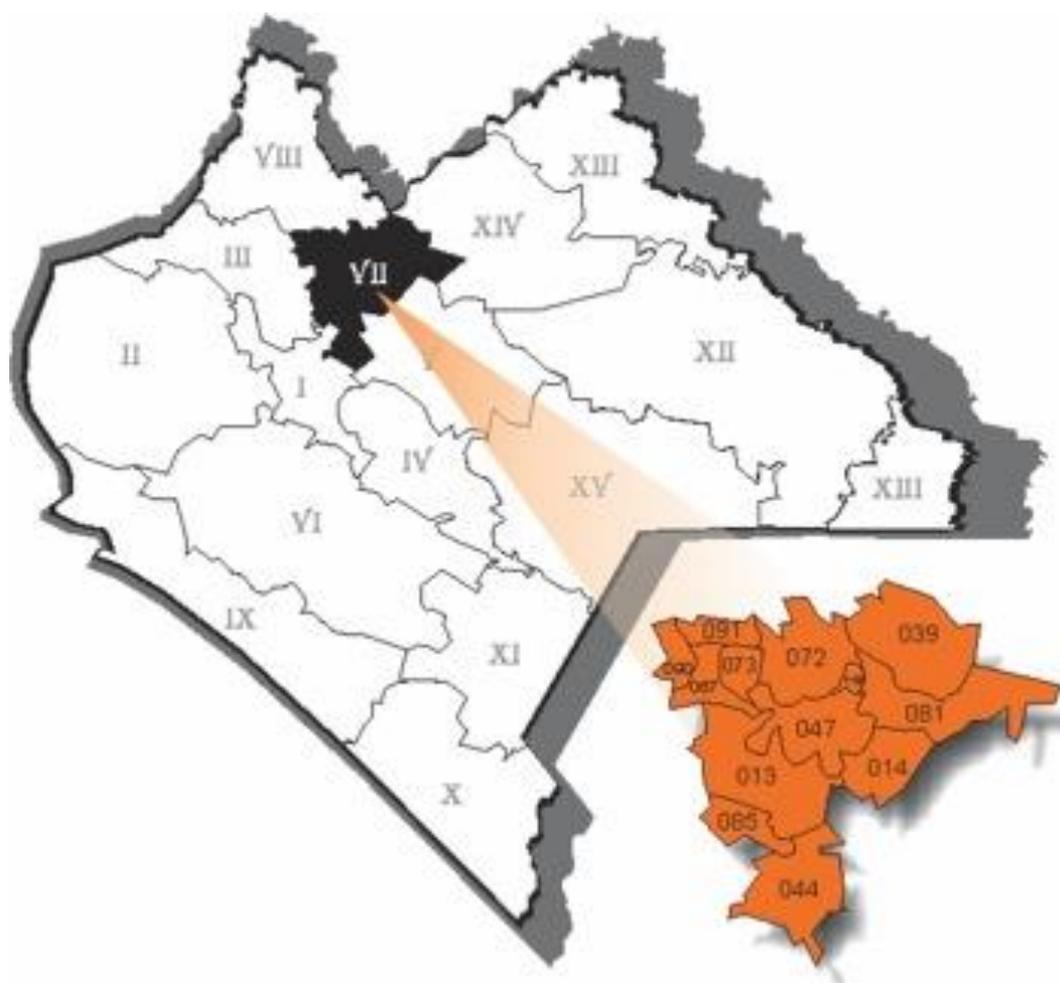
Consideradas como un mercado de trabajo, las microempresas se pudieran caracterizar como una estrategia de sobrevivencia ante la crisis económica, de ahí que la ubicación de éstas a lo largo del mundo sea dispar, ya que dicha crisis no es homogénea.

La principal importancia que tienen las microempresas en el mercado de trabajo radica en la capacidad que tienen éstas de producir puestos de trabajo con menores requerimientos de capital. En casi todo el mundo, la generación de empleos se ha ido construyendo de tal manera que el gobierno, las grandes y medianas empresas se han visto imposibilitadas para absorber a la totalidad de la población en edad de trabajar (SE, 2009).

3.2. Objeto de estudio región VII de Los Bosques, Chiapas.

La región VII de Los Bosques, está conformada por los municipios de: Bochil, El Bosque, Huitiupan, Ixtapa, Jitotol, Pantepec, Pueblo Nuevo Solistahuacan, Rayón, San Andrés Duraznal, Simojovel, Soyalo, Tapalapa y Tapilula. Colindando al norte con la región VIII norte y con el estado de Tabasco; al este con la región XIV Tulijá-Tzeltal y la I Metropolitana, y al oeste con la región III Mezcalapa (Hacienda Chiapas, 2012:5).

Figura 1. Región de Los Bosques, Chiapas.



Fuente: Secretaria de Hacienda y Crédito Público SHCP. Programa Regional de Desarrollo, Región VII. Los Bosques, (2012:4).

3.2.1. Extensión territorial.

La región VII de Los Bosques, Chiapas, ocupa una superficie territorial de 2,362.99 km², que representa el 3.2% de la superficie estatal; es la segunda región de menor extensión territorial en Chiapas (Hacienda Chiapas, 2012:6).

Figura 2. Extensión territorial de los municipios.

Municipio	Extensión territorial (km2)
Bochil	385.5
El Bosque	167.92
Huitiupan	347.01
Ixtapa	264.43
Jitotol	227.8
Pantepec	109.35
Pueblo Nuevo Solistahuacan	248.51
Rayón	66.18
Simojovel	307.59
Soyaló	89.65
Tapalapa	63.58
Tapilula	42.93
San Andrés Duraznal	42.54
Total.	2 362.99

Fuente: INEGI (2009)

3.2.7. Población.

Según el conteo de población y vivienda, 2009 del INEGI, la población de la región VII de los bosques es de 236 757 habitantes, 49.5% son hombres, 117 199 y 51.5% mujeres 119 558. La población regional representa 4.93% de la población estatal que es de 4 796 580 habitantes.

Figura 6. Población por municipio.

Municipio	Total	Hombres	Mujeres
Bochil	30642	15219	15423
El Bosque	18559	9090	9469
Huitiupan	22536	11368	11168
Ixtapa	24517	12121	12396
Jitotol	18683	9448	9235
Pantepec	10879	5399	5471
Pueblo Nuevo Solistahuacan	31075	15104	15971
Rayón	9002	4482	4520
Simojovel	40297	19875	20422
Soyalo	9740	4887	4853
Tapalapa	4121	2002	2119
Tapilula	12170	6009	6161
San Andrés Duraznal	4545	2195	2350
Regional	236 757	117 199	119 558

Fuente: INEGI, (2009)

Figura 7. Población indígena.

Indicadores	Total estatal	Región VII de Los Bosques.
Población en hogares indígenas	1 495 057	153 021
Población de 3 años y más que habla lengua indígena	1 209 057	119 000
Población de 3 años y más bilingüe	772 881	86 554
Población de 3 años y másmonolingüe	421 358	31 327

Fuente: INEGI (2009)

Como se puede observar el grupo de 15 a 64 años es el que concentra mayor población, representando un 55.14% del total de la población regional. El grupo

de 0 a 14 años representa el 39.85% y el resto que representa el 5.01% es el grupo de los 65 y más años.

3.2.9. Actividad económica.

La población económicamente activa, asciende a 68,699 habitantes, lo que equivale al 29.01%; de los cuales 49.5% son hombres y 60.5% mujeres, (INEGI, 2009), las personas ocupadas se concentran en actividades de la siguiente manera en sector primario participan 41,814 personas; en el secundario 8,080 y en el terciario 14,750 personas y 477 realizan actividades no definidas, (INEGI, 2009).

Las principales actividades que realizan son en los sectores agrícolas, ganadero, industrial, comercial y de servicio en la agricultura predomina la agricultura de temporal y el cultivo principal es el maíz, verduras y frutales; en la Ganadería se cuenta con producción de cabezas de ganado principalmente en las comunidades indígenas, mientras que en la Industria la actividad industrial se limita a la fabricación de quesos, pan, tortillas y artículos de jarciaría en términos de comercio satisface las necesidades primarias y secundarias de los habitantes y por ultimo servicios satisfacen las necesidades básicas de los habitantes mediante los servicios que prestan las tiendas de abarrotes, preparación de alimentos y hospedaje.

CAPITULO 4 ABORDAJE METODOLOGICO DEL OBJETO DE ESTUDIO

En el presente capítulo se abordarán aspectos de gran importancia para la determinación de la metodología de la investigación, como son la determinación del alcance de la investigación, la formulación de la hipótesis de investigación, la determinación del universo de investigación de campo y delimitación de la muestra, la selección, diseño y aplicación de las técnicas de recopilación de información, el procesamiento de la información recopilada y el análisis e interpretación de la misma. Dentro de las cuales se constará de la aceptación o el rechazo de la hipótesis que se propone.

4.1. Definición del alcance de la investigación.

Según Hernández, et al, (2010), existen diferentes alcances de investigación cuantitativa las cuales pueden ser la exploratoria, descriptiva, correlacional y explicativa.

Los estudios exploratorios se realizan cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado, del cual se tienen muchas dudas o no se han abordado antes. Mientras tanto los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, características de las variables o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Por su parte los estudios correlacionales pretenden responder a preguntas de investigación, es decir, asociar a las variables para poder conocer la relación o grado de asociación que existe entre dichas variables. Finalmente, los estudios explicativos van más allá de la descripción de conceptos, fenómenos o del establecimiento de relaciones entre conceptos, es decir, pretende establecer las causas de los eventos, sucesos o fenómenos que se estudian respondiendo así a las causas de los eventos y fenómenos físicos o sociales.

En la presente investigación que se refiere a el acceso al financiamiento de las microempresas de la Región de los Bosques, Chiapas y la importancia de la maximización de sus utilidades, se estudian los 2 alcances de los antes mencionados.

Por lo descrito anteriormente, se considera que la investigación que se aborda, es de alcance exploratorio ya que, aunque existen estudios realizados sobre las variables de acceso al financiamiento y maximización de utilidades planteadas en la presente investigación, no se han realizado estudios de dichas variables en la Región de los Bosques Chiapas, es decir no se cuenta con antecedentes en la misma. De igual manera es de alcance descriptivo porque especifica las características de las variables que se refieren al financiamiento y maximización de utilidades, así como los aspectos generales que tienen las microempresas de la Región de los Bosques.

4.2 Formulación de la hipótesis de investigación.

Según Hernández, et al, (2010), las hipótesis son guías para una investigación o estudio, éstas indican lo que se trata de probar y se definen como explicaciones tentativas del fenómeno investigado y deben formularse a manera de proposiciones. Así pues, son respuestas provisionales a las preguntas de investigación. existen diferentes tipos de hipótesis, entre las que se encuentran Las hipótesis nulas que son en cierto modo, el reverso de las hipótesis de investigación, también constituyen proposiciones acerca de la relación entre variables, solo que sirven para refutar o negar lo que afirma la hipótesis de investigación.

La transformación de la hipótesis de investigación, nula y alternativa en símbolos estadísticos se define como hipótesis estadísticas y existen tres tipos, la de estimación que son diseñadas para evaluar la suposición de un investigador respecto al valor de alguna característica de una muestra de individuos, objetos o de una población; por su parte la correlacional su sentido es el traducir una correlación entre dos o más variables en términos estadísticos, por último la de diferencia de medidas, en esta se compara una estadística entre dos o más grupos.

Mientras que la hipótesis alternativa son posibilidades alternas ante las hipótesis de investigación y nula, ofrecen otra descripción o explicación distinta de las que proporcionan estos tipos de hipótesis y solo pueden formularse cuando efectivamente hay otras posibilidades, además de las hipótesis de investigación y nulas. De no ser así, no deben establecerse.

Por último, se encuentra la hipótesis de investigación, ésta se define como proposiciones tentativas acerca de las posibles relaciones entre dos o más variables y deben cumplir con ciertos requisitos entre los que se encuentra que la hipótesis debe de referirse a una situación real, es decir, solo puede someterse a prueba en un universo y un contexto bien definidos. De igual forma las variables o términos de la hipótesis deben ser comprensibles, precisos y lo más concreto posible; de este modo la relación entre variables propuesta por una hipótesis debe de ser clara y verosímil, además de que los términos o variables deben de ser observables y medibles, así como la relación planteada entre ellos, o sea, tener referentes en la realidad. Por ultimo las variables deben estar relacionadas con técnicas disponibles para probarlas.

De este modo la hipótesis que se aborda en la presente investigación cuantitativa es la hipótesis de investigación también llamada hipótesis de trabajo, misma que es de carácter descriptiva, debido a que se utilizan estudios descriptivos, para intentar predecir un dato o valor en una o más variables que se van a medir u observar.

Por lo anterior, la hipótesis de trabajo propuesta en la presente investigación enfocada a el acceso al financiamiento de las microempresas en la Región de los Bosques Chiapas y la maximización de sus utilidades fue la siguiente:

“Las microempresas de la Región VII de los Bosques, Chiapas desconocen las características, ventajas y limitantes de los tipos de financiamiento existentes, lo que de alguna forma limita la maximización de sus utilidades”

Para lo cual se pretende dar respuesta a las siguientes interrogantes:

1. ¿Cómo se conceptualiza teóricamente al financiamiento en México?
2. ¿Cuáles son los tipos de financiamiento dirigidos a las microempresas y su importancia en la maximización de utilidades?
3. ¿Qué características presentan las empresas mexicanas y en especiales las ubicadas en la Región VII de los Bosques, Chiapas?
4. ¿Qué acciones pueden implementarse para que las microempresas de la Región económica VII de los Bosques, Chiapas cuenten con mayor información para utilizar las opciones al financiamiento existentes y como pueden inferir en la maximización de las utilidades?

Identificación de las variables:

Variable independiente: el acceso al financiamiento.

Variable dependiente: la maximización de las utilidades.

Definición conceptual de las variables

En la presente investigación que hace énfasis en el acceso al financiamiento respecto a la variable independiente relacionada con el acceso a financiamiento que es el otorgamiento de recursos monetarios por parte de alguna institución financiera, programa gubernamental o por parte de parientes y amigos, es decir visto desde la microempresa es la captación de recursos que pueden hacer y que les permitirá trabajar en aquellos periodos donde puedan surgir problemas de liquidez, esto les ayudara a sobrellevar sus actividades y poder cumplir con sus compromisos adquiridos con anterioridad y que por problemas o razones externas no pueden cubrir con recursos propios.

Se encuentra como primer elemento a los créditos otorgados por el sector público y privado, los créditos del sector público son los financiamientos que

son otorgados por instituciones gubernamentales como el INADEM y BANCHIAPAS, los cuales buscan ser un apoyo a las microempresas para potencializar sus actividades y detonar el crecimiento de las mismas; por otro lado encontramos a los créditos del sector privado los cuales son otorgados por instituciones financieras a empresas susceptibles de crédito, es decir aquellas que cumplen con los requisitos requeridos por dichas instituciones, y que buscan ser un apoyo para las microempresas en momentos difíciles o de expansión, estas mismas generan costos llamados intereses que son cobrados por estas instituciones.

Como segundo elemento se encuentra el patrimonio de las microempresas, que son los activos que buscan incrementar al momento de emprender un negocio, es decir la microempresa al momento de iniciar actividades busca obtener utilidades mediante sus actividades económicas con la intención de cuidar y poder incrementar sus bienes.

Como tercer elemento se encuentran los créditos a corto y largo plazo, los cuales son los periodos en los que los créditos solicitados tienen que pagarse, en esto las microempresas deben tener en cuenta cuál es su capacidad de pago para poder determinar el crédito que más le conviene para no caer en problemas de falta de pagos o incremento en los intereses o caer en intereses moratorios y que estos puedan convertirse en un problema que ponga en riesgo su patrimonio.

La definición conceptual de la variable dependiente misma que se relaciona con la maximización de las utilidades que consiste en fijar un precio al producto o servicio que se ofrece de tal manera que esto pueda permitir obtener mayores utilidades, sin embargo para alcanzar una buena maximización de las utilidades, esto va mucho más allá, ya que para poder fijar los precios deben de tomarse en cuenta muchos factores que hacen que este tema se vuelva más complejo, es decir para poder maximizar utilidades se tiene que llevar a cabo una buena planeación de las actividades a realizarse tanto de manera operativa como económica para ello debe llevarse un control de los recursos monetarios y estas deben de ser tanto corto como a largo plazo; está compuesta por tres elementos.

En primer lugar, se hace referencia al registro de actividades, lo cual es la herramienta que auxilia a las microempresas para poder tomar decisiones y saber cuál es el rumbo de la misma, ya que mediante dicho registro se puede generar reportes con información ordenada para el control de cualquier actividad.

En segundo lugar, se hace referencia a los instrumentos financieros, estas son herramientas necesarias que ayudaran a las microempresas a mejorar su

administración de recursos financieros que ayuden a mejorar las probabilidades de tener éxito, entre estos instrumentos se encuentra, la contabilidad, los costos, al margen de contribución, punto de equilibrio, flujo de efectivo y el presupuesto.

Como tercer elemento, se hace referencia al incremento del patrimonio de la microempresa, esta es la razón por la cual las microempresas realizan actividades, es decir buscan obtener mayores ventas para poder incrementar sus utilidades, esto les permitirá tener crecimiento y la buena aplicación de la instrumentación financiera y el buen uso del financiamiento les permitirá obtenerlo.

Definición operacional de las variables.

Definir operacionalmente las variables, consiste en medir tanto el acceso al financiamiento como la maximización de las utilidades en la Región de los Bosques, Chiapas, y esta se hará a través de la observación, cuestionarios y la entrevista, mismos que se aplicaran en las microempresas establecidas en dicha región.

4.3 Selección del universo de investigación y delimitación de la muestra.

Según Hernández, et al, (2010), la población o universo a investigar se define en un enfoque cuantitativo como un conjunto de todos los casos que concuerdan en una serie de especificaciones.

Mientras tanto, la palabra muestra se define en el enfoque cuantitativo, como un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectarán datos, y que tiene que definirse o delimitarse de antemano con precisión, este deberá ser representativo de dicha población.

Con lo mencionado anteriormente, se puede determinar el universo y la muestra a tomar en cuenta en la presente investigación, en la cual el universo está conformada por 3396 unidades económicas, según el INEGI (2010), de la cual se obtiene la muestra a través de la aplicación de la fórmula para el cálculo de muestra de población finita.

$$n = \frac{N}{N(d^2) + 1} = \frac{3396}{(3396)(.10)^2 + 1} = \frac{3396}{(3396)(.01) + 1} = \frac{3396}{34.96} = 97.13$$

Sustituyendo la fórmula para la determinación de la muestra, se obtuvo una muestra de 97 unidades económicas con un margen de error del 10%. Dicha

muestra será aplicada a microempresarios de la Región de los Bosques, Chiapas.

Para la realización de las encuestas se utilizó el muestreo por conveniencia que es una técnica no probabilística donde los microempresarios fueron seleccionados dada la conveniencia de accesibilidad y proximidad para realizar la investigación.

El muestreo realizado fue estratificado por ciudad, utilizando como criterios de selección a todas aquellas microempresas que tienen de 0 a 5 empleados como máximo (criterio de inclusión) y se excluyeron del muestreo (criterio de exclusión), a las empresas del sector gubernamental y aquellas empresas de renombre conocidas a nivel estatal y nacional, así como aquellas con número mayor de 5 empleados ; las encuestas fueron respondidas únicamente por los propietarios de las microempresas o su equivalente.

Muestra objetivo de Microempresas seleccionadas por sector y municipio.

Ciudad	Comercio	Industria	Servicio	Total
Bochil	50	3	7	60
Pueblo Nuevo	6	4	1	11
Simojovel	10	3	3	16
Huitiupan	2	0	0	2
Jitotol	5	2	1	8
Total	83	12	12	97

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI (2009) mediante muestreo por conveniencia.

4.4. Selección, diseño y aplicación de las técnicas de investigación.

Según Hernández, et al, (2010), Existen varios instrumentos de investigación de campo para la recopilación de información, entre las que se encuentran la entrevista y el cuestionario; la entrevista es aquella que se hace de manera personal, en la cual se busca recabar información de manera directa con el entrevistado, es una situación interpersonal cara a cara, donde una persona (el entrevistador), le plantea a otra (entrevistada) preguntas diseñadas para obtener respuestas pertinentes al problema de investigación. La entrevista juega un papel importante, ya que es una forma de comunicación que se logra

por medio de un entrevistador, un mensaje, un receptor y respuestas que tiene por objeto proporcionar información o modificar actitudes, y en virtud de las cuales se toman determinadas decisiones.

Por su parte el cuestionario consiste en un conjunto de preguntas, respecto a una o más variables a medir. Este puede aplicarse de manera impersonal; se puede manejar preguntas cerradas o abiertas o también combinar ambas, estas deben ser preguntas claras y comprensibles, y se deben referir a un solo aspecto; Es un instrumento escrito para ser resuelto sin intervención del investigador, favorece la recopilación de datos, facilita el análisis de ellos, con el que se facilita la preparación del informe.

En la presente investigación se utilizará la entrevista y el cuestionario que son las herramientas más utilizadas para recabar información, las preguntas que se formularan serán cerradas y abiertas, pues al final del cuestionario se aplicaran algunas para conocer una mejor opinión de los encuestados en lo que respecta al tema de investigación.

Las respuestas que se obtengan del cuestionario y la entrevista, son los datos que permitirán verificar la hipótesis propuesta.

Para alcanzar los objetivos del presente estudio, se estructuro un cuestionario de 14 preguntas; cuya validación previa se realizó con el asesor de tesis y posteriormente se definió la versión final que se estructuraron en función de las variables de investigación:

Las cuales son el acceso al financiamiento al financiamiento donde se busca que los microempresarios definan que percepción tienen de la mis misma y la problemática que han tenido al intentar ser sujetos de crédito, así como conocer qué tipo de crédito consideran más adecuado para sus actividades, así también la maximización de las utilidades donde se busca conocer su opinión acerca de las técnicas financieras que existen y determinar si estarían dispuestos a utilizarlas con miras a lograr incrementar sus utilidades a través de la implementación en las microempresas de dichas técnicas.

A continuación, se presentan los modelos de entrevista y cuestionario que se utilizaran para la recopilación de información necesaria para la realización de la presente investigación, mismas que se aplicaran a microempresarios de las Región VII de los Bosques, Chiapas, que estarán enfocadas al tema del acceso a financiamiento y maximización de las utilidades de las microempresas de esta región.



**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHIAPAS
FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
CAMPUS I**



MODELO DE CUESTIONARIO.

Cuestionario dirigido a Microempresarios de la región VII de los Bosques, Chiapas.

Objetivo: Conocer la opinión de los microempresarios respecto al acceso al financiamiento con relación a la maximización de las utilidades en su microempresa.

Indicaciones 1: Coloque en el paréntesis de la derecha la letra que de la respuesta que en su opinión responda a la pregunta.

- A.- Totalmente de acuerdo.
- B.- Parcialmente de acuerdo
- C.- Solo de acuerdo.
- D.- Parcialmente en desacuerdo
- E.- Totalmente en desacuerdo.

1.- La obtención de un crédito, beneficia el incremento de las utilidades de su negocio.	()
2.- Es adecuada la forma de obtener un crédito en su región para lograr mayores ingresos en su negocio.	()
3.- Para el buen uso de un crédito cree usted necesario la utilización de instrumentos financieros como la contabilidad, los presupuestos y el flujo de efectivo afín de poder tener mayores utilidades en su negocio.	()
4.- Los créditos otorgados por instituciones o programas gubernamentales son más difíciles de obtener para lograr un incremento en las utilidades de su negocio.	()
5.- Los créditos otorgados por los bancos y las instituciones financieras representan una mejor opción para incrementar las utilidades en su microempresa.	()
6.- El financiamiento que obtiene la microempresa ayuda a mejorar sus utilidades siempre que se utilice un registro de actividades adecuado	()
7.- El patrimonio de la microempresa se incrementa con mayor facilidad si se lleva a cabo una planeación de cómo se utilizará el financiamiento obtenido	()
8.- La obtención de financiamiento puede poner en riesgo el incremento de las utilidades de su negocio.	()
9.- Los créditos a largo plazo permiten llevar acabo un mejor sistema de registro de actividades del negocio.	()

Indicaciones 2: Enumere del 1 al 3 de mayor a menor grado de importancia según considere lo siguiente:

10.- Enumere del 1 al 3 de mayor a menor grado de importancia los siguientes aspectos del acceso al financiamiento.

() Los créditos del sector público y privado son los que permiten a las microempresas poder tener un mayor margen de utilidad.

() Los créditos a corto y largo plazo pueden ayudar a realizar un mejor control de las utilidades a través de la utilización de registro de actividades e instrumentos financieros.

() El patrimonio de las microempresas que se busca proteger con la obtención de financiamiento para poder incrementar las utilidades y mejorar su condiciones económicas.

11.- Enumere del 1 al 3 de mayor a menor grado de importancia los siguientes aspectos de la maximización de las utilidades.

() El registro de actividades en el negocio que permite llevar un mejor control de lo realizado.

() El uso de instrumentos financieros permite realizar una mejor planeación de los recursos que se obtienen para poder invertirlo en actividades que permitan incrementar las utilidades

() incremento en las utilidades a través de la utilización de financiamiento del sector público y privado tanto de corto como largo plazo.

12.- Enumere del 1 al 2 al sector que considere sea el que tenga mayores facilidades para poder obtener un crédito.

() Sector privado: financieras o bancos.

() Sector público: financiamiento de instituciones gubernamentales

13.- ¿Cuál es su opinión respecto al acceso al financiamiento y la maximización de las utilidades?

14.- ¿Que sugerencias aportaría usted para que el uso del financiamiento impacte directamente en la maximización de las utilidades?

¡Por su colaboración Gracias!!

4.5 Procesamiento, análisis e interpretación de los resultados.

Después de haber obtenido la información recopilada a través de los cuestionarios y las entrevistas respecto a la hipótesis propuesta como una solución tentativa al problema de investigación planteado al inicio, se procede a realizar el procesamiento de los datos por medio de tabulación estadística y su respectiva representación gráfica. En primer lugar, se comienza por definir en qué consiste la tabulación estadística y su representación gráfica.

La tabulación estadística es la concentración de los datos en cuadros tabulares, en los cuales se anota el número de frecuencia de una respuesta por cada pregunta y su porcentaje correspondiente. Para realizar este proceso, se debe considerar que se utilizó una muestra para cuantificar el número de personas que eligieron determinada respuesta. Por otro lado, en la representación gráfica se consignan los resultados de manera gráfica, todo esto para hacer más fácil su apreciación. Cabe hacer la pertinente aclaración que a cada pregunta le corresponde una tabla y su gráfica, y ésta se realiza basándose en los datos contenidos en los cuadros tabulares correspondientes por cada pregunta o aspecto como opción de respuesta.

La representación gráfica es un excelente refuerzo a la tabulación estadística, ya que ayuda a que los resultados se aprecien de manera clara y objetiva con tan solo observar las gráficas. Esto es, que a través de la representación gráfica se permite conocer con mayor facilidad la representatividad de las diferentes respuestas proporcionadas por los microempresarios de la Región VII de los Bosques, Chiapas en forma cuantitativa.

El análisis es la separación de las partes de un todo hasta llegar a conocer sus principios o elementos. Esto indica que primero se debe organizar las preguntas y posteriormente se debe hacer una descripción del estado actual en que se encuentra el problema de investigación. Por otro lado, la interpretación es la emisión de un juicio con criterio fundamentado en el análisis de los resultados a través de los instrumentos de recopilación de información en la investigación, es decir, que después de haber hecho el análisis de cada pregunta se procede es el de la interpretación de los resultados obtenidos, para ello se debe explicar sobre las bases del criterio de cada investigador, señalando la situación real existente, pero en forma cualitativa.

A continuación, se consignan los resultados, mismos que fueron obtenidos a través de cuestionarios y entrevistas. Se presentan en forma de tabulación estadística y su respectiva representación gráfica.

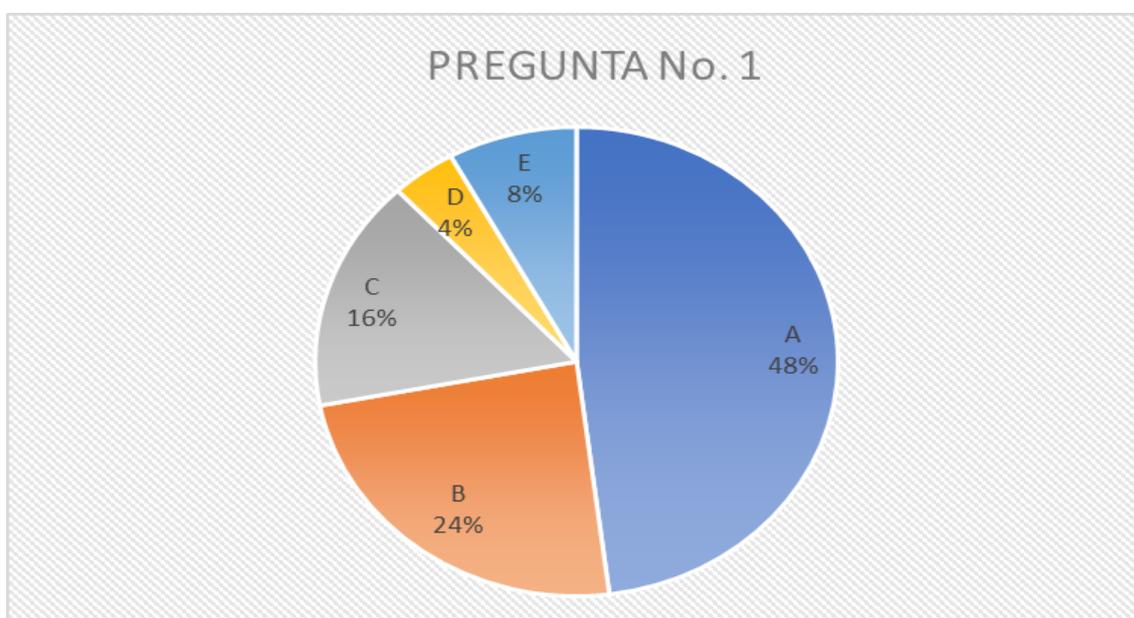
Pregunta 1. La obtención de un crédito, me beneficia en un incremento de las utilidades de mi negocio.

Tabulación gráfica.

A		B		C		D		E		TOTAL	
Q	%	Q	%	Q	%	Q	%	Q	%	Q	%
47	48	23	24	15	16	4	4	8	8	97	100

RESPUESTAS	
A	TOTALMENTE DE ACUERDO
B	PARCIALMENTE DE ACUERDO
C	SOLO DE ACUERDO
D	PARCIALMENTE EN DESACUERDO
E	TOTALMENTE EN DESACUERDO

Representación gráfica.



Análisis e interpretación.

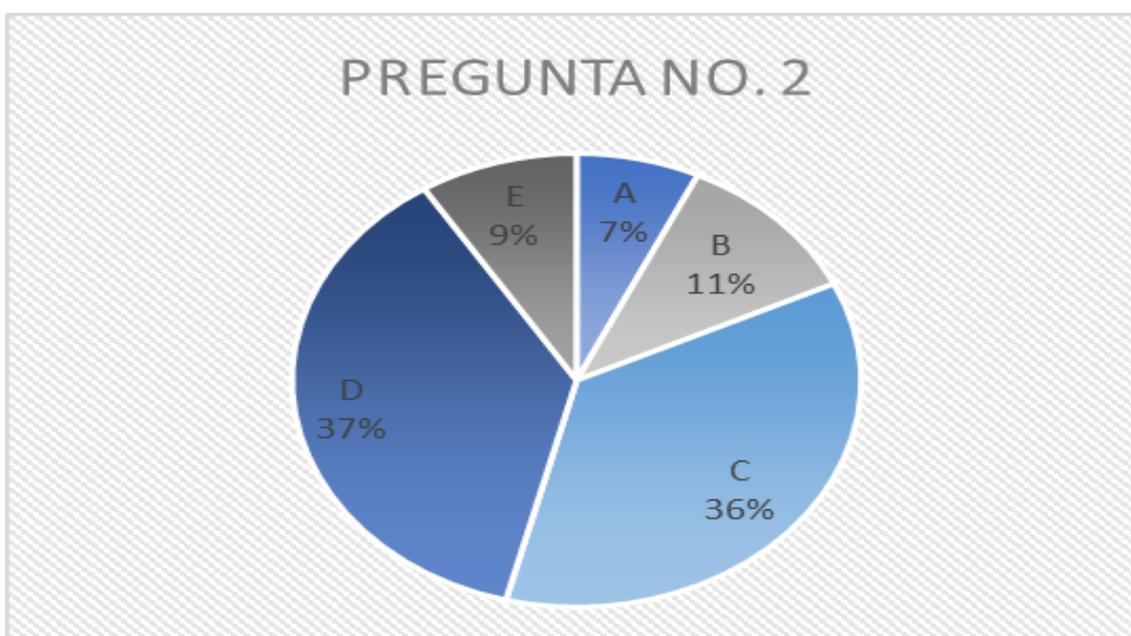
Respecto a la opinión de los encuestados sobre los beneficios en las utilidades de las microempresas derivadas de la obtención de un crédito, cerca de la mitad representada por el 48% señala estar totalmente de acuerdo y el 24% dijo estar parcialmente de acuerdo, de tal forma que los microempresarios encuestados tienen una opinión favorable en relación a que el financiamiento representa un beneficio para poder incrementar las utilidades en la microempresa.

Pregunta 2. Es adecuada la forma de obtener un crédito en esta región para lograr mayores ingresos en mi negocio.

Tabulación gráfica.

A		B		C		D		E		TOTAL		RESPUESTAS	
Q	%	Q	%	Q	%	Q	%	Q	%	Q	%	A	B
7	7	11	11	35	36	36	37	8	9	97	100	TOTALMENTE DE ACUERDO	PARCIALMENTE DE ACUERDO
												C	D
												E	
													TOTALMENTE EN DESACUERDO

Representación gráfica.



Análisis e interpretación.

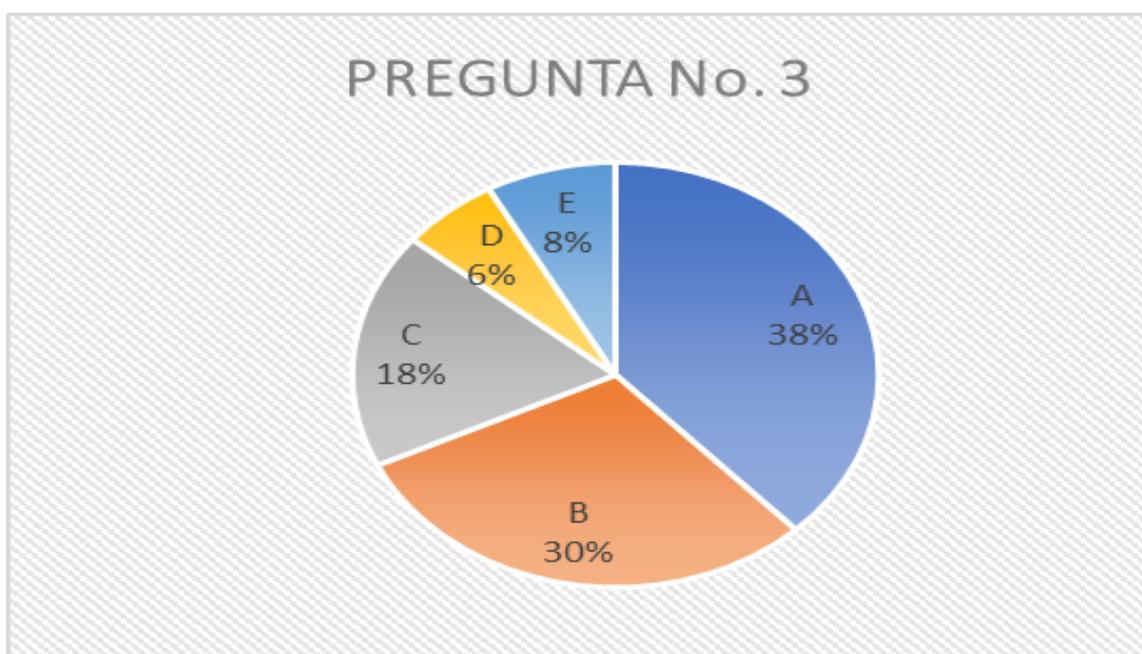
Considerando la opinión de los microempresarios encuestados sobre si es adecuada la forma de obtener un crédito en esta región con miras en obtener mayores utilidades, el 36% señaló que solo está de acuerdo, el 37% dijo estar parcialmente en desacuerdo, de tal forma que de acuerdo a las respuestas de este cuestionamiento se observa una opinión dividida en cuanto a las formas de obtención de un crédito con lo cual se percibe lo complicado que puede ser para algunas microempresas de esta zona obtener un crédito.

Pregunta 3. Para el buen uso de un crédito es necesaria la utilización de instrumentos financieros como la contabilidad, los presupuestos y el flujo efectivo a fin de poder tener mayores utilidades.

Tabulación gráfica.

A		B		C		D		E		TOTAL		RESPUESTAS	
Q	%	Q	%	Q	%	Q	%	Q	%	Q	%	A	B
37	38	29	30	17	18	6	6	8	8	97	100	C	D
												E	TOTALMENTE EN DESACUERDO

Representación gráfica.



Análisis e interpretación.

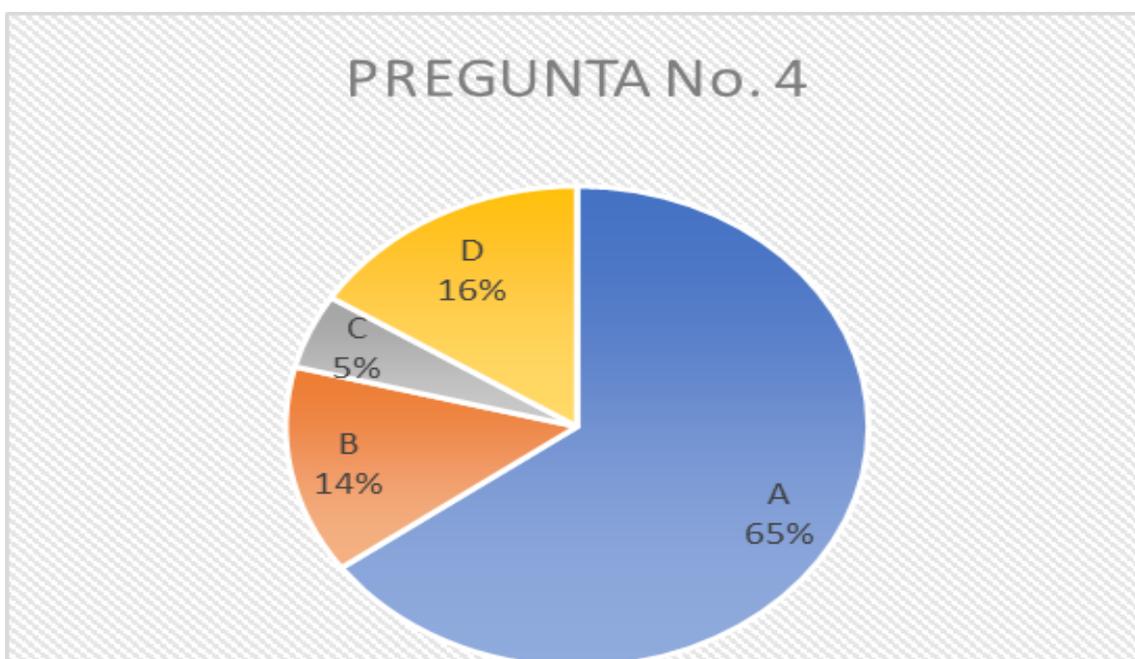
En cuanto a la opinión de los microempresarios en que para el buen uso de un crédito es necesaria la utilización de técnicas financieras como la contabilidad, los presupuestos y el flujo de efectivo, a fin de poder tener mayores utilidades, el 38% señaló que están totalmente de acuerdo y 30% están parcialmente de acuerdo, con ello se observa que más de la mitad de los microempresarios encuestados opinan que es necesario el uso de técnicas financieras para lograr maximizar las utilidades.

Pregunta 4. Son más difíciles de obtener los créditos otorgados por las instituciones o programas de gobierno lo cual me permite obtener un mayor incremento en las utilidades de mi negocio.

Tabulación gráfica

A												B		C		D		E		TOTAL		RESPUESTAS	
Q	%	Q	%	Q	%	Q	%	Q	%	Q	%	Q	%	A	TOTALMENTE DE ACUERDO								
63	65	13	14	5	5	0	0	16	16	97	100	B	PARCIALMENTE DE ACUERDO										
												C	SOLO DE ACUERDO										
												D	PARCIALMENTE EN DESACUERDO										
												E	TOTALMENTE EN DESACUERDO										

Representación gráfica.



Análisis e interpretación.

Referente a la opinión de los encuestados acerca de que los créditos otorgados por las instituciones o programas de gobierno son más difíciles de obtener, más de la mitad de los encuestados el 65% menciono estar totalmente de acuerdo, de tal forma que, de acuerdo a las respuestas de este cuestionamiento, los microempresarios tienen una opinión favorable a que son más difíciles de obtener los créditos gubernamentales, con respecto a los créditos bancarios.

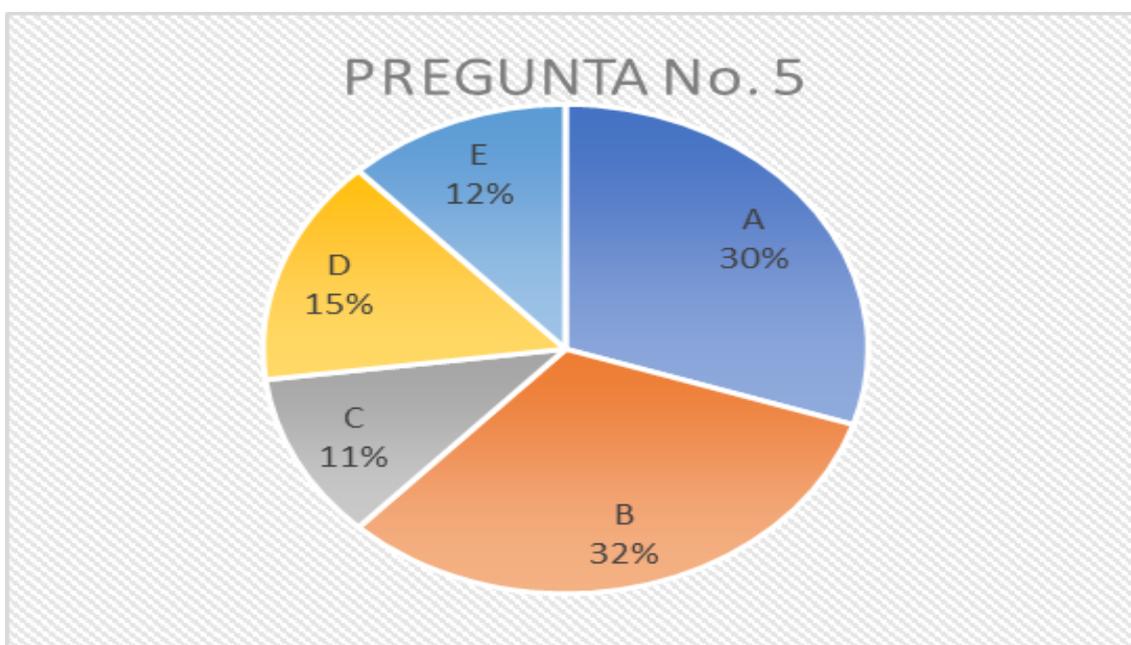
Pregunta 5.- Los créditos otorgados por los bancos y las instituciones financieras representan una mejor opción para incrementar las utilidades en su microempresa.

Tabulación gráfica.

A		B		C		D		E		TOTAL	
Q	%	Q	%	Q	%	Q	%	Q	%	Q	%
29	30	31	32	11	11	14	15	12	12	97	100

RESPUESTAS	
A	TOTALMENTE DE ACUERDO
B	PARCIALMENTE DE ACUERDO
C	SOLO DE ACUERDO
D	PARCIALMENTE EN DESACUERDO
E	TOTALMENTE EN DESACUERDO

Representación gráfica.



Análisis e interpretación.

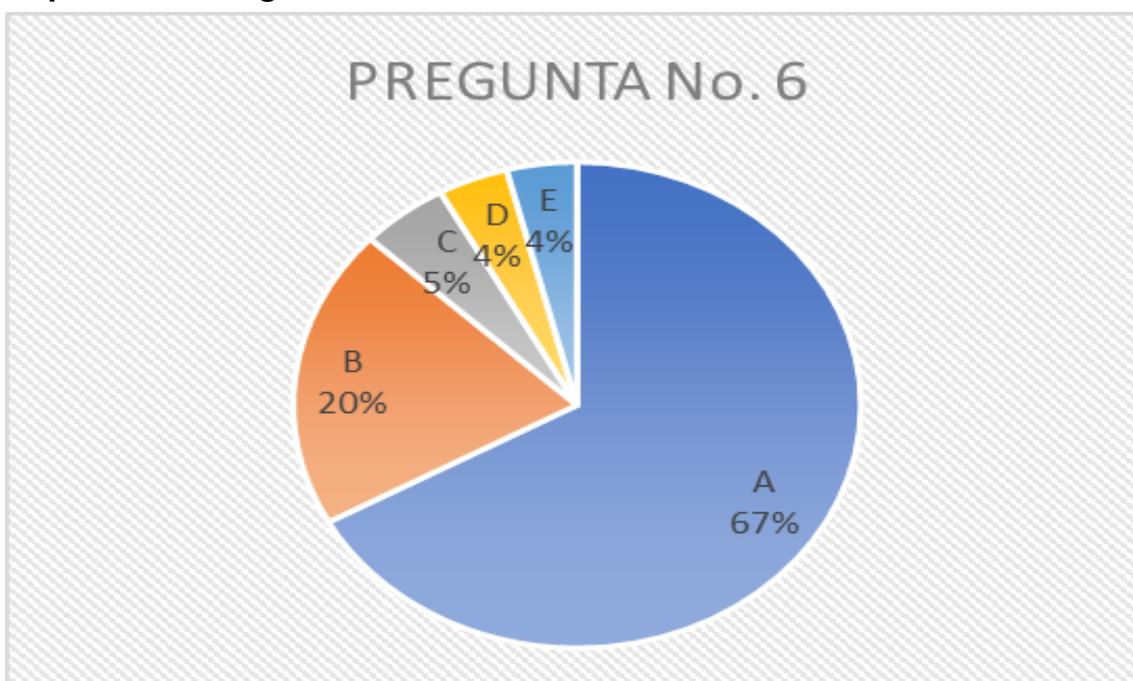
comparando la opinión de los encuestados acerca de que los créditos otorgados por los bancos y las instituciones financieras representan una mejor opción, el 30% de los encuestados menciono estar parcialmente de acuerdo, de tal forma que de acuerdo a las respuestas de este cuestionamiento más de la mitad de los encuestados representado por el 62% ven más viable la obtención de un crédito bancario respecto al crédito de programas gubernamentales, esto con miras a lograr un incremento en las utilidades.

Pregunta 6. El financiamiento que obtengo para mi microempresa me ayuda a mejorar mis utilidades, siempre que utilice de manera adecuada un registro de mis actividades diarias.

Tabulación gráfica

A		B		C		D		E		TOTAL		RESPUESTAS	
Q	%	Q	%	Q	%	Q	%	Q	%	Q	%	A	TOTALMENTE DE ACUERDO
65	67	19	20	5	5	4	4	4	4	97	100	B	PARCIALMENTE DE ACUERDO
												C	SOLO DE ACUERDO
												D	PARCIALMENTE EN DESACUERDO
												E	TOTALMENTE EN DESACUERDO

Representación gráfica.



Análisis e interpretación.

En relación a la opinión de los encuestados, a si el financiamiento que se obtiene para la microempresa ayuda a mejorar las utilidades, siempre que se utilice de manera adecuada un registro de actividades más de la mitad de los encuestados, el 65% está totalmente de acuerdo, de tal forma que de acuerdo a las respuestas de este cuestionamiento las microempresas tienen una opinión favorable en que por medio del registro de actividades diarias se puede lograr la maximización de las utilidades.

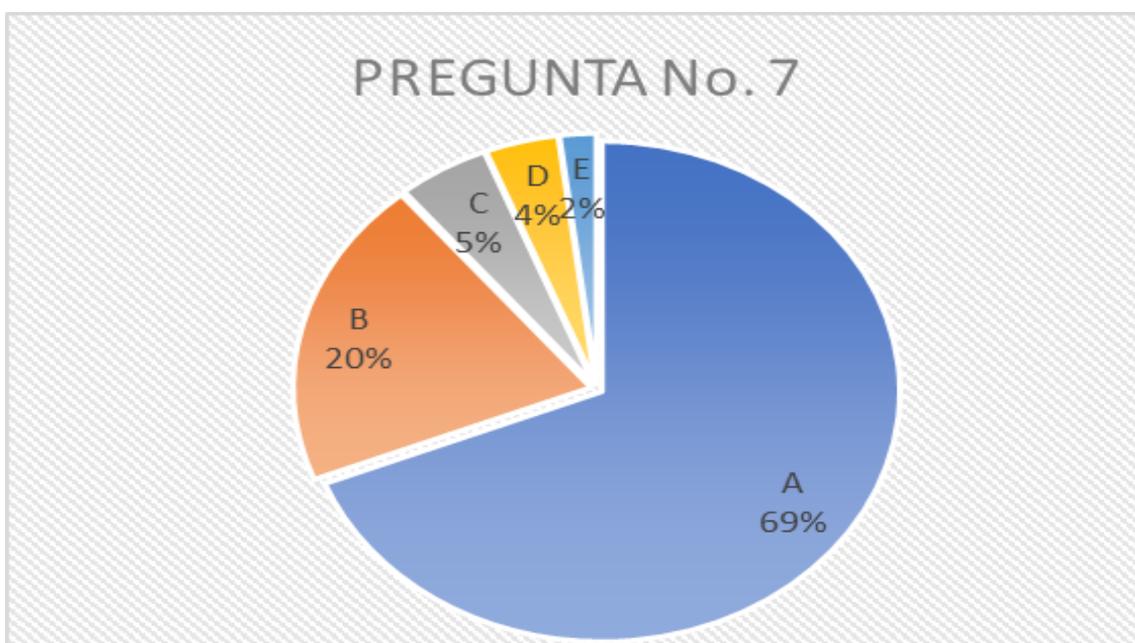
Pregunta 7. El patrimonio de mi microempresa se incrementa con mayor facilidad si llevo a cabo una adecuada planeación para utilizar el financiamiento obtenido.

Tabulación gráfica

RESPUESTAS											
A		B		C		D		E		TOTAL	
Q	%	Q	%	Q	%	Q	%	Q	%	Q	%
67	69	19	20	5	5	4	4	2	2	97	100

A	TOTALMENTE DE ACUERDO
B	PARCIALMENTE DE ACUERDO
C	SOLO DE ACUERDO
D	PARCIALMENTE EN DESACUERDO
E	TOTALMENTE EN DESACUERDO

Representación gráfica.



Análisis e interpretación.

Respecto a la opinión de los encuestados en que el patrimonio de la microempresa se incrementa con mayor facilidad si se lleva a cabo una adecuada planeación para utilizar el financiamiento obtenido, el 69% señaló que está totalmente de acuerdo, con lo cual con respecto a este cuestionamiento se tiene una opinión favorable a que una buena planeación puede ayudar a la microempresa.

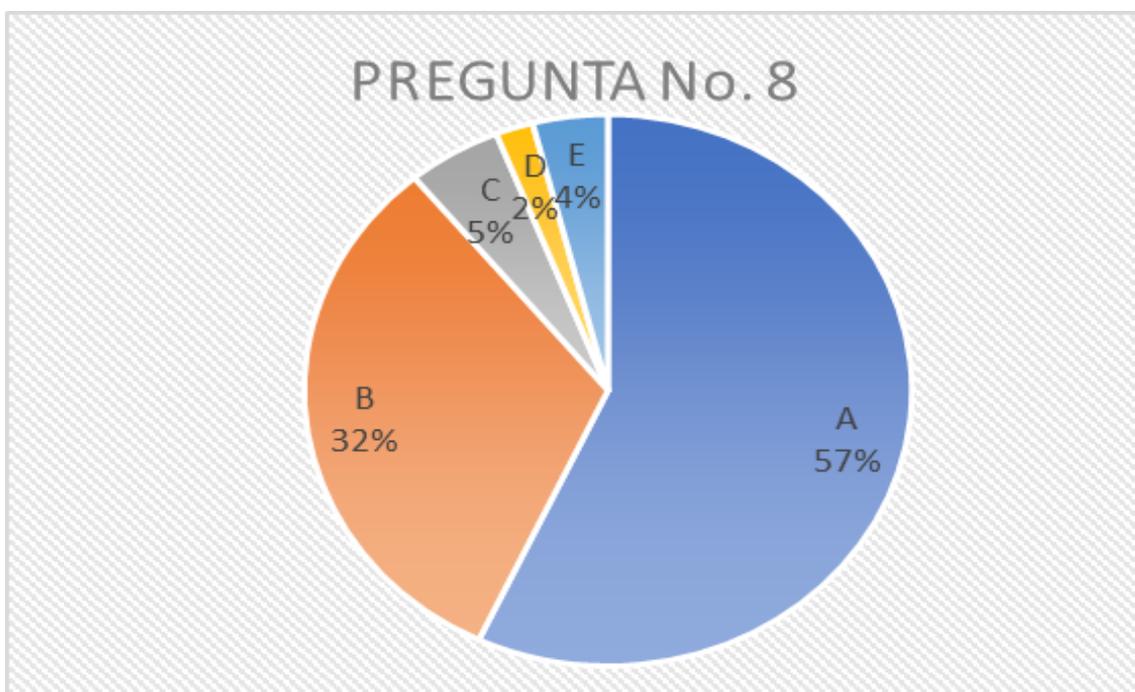
Pregunta 8. La obtención de financiamiento mal utilizado puede poner en riesgo el incremento de las utilidades de mi negocio.

Tabulación gráfica

A		B		C		D		E		TOTAL	
Q	%	Q	%	Q	%	Q	%	Q	%	Q	%
55	57	31	32	5	5	2	2	4	4	97	100

RESPUESTAS	
A	TOTALMENTE DE ACUERDO
B	PARCIALMENTE DE ACUERDO
C	SOLO DE ACUERDO
D	PARCIALMENTE EN DESACUERDO
E	TOTALMENTE EN DESACUERDO

Representación gráfica.



Análisis e interpretación.

Considerando la opinión de los encuestados en que por la obtención de financiamiento mal utilizado se pone en riesgo el incremento en las utilidades, más de la mitad de los encuestados, el 57% está totalmente de acuerdo, con lo cual con respecto a este cuestionamiento se tiene una opinión favorable en que, si se utiliza mal un crédito, puede llegarse a perjudicar a la microempresa.

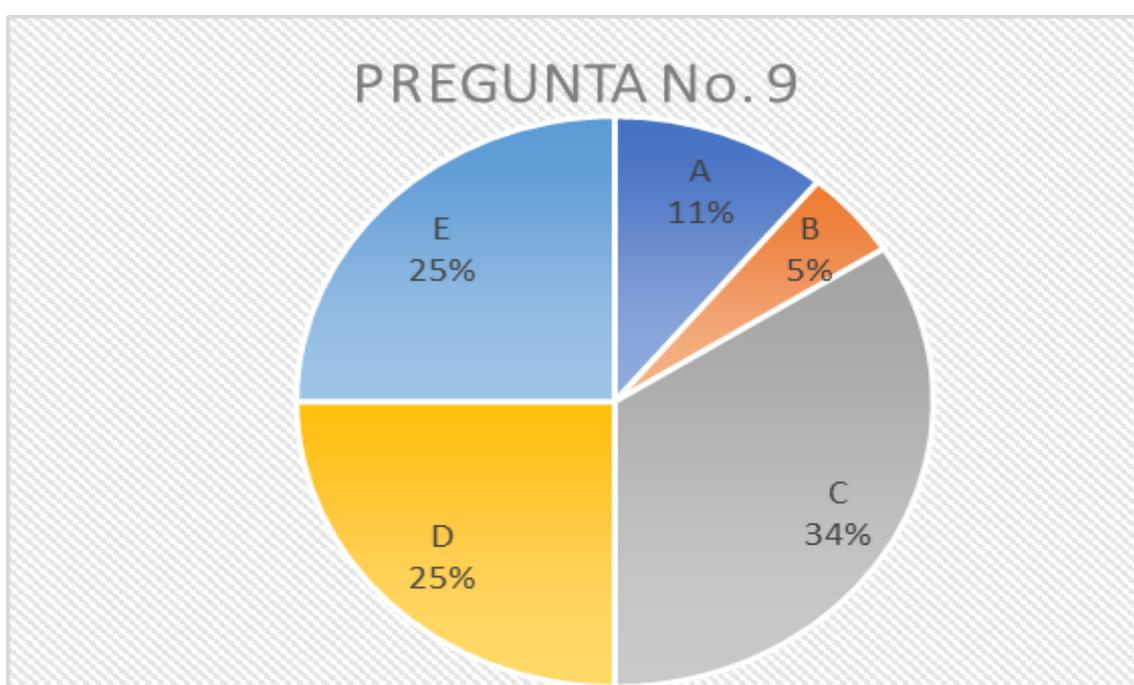
Pregunta 9. Los créditos a largo plazo permiten llevar acabo un mejor sistema de registro de actividades diarias de mi negocio.

Tabulación gráfica

A		B		C		D		E		TOTAL	
Q	%	Q	%	Q	%	Q	%	Q	%	Q	%
11	11	5	5	33	34	24	25	24	25	97	100

RESPUESTAS	
A	TOTALMENTE DE ACUERDO
B	PARCIALMENTE DE ACUERDO
C	SOLO DE ACUERDO
D	PARCIALMENTE EN DESACUERDO
E	TOTALMENTE EN DESACUERDO

Representación gráfica



Análisis e interpretación.

En cuanto a la opinión de los encuestados en que si los créditos a largo plazo permiten llevar acabo un mejor sistema de registro en las actividades, el 25% está parcialmente en desacuerdo y el 25% está totalmente en desacuerdo lo que representa la mitad de los encuestados lo que representa que tienen una opinión negativa en cuanto a que los créditos a largo plazo pueden beneficiar a llevar un mejor registro de las actividades.

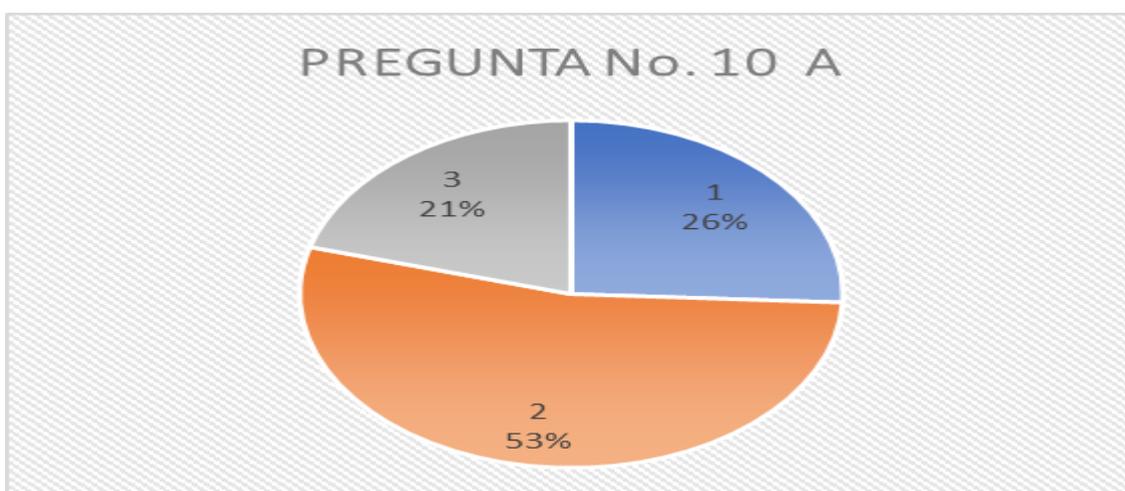
Pregunta 10. Enumero del 1 al 3 de mayor a menor grado de relevancia los aspectos más relevantes con respecto al financiamiento.

- A) Los créditos del sector público y privado son los que permiten a las microempresas poder tener un mayor margen de utilidad.
- B) Los créditos a corto y largo plazo pueden ayudar a realizar un mejor control de las utilidades a través de la utilización de registro de actividades e instrumentos financieros.
- C) El patrimonio de las microempresas que se busca proteger con la obtención de financiamiento para poder incrementar las utilidades y mejorar sus condiciones económicas.

Tabulación estadística.

DECISION	A		B		C	
	Q	%	Q	%	Q	%
1	25	26	33	34	41	43
2	52	54	26	27	20	20
3	20	20	38	39	36	37
TOTAL	97	100	97	100	97	100

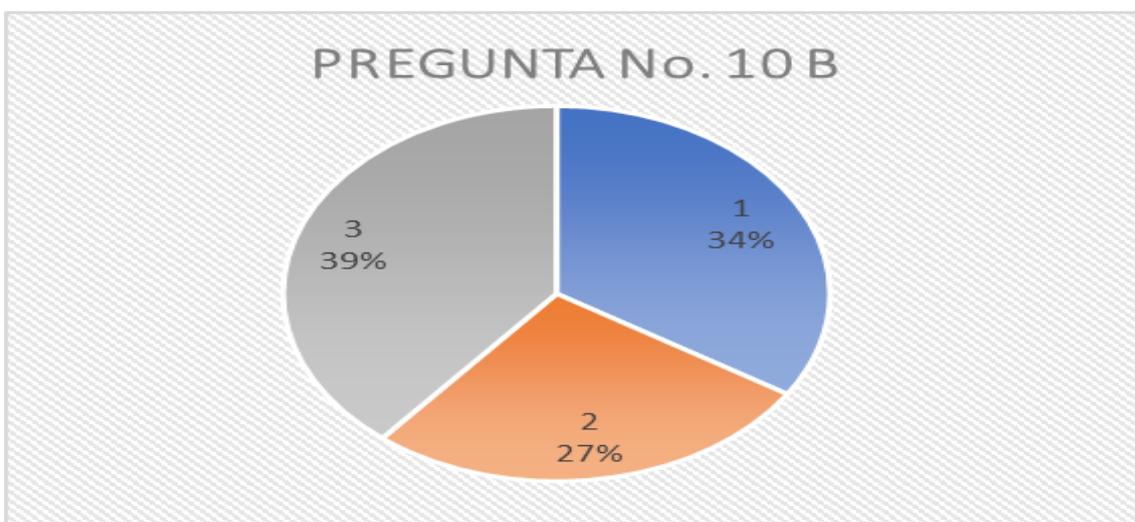
Representación gráfica.



Análisis e interpretación.

Comparando la opinión de los encuestados en que relevancia tienen los créditos tanto del sector público como privado para maximizar las utilidades, más de la mitad el 54% tener la segunda relevancia con respecto a los otros dos aspectos.

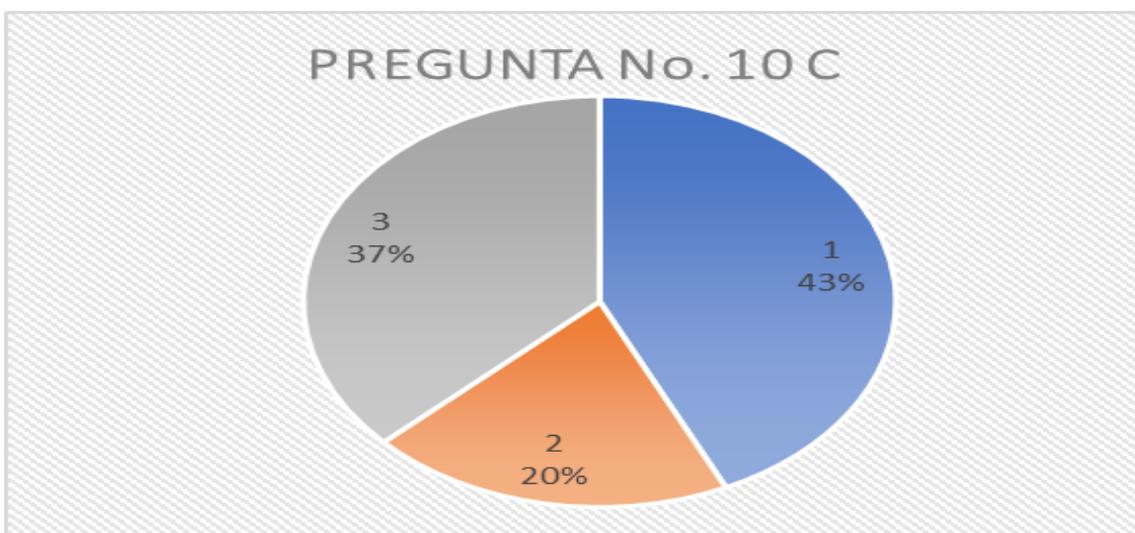
Representación gráfica.



Análisis e interpretación.

Considerando la opinión de los encuestados en que relevancia tienen los créditos a corto y largo plazo para realizar un mejor control de las utilidades, el 39% dijo tener la tercera relevancia con respecto a los otros dos aspectos.

Representación gráfica.



Análisis e interpretación.

Con respecto a la opinión de los encuestados en que relevancia tiene que mediante un crédito las microempresas buscan proteger su patrimonio incrementando sus utilidades logrando así mejorar sus condiciones económicas, el 43% menciono tener la primera relevancia con respecto a los otros dos aspectos.

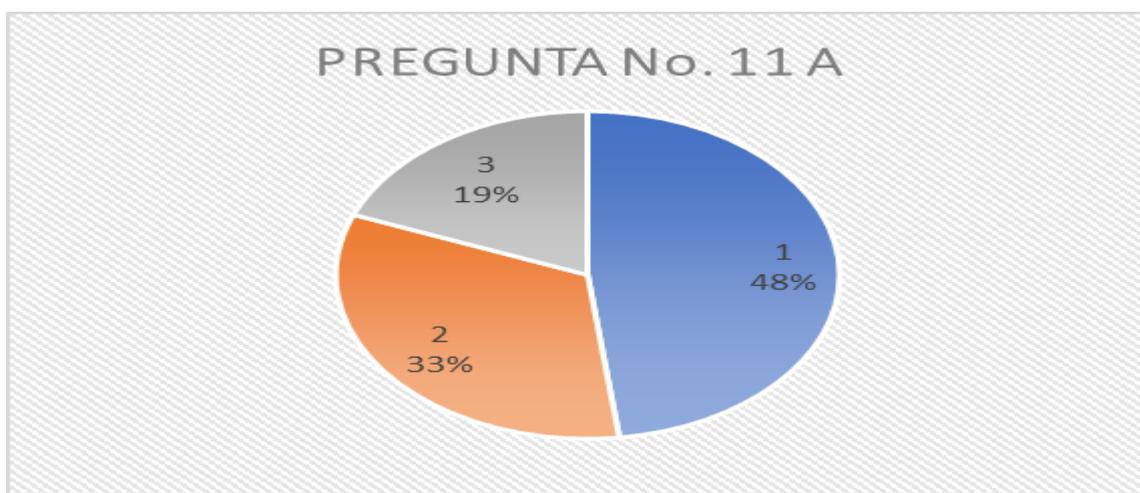
Pregunta 11. Enumere del 1 al 3 de mayor a menor grado de relevancia los aspectos más relevantes con respecto a la maximización de utilidades.

- A) El registro de actividades en el negocio que permite llevar un mejor control de lo realizado.
- B) El uso de instrumentos financieros permite realizar una mejor planeación de los recursos que se obtienen para poder invertirlo en actividades que permitan incrementar las utilidades
- C) incremento en las utilidades a través de la utilización de financiamiento del sector público y privado tanto de corto como largo plazo.

Tabulación estadística.

DECISION	A		B		C	
	Q	%	Q	%	Q	%
1	47	48	21	22	25	26
2	32	33	34	35	32	33
3	18	19	42	43	40	41
TOTAL	97	100	97	100	97	100

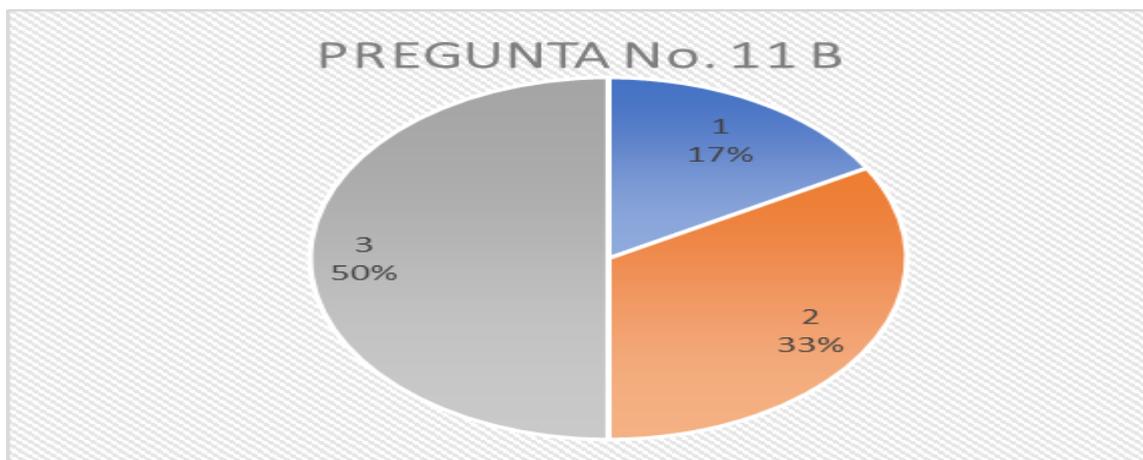
Representación gráfica



Análisis e interpretación.

En cuanto a la opinión de los encuestados en cuanto a que relevancia tiene el registro de las actividades en el negocio que puedan permitir llevar un mejor control, el 48% dijo tener la mayor relevancia con respecto a los otros dos aspectos planteados en este cuestionamiento.

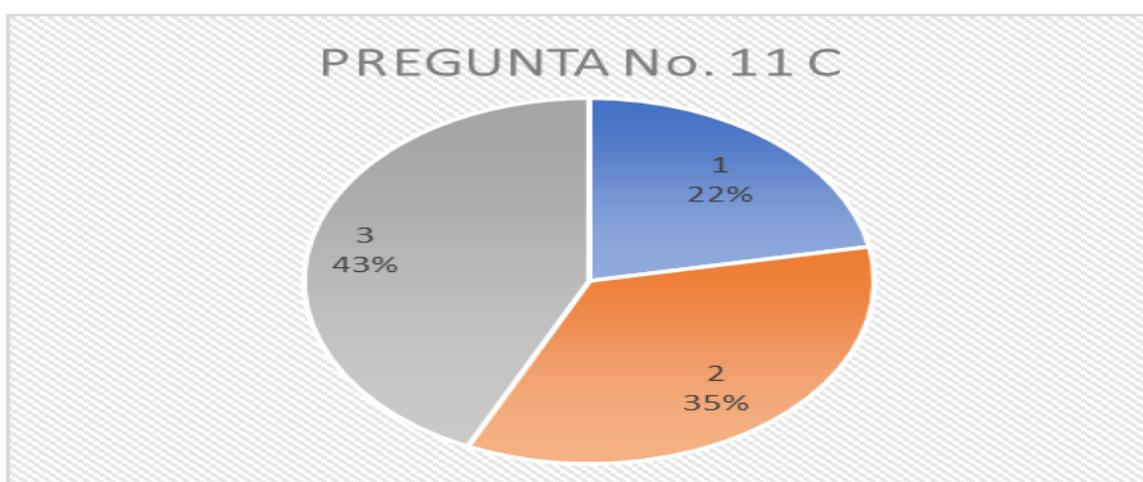
Representación gráfica



Análisis e interpretación.

Con respecto a la opinión de los encuestados en que, si el uso de técnicas financieras permite realizar una mejor planeación de los recursos que se obtienen para poder invertirlo en actividades que permitan incrementar las utilidades, el 43% dio la tercera relevancia con respecto a los otros dos aspectos planteados en esta pregunta.

Representación gráfica



Análisis e interpretación.

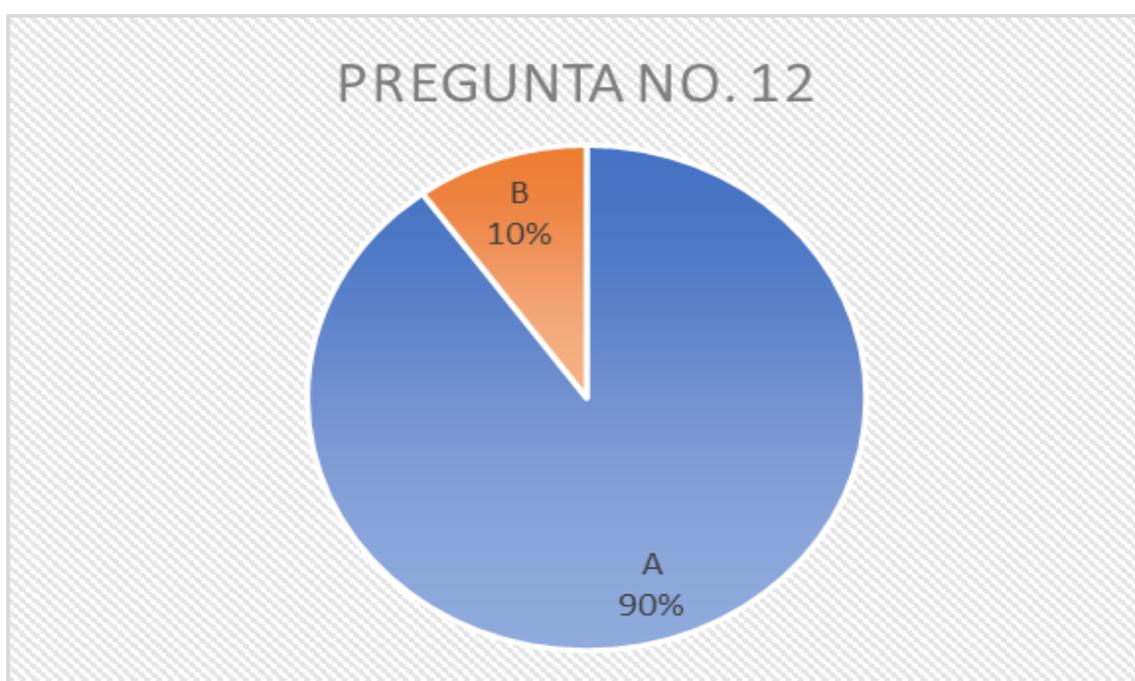
Considerando a la opinión de los encuestados en que existe un incremento en las utilidades a través de la utilización de financiamiento del sector público y privado tanto de corto como largo plazo, el 41% dio la segunda relevancia con respecto a los otros aspectos planteados en esta pregunta.

Pregunta 12. Cuál es la mejor opción de financiamiento el sector público o privado para mí microempresa.

Tabulación estadística.

PRIVADO		PUBLICO	
Q	%	Q	%
87	90	10	10

Representación gráfica.



Análisis e interpretación.

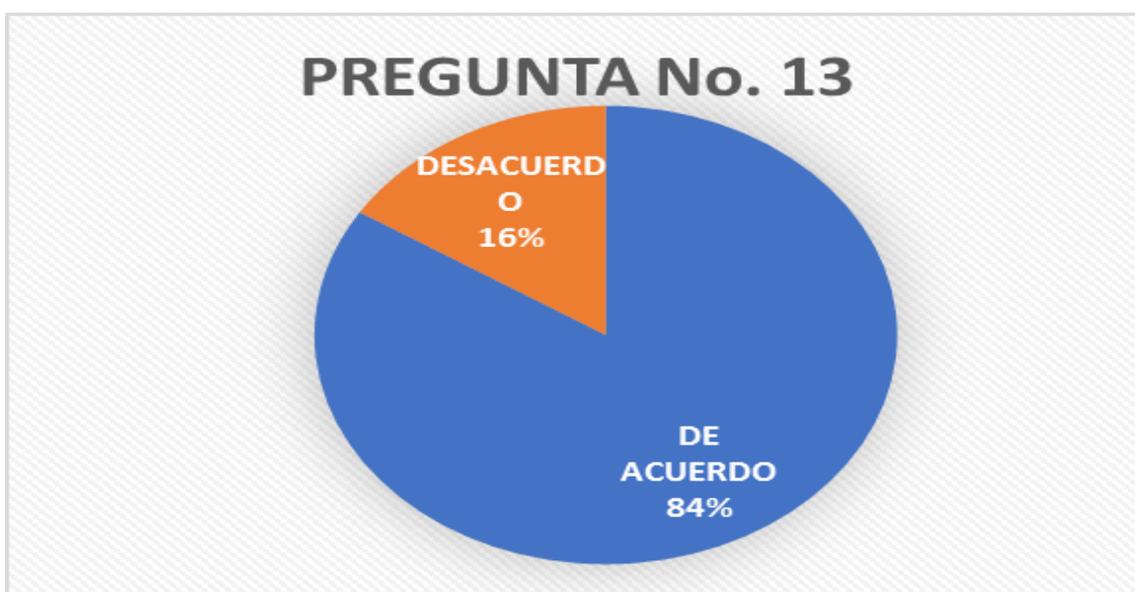
Con respecto a la opinión de los encuestados en cuál es la mejor opción de financiamiento si el sector público o el privado, el 90% señaló que los créditos del sector privado son la mejor opción para obtener financiamiento en busca de poder tener mayores utilidades.

Pregunta 13. Cuál es su opinión respecto al financiamiento y maximización de las utilidades.

Tabulación estadística.

DE ACUERDO		DESACUERDO	
Q	%	Q	%
81	84	16	16

Representación estadística.



Análisis e interpretación.

En cuanto a la opinión de los encuestados en si hay un beneficio al obtener financiamiento, el 84% señalaron que están de acuerdo en que el financiamiento da beneficios a los microempresarios para poder obtener mayores utilidades.

Pregunta 14. Que sugerencia aportaría usted para que el uso del financiamiento impacte en la maximización de las utilidades.

Tabulación estadística.

DE ACUERDO		DESACUERDO	
Q	%	Q	%
87	90	10	10

Representación gráfica.



Análisis e Interpretación.

La mayoría de los encuestados tiene aportaciones favorables el 90% de como la utilización de registro de actividades e instrumentos financieros puede permitir maximizar las utilidades, así como la realización diaria de un análisis de las ventas que realizan para poder saber cuáles son las utilidades que se generan diariamente y de esta manera verificar que el financiamiento obtenido está generando los rendimientos que se tenían esperados o en caso de está pensando en adquirirlos estos rendimientos puedan permitir solventar los pagos del financiamiento.



**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHIAPAS
FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
CAMPUS I**



Nombre: María del Carmen Zenteno Ramos

Microempresa: Abarrotes

Escolaridad: Secundaria. Tiempo con su microempresa: 35 años.

Modelo de entrevista dirigido al Microempresario de la región VII de los Bosques, Chiapas.

Objetivo: conocer la opinión de los microempresarios respecto al acceso al financiamiento y con relación a la maximización de las utilidades en su microempresa.

De acuerdo con la entrevista que se realizó, nos explica como ella ha identificado a lo largo del tiempo que lleva como microempresaria cuales son los créditos que son de su mayor conveniencia para poder adquirirlos, así como las instituciones financieras que las otorgan con mayores facilidades y con las que ha podido trabajar y le han dado beneficios y la oportunidad de poder hacer crecer a su microempresa a través de ese financiamiento.

En cuanto a los créditos que se otorgan mediante instituciones gubernamentales considera que los créditos ofrecidos no son los apropiados ya que no van acorde a los tiempos en que la microempresa lo necesita sino más bien se dan cuando las instituciones lo ofertan y tienen que realizarse proyectos que justifiquen en lo que se utilizara el dinero lo que hace que muchas veces se pierda el interés en adquirirlos.

Sobre la maximización de las utilidades a través del financiamiento, este es factible siempre que por parte del microempresario hay un buen manejo del recurso, que se realice una buena planeación antes de adquirirlo para saber que se hará con ese recurso y así poder emplearlo de la mejor manera, la utilización de instrumentos financieros beneficia mucho a los microempresarios, pero muchas veces nos saben cómo utilizar esas herramientas por lo cual lo hacen de manera empírica y las cuentas la realizan diarias lo cual también es una forma de registrar las actividades y poder hacer un análisis que les permite llegar a maximizar sus utilidades.



**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHIAPAS
FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
CAMPUS I**



Nombre: Carlos Aaron Delgado Insunza

Microempresa: Dulcería

Escolaridad: Universidad.

Tiempo con su microempresa: 10 años.

Modelo de entrevista dirigido al Microempresario de la región VII de los Bosques, Chiapas.

Objetivo: conocer la opinión de los microempresarios respecto al acceso al financiamiento y con relación a la maximización de las utilidades en su microempresa.

De acuerdo con la entrevista que se realizó, al día de hoy la mayoría de los microempresarios no tiene acceso al financiamiento debido a que no pueden cumplir con los requisitos que las instituciones financieras les piden para o ser sujetos de crédito, Así también en el tema de financiamiento por parte de instituciones gubernamentales, estas normalmente suelen dar los apoyos a gentes que ya se encuentren en algún padrón de algún programa social a lo cual hace que los microempresario no puedan adquirirlos aunado a que los montos que ofrecen muchas veces no son las adecuados y aparte existe la corrupción lo que hace imposible adquirir alguno de ellos.

En cuanto al manejo de los recursos financieros la mayoría no tiene conocimiento de ello, la idea de poder maximizar las utilidades mediante la obtención de financiamiento a través del registro de actividades es una estrategia muy buena, pero se necesita que los microempresarios tengan la voluntad de realizarlo para que puedan alcanzar los objetivos que se planteen y pudiendo reducir los gastos que realizan al adquirir un crédito que no tenga que ver con cosas del negocio.

En el caso particular de mi microempresa si tengo acceso a financiamiento del sector privado y llevo registro de mis actividades diarias de esta manera tengo mejores resultados porque llevo un control de mis recursos financieros.



**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHIAPAS
FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
CAMPUS I**



Nombre: Nadia Lissete Estrada Reynosa

Microempresa: cafetería

Escolaridad: Universidad.

Tiempo con su microempresa: 5 años.

Modelo de entrevista dirigido al Microempresario de la región VII de los Bosques, Chiapas.

Objetivo: conocer la opinión de los microempresarios respecto al acceso al financiamiento y con relación a la maximización de las utilidades en su microempresa.

De acuerdo con la entrevista que se realizó a Sra. Nadia Lissete Estrada Reynosa como microempresaria la utilización de créditos es muy importante toda vez que algunas veces se requiere invertir o hacer gastos que beneficiaran al negocio por lo cual se recurre a ellos, el acceso al financiamiento puede ser fácil cuando ya se cuenta con un historial crediticio y este es bueno pero cuando no existe o este es malo se dificulta acceder a ellos y es cuando puede recurrirse a agiotistas o simplemente no se hace uso del financiamiento por ello las instituciones deberían de dar mayores facilidades para poder apoyar a los microempresarios.

En cuanto a la maximización de las utilidades es importante que los microempresarios apliquen técnicas de registro de las actividades ya que esto les ayudara a que puedan tener mayor control de su dinero y así tomar mayores decisiones en bien de su negocio, muchos no tienen el conocimiento de cómo realizar este registro por ello pienso que sería importante que las mismas instituciones financieras al otorgar financiamiento poder dar un curso de cómo registrar el uso de su dinero y así poder evitar que algún microempresario quede mal con los pagos o la devolución de la totalidad del recurso que le otorgan.

CAPITULO 5 PROPUESTAS DE SOLUCION AL PROBLEMA DE INVESTIGACION

Este capítulo representa la etapa final de la investigación y contiene las propuestas de solución al problema, basándose en los resultados obtenidos en los cuestionarios y las entrevistas realizados a los microempresarios de la Región VII de los Bosques, Chiapas. En toda investigación el objetivo es resolver el problema que se ha detectado y es por ello que la investigación toma una razón de ser.

Antes de explicar las acciones es necesario tener en cuenta que las microempresas representan una de las fuentes más importantes en la generación de recursos y empleos; las acciones propuestas pretenden ayudar a los microempresarios a conocer las fuentes de financiamiento existentes, así como llevar un mejor manejo de sus recursos financieros ya que éstos representan una parte fundamental para el crecimiento de su microempresa, por lo que es importante poder optimizarlos a través de acciones que permitan maximizar sus utilidades para lograr su crecimiento y desarrollo. Después de analizar e interpretar los resultados obtenidos a través de los cuestionarios que fueron aplicados a los microempresarios de la Región VII de los Bosques, Chiapas; así como de las entrevistas, se concluye que la hipótesis propuesta es válida, de este modo se deriva la propuesta de solución definitiva a dicho problema de investigación.

Es así como surge la propuesta denominada “Programa estratégico de información para el acceso al financiamiento a los sectores público y privado, con énfasis en la optimización de los recursos financieros como prioridad para maximizar las utilidades de las microempresas de la Región VII de los Bosques, Chiapas”. Cabe destacar que este programa se encuentra desarrollado a través de seis acciones que se determinan en base a los elementos de las variables de la presente investigación. Como variable independiente se considera el acceso al financiamiento que presenta tres acciones, los créditos que otorga el sector público y privado, los créditos a corto y largo plazo; asimismo, como variable dependiente se considera a la maximización de utilidades que presenta tres acciones, el registro de actividades, los instrumentos financieros y el incremento de las utilidades.

En base esto se proponen seis acciones, cada una contiene su objetivo general, fundamentación teórica, justificación, actividades, requerimientos, presupuesto y responsable de las acciones. A continuación, se presenta dicho programa que servirá como solución al problema de investigación planteado.

5.1. “Programa estratégico de información para el acceso al financiamiento a los sectores público y privado, con énfasis en la optimización de los recursos financieros como prioridad para maximizar las utilidades de las microempresas de la Región VII de los Bosques, Chiapas”

Objetivo general

Proponer una serie de acciones que permitan a los microempresarios tener mayor acceso al financiamiento del sector público y privado, así como optimizar los recursos financieros para maximizar sus utilidades.

5.1.1. Acción 1. Capacitación mediante un curso taller para conocer el proceso de adquisición de créditos en el sector privado.

5.1.1.1. Objetivo.

Conocer la forma en que puede adquirirse un crédito, comenzando por los requisitos que tienen que cubrirse, trámites que tienen que realizarse, así como conocer las instituciones a las que puede recurrirse para la obtención del mismo en el sector privado representado por los bancos y las microfinancieras.

5.1.1.2. Fundamento teórico.

Según el Banco de México (2010), los créditos en el sector privado son operaciones por las cuales las entidades financieras ponen a disposición del cliente una cantidad de dinero determinada que se estipula a través de un contrato, en el que se adquiere la obligación de devolver ese dinero en un tiempo establecido.

5.1.1.3. Justificación.

De acuerdo a los microempresarios encuestados de la Región de los Bosques, Chiapas, se determina que en mayor porcentaje desconocen las formas en las cuales puede obtenerse financiamiento en las instituciones privadas como son los bancos y las microfinancieras.

5.1.1.4. Actividades.

- Detección de las necesidades de financiamiento con las que cuenta la microempresa.
- Búsqueda de la institución financiera que ofrezca el financiamiento más acorde a las necesidades.
- Preparación de la documentación para solicitar el financiamiento.

5.1.1.5. Requerimientos.

Voluntad de los microempresarios para asistir a la capacitación.

5.1.1.6. Presupuesto.

No tendría costo debido a que esta capacitación es en línea y es impartida directamente por Nacional Financiera.

5.1.1.7. Responsables de la acción.

Microempresarios de la Región VII de los Bosques, Chiapas.

5.1.2. Acción 2.- Capacitación mediante un curso taller para conocer el proceso de adquisición de créditos en el sector público.

5.1.2.1. Objetivo.

Mediante esta capacitación se pretende conocer la forma en que puede adquirirse un crédito, comenzando por identificar a las instituciones gubernamentales a las que puede recurrirse, los requisitos que tienen que cubrirse, trámites que tienen que realizarse para la obtención del mismo en el sector público que se representa por instituciones de gobierno y programas sociales esto para que puedan tener mayor liquidez.

5.1.2.2. Fundamento teórico.

Según Nacional Financiera (2008), los créditos del sector público son financiamientos otorgados por parte del gobierno mediante intermediarios financieros que son los bancos, los cuales pueden utilizarse para capital de trabajo o activo fijo y se otorga de acuerdo a las posibilidades y garantías de pago al cliente.

5.1.2.3. Justificación.

De acuerdo a los microempresarios encuestados de la Región de los Bosques, Chiapas, se determina que en mayor porcentaje desconocen las formas en las cuales pueden adquirir un financiamiento por parte del gobierno, así como a que instituciones pueden acudir a realizar una solicitud, del mismo modo creen que dichos trámites puede ser muy tardados; opinan que si estos datos se conocieran podrían representar un aumento en el acceso a dichos financiamiento que se verían reflejados en mejores utilidades para ellos.

5.1.2.4. Actividades.

- Detección de las necesidades de financiamiento con las que cuenta la microempresa.
- Búsqueda de la institución gubernamental que ofrezca el programa de financiamiento más acorde a las necesidades.
- Preparación de la documentación necesaria para solicitar el financiamiento.

5.1.2.5. Requerimientos.

Voluntad de los microempresarios para asistir a la capacitación

5.1.2.6. Presupuesto.

No tendría costo debido a que esta capacitación es en línea y es impartida directamente por Nacional Financiera.

5.1.2.7. Responsables de la acción.

Microempresarios de la Región VII de los Bosques, Chiapas.

5.1.3. Acción 3. Capacitación para conocer los beneficios y tipos de créditos a corto y largo plazo.

5.1.3.1. Objetivo.

Se pretende que mediante esta capacitación los microempresarios conozcan sobre los diferentes tipos de créditos que existen y saber cuál es el que más se adecua a sus necesidades para poder aprovechar al máximo sus beneficios.

5.1.3.2. Fundamento teórico.

Según Lanzagorta (2012) el crédito es un mecanismo que facilita la adquisición de diversos bienes de consumo y estos pueden utilizarse para satisfacer necesidades a corto y largo plazo; los de corto plazo se obtienen para cubrir necesidades de liquidez en un periodo menor a un año, mientras que los de largo plazo son aquellos que se obtienen para periodos mayores a un año y regularmente se otorgan garantías que respalden dicho financiamiento.

5.1.3.3. Justificación.

De acuerdo a los microempresarios de la Región de los Bosques, Chiapas, se determina que en mayor porcentaje ellos adquieren créditos a corto plazo esto debido a que no cuentan con la información necesaria para poder evaluar qué tipo de crédito es más conveniente dependiendo de la necesidad que puedan tener, por lo cual es necesario capacitarlos para poder realizar un análisis pertinente al tomar la decisión de que plazo de crédito elegir.

5.1.3.4. Actividades.

- Determinar cuál es la situación actual de la microempresa para saber en qué se necesita el financiamiento dentro de la microempresa.
- Conocer cuáles son los plazos en que se otorgan los diferentes productos financieros y cuáles son sus beneficios.

- Identificar cual es el lapso de tiempo que va más acorde a la actividad que debe de realizarse en la microempresa.

5.1.3.5. Requerimientos.

Voluntad de los microempresarios para asistir a la capacitación

5.1.3.6. Presupuesto.

No tendría costo debido a que esta capacitación es en línea y es impartida directamente por Nacional Financiera.

5.1.3.7. Responsables de la acción.

Microempresarios de la Región VII de los Bosques, Chiapas.

5.1.4. Acción 4. Análisis de las diferentes razones financieras como estrategia para la optimización de las utilidades.

5.1.4.1. Objetivo.

Con esta acción se pretende incorporar a las microempresas de la Región de los Bosques, Chiapas, el análisis de las razones financieras, esto con el fin de mejorar el manejo de los recursos financieros y obtener mayores utilidades.

5.1.4.2. Fundamento teórico.

Dentro de los instrumentos financieros según Gitman (2007), menciona que el análisis de las razones financieras implica métodos de cálculo e interpretación de razones financieras para analizar y supervisar el desempeño de la empresa, las fuentes básicas de datos para el análisis de razones son el estado de resultados y el balance general de la empresa. El análisis de razones de los estados financieros de una empresa es de interés para los accionistas, acreedores, y la propia administración de la empresa.

5.1.4.3. Justificación.

De acuerdo a los resultados obtenidos en los cuestionarios aplicados a los empresarios de las microempresas de la Región VII de los Bosques, Chiapas, se observa que la gran mayoría consideran importante que se lleve a cabo la utilización de un análisis de las razones financieras para poder lograr mayor eficiencia en el comportamiento financiero de la microempresa y mediante este análisis detectar si es necesaria la adquisición de financiamiento y si este puede generar las utilidades deseadas.

5.1.4.4. Actividades.

- Revisar y comparar los instrumentos financieros mediante los estados de resultados con la finalidad de hacer uso de las razones financieras.
- Analizar los resultados obtenidos de la información financiera para poder detectar las posibles ineficiencias en las que puede recurrir la microempresa.
- Dar seguimiento al uso de los instrumentos financieros mediante los estados de resultados y la utilización de la información financiera a fin de obtener mayores utilidades.

5.1.4.5. Requerimientos.

El consentimiento de los microempresarios y los servicios de un contador.

5.1.4.6. Presupuesto.

Para esta acción se pretende contratar a un contador que capacite al microempresario para que este pueda realizar los estados de resultados y pueda analizar los datos que ahí se generan a fin de poder utilizar dicha información para obtener mayores utilidades.

5.1.4.7. Responsable de la acción.

Se pretende que, mediante la capacitación dada por un contador, la acción sea ejecutada por el microempresario de otra manera se tendría que contratar a un contador por el cual sería necesario pagar honorarios.

5.1.5. Acción 5. Evaluación periódica del registro de las actividades en la microempresa como estrategia para maximizar las utilidades.

5.1.5.1. Objetivos.

Llevar acabo un registro de las actividades económicas que realiza la microempresa con el fin de conocer la situación real de sus finanzas y realizar un mejor uso de sus recursos financieros.

5.1.5.2. Fundamento teórico.

Según Nuño (2003) las microempresas tienen la necesidad constante de tomar decisiones de los recursos que tienen para obtener mayores beneficios. La herramienta que auxilia en esto es la contabilidad definida como un proceso que otorga reportes con información ordenada para el control de cualquier área de la microempresa y la toma de decisiones.

5.1.5.3. Justificación.

De acuerdo a los resultados obtenidos en los cuestionarios aplicados a los empresarios de las microempresas de la Región VII de los Bosques, Chiapas, se observa que la gran mayoría consideran importante el llevar acabo un registro de actividades diarias que pueda permitir a las microempresas hacer un análisis diario de la situación de sus ingresos y de esta manera poder detectar el momento en el que es necesario contar con financiamiento para poder tener un aumento en sus ingresos, que traiga como consecuencia mayores utilidades.

5.1.5.4. Actividades.

- Estudiar, comprender y ejecutar el registro de las actividades en la microempresa.
- Realizar el registro de las actividades económicas diarias para tener conocimiento de la situación financiera de la empresa.
- Tomar como habito el registro y revisión de las actividades económicas que se realizan en la microempresa.

5.1.5.5. Requerimientos.

Disponibilidad por parte de los microempresarios para aplicar el registro de las actividades y su aprobación para tener acceso a la información financiera con el fin de conocer la situación real de la microempresa.

5.1.5.6. Presupuesto.

Se pretende contratar a un contador que capacite al microempresario en la elaboración del registro de las actividades que realice la microempresa en cual queda a su criterio los honorarios que establezca.

5.1.5.7. Responsable de la acción.

Se pretende que, mediante la capacitación dada por un contador, la acción sea ejecutada por el microempresario, de otra manera sería un contador al cual sería necesario pagar honorarios.

5.1.6. Acción 6. Aumento de los ingresos como estrategia para lograr la maximización de las utilidades.

5.1.6.1. Objetivo.

Instituir una guía para el microempresario con el fin de implementar estrategias para el crecimiento de los ingresos, dicho incremento sería la base para que la microempresa pueda realizar sus operaciones financieras, el cual pueda verse reflejado en la maximización de las utilidades.

5.1.6.2. Fundamento teórico.

Según Cyr, et al, (2004), para lograr un incremento en los ingresos, es necesario fijar un precio en los productos o servicios que se ofrezcan a un nivel que pueda permitir obtener la utilidad más alta posible, este precio es necesario asignarlo tomando en cuenta cubrir los costos y así lograr el máximo posible asignándole un precio competitivo en el mercado.

5.1.6.3. Justificación.

En base a las encuestas realizadas a los microempresarios, se determina que el mayor porcentaje opina que llevando una adecuada planeación de los recursos y los instrumentos financieros habrá un aumento en los ingresos de las microempresas, lo que permitirá lograr el objetivo de maximizar las utilidades.

5.1.6.4. Actividades.

- Analizar el costo del financiamiento obtenido, así como los costos de los productos.
- Estudiar el mercado en el que se tiene actividades para determinar si el precio es competitivo.
- Una vez que se cuenta con el costo total de las actividades determinar un margen de utilidad que se desea ganar.

5.1.6.5. Requerimiento.

Disponibilidad por parte de los empresarios para aplicar el análisis de los costos en los productos y servicios que se necesiten en la microempresa para de este modo identificar que financiamiento es el más acorde para realizarlos a fin de tener claro cuál financiamiento y a que se aplicara para de este modo poder tener mejores utilidades.

5.1.6.6. Presupuesto.

Se pretende contratar a un contador que capacite al microempresario en la elaboración del registro de las actividades que realice la microempresa en cual queda a su criterio los honorarios que establezca.

5.1.6.7. Responsable de la acción.

Se pretende que, mediante la capacitación dada por un contador, la acción sea ejecutada por el microempresario, de otra manera sería un contador al cual sería necesario pagar honorarios.

CONCLUSIONES.

En la presente investigación que hace referencia al tema de “El acceso al financiamiento de las microempresas de la Región Económica VII de los Bosques, Chiapas y la importancia de la maximización de sus utilidades”, se trabajaron dos variables, una de tipo independiente enfocada al acceso al financiamiento, y otra de carácter dependiente relacionada con la maximización de las utilidades. En esta investigación se hizo énfasis en un problema relevante sobre las dificultades del acceso al financiamiento y su impacto en la maximización de las utilidades en los microempresarios de la Región de los Bosques, Chiapas, asimismo, se hizo referencia a los criterios que se consideran más importantes para esta problemática, buscando a toda costa encontrar todo lo necesario para poder dar solución a la problemática descrita.

De este modo se avala que a través del financiamiento que puedan tener las microempresas, el margen de sus utilidades puede ser mayor siempre que lleven a cabo la utilización de instrumentos financieros que les permitan poder tener un mayor control económico lo cual beneficia a los microempresarios de esta región económica de Chiapas. Esto fundamenta los cuestionamientos hechos en la problemática de estudio, la cual se plantea a través de varias preguntas en referencia al acceso al financiamiento y la maximización de las utilidades, y es que después del análisis teórico y posteriormente el desarrollo del trabajo de campo se conocen los resultados, mismos que permiten hacer propuestas con suficiente sustento para mejorar continuamente el acceso de los microempresarios al financiamiento y que les permita tener mayores ingresos mediante la utilización constante de instrumentos financieros.

Se toma en cuenta la participación de los microempresarios y de forma accesible permite explicar detalladamente los aspectos más relevantes en referencia al acceso al financiamiento de las microempresas. A través de ello se observa a los microempresarios de la Región de los Bosques, Chiapas a quienes se les aplicaron cuestionarios y entrevistas para conocer sus ideas y opiniones para mejorar su acceso al financiamiento y la forma en que puedan lograr maximizar sus utilidades y detectar las razones que afectan al desarrollo óptimo de sus actividades económicas.

El abordaje y tratamiento de la problemática de referencia es importante ya que es posible conocer a mayor profundidad los elementos que integran tanto el financiamiento como la maximización de utilidades. Se obtienen respuestas favorables con respecto a lo que, planteado en la hipótesis de investigación, pues se determina de manera favorable que haciendo uso correcto de los elementos que integran dicha hipótesis, los resultados que pueden obtener

estos microempresarios serían muy favorables ya que les permitiría tener mayores utilidades.

En relación a la investigación de campo, el trato proporcionado por los microempresarios fue muy adecuado ya que permitieron aplicar los instrumentos y dieron lugar para conocerlos e interactuar en forma directa cuando se llevó a cabo la aplicación de los cuestionarios, el trabajo de campo fue un factor importante para conocer los distintos elementos que son de importancia para los microempresarios; asimismo, a través de esto conocer y especializarse en el tema referente al acceso al financiamiento y la maximización de utilidades observando de esta manera los factores que influyen en ellos para poder incrementar sus beneficios.

Otro de los resultados favorables de esta investigación se relaciona con la idea de reforzar los conocimientos obtenidos durante la Maestría en Administración con terminal en Finanzas, puesto que mediante este trabajo se logran aterrizar conocimientos teóricos que pueden ser aplicados de manera práctica en las microempresas lo que permite formarse de mejor manera en el sentido profesional, también es una excelente experiencia y muy significativa en el ámbito de la investigación teórica y de campo, tomando en cuenta las prácticas observables que realizan los microempresarios como actividad económica.

Finalmente es necesario destacar que la propuesta final surge como resultado de la información recabada mediante los cuestionarios y las entrevistas que fueron aplicadas a los microempresarios de la Región VII de los Bosques, Chiapas, buscando corroborar la validez de la hipótesis propuesta, desde luego, tomando en cuenta sus opiniones y sugerencias en tanto aportaciones, y adecuándolas a las necesidades de los mismos con la finalidad de darle solución a los problemas que les aquejan día a día respecto al acceso a los financiamientos y la forma en que puedan maximizar sus utilidades y favorecer el desarrollo óptimo de sus actividades económicas como microempresarios.

REFERENCIAS

- Andersen A. (1999). Diccionario de economía y negocios. España. Editorial España.
- Alcalá V.J.L. (2011). La empresa de familia en la ciudad de Barranquilla y sus problemas de sucesión. Colombia. Universidad Simón Bolívar.
- Arteaga R. (2014). Empresas familiares enfrentan falta de financiamiento. Consultado 10 de marzo de 2017. <http://www.elfinanciero.com.mx/empresas/familiares-enfrentan-falta-de-financiamiento.html>.
- Asociación de Bancos de México (2006). Consultado 05 de febrero de 2017. https://www.abm.org.mx/oldsite/sala_prensa/sala_prensa-2010-04-23.htm#
- Balaguer, M, A; Belausteguigoitia I, R. (2013) las empresas familiares y no familiares en la Bolsa Mexicana de Valores: comparación de rendimientos de 2006 a 2012. México. Anfeca.
- Bancafácil (2008). Breve historia del dinero. Consultado 13 de marzo de 2017. <http://www.bancafacil.cl/bancafacil/servlet/Contenido?indice=1.2&idPublicacion=1500000000000004&idCategoria=1>.
- Banchiapas (2013). Servicios. Consultado 15 de marzo de 2017. <http://www.chiapas.gob.mx/servicios/472>.
- Banco de México, Banxico (2010). Sofoles y Sofomes. Consultado 11 de marzo de 2017. <http://www.banxico.org.mx/sistema-financiero/material-educativo/basico/fichas/estructura-del-sistema-financiero/%7B2B7B661D-368D-BCC5-7B7C-EB7E764FF408%7D.pdf>.
- Banco nacional de México, BANXICO (2010). Sistema financiero. Consultado 10 de mayo de 2014. <http://www.banxico.org.mx/divulgacion/sistema-financiero/sistema-financiero.html>.
- Belausteguigoitia I.R; Beláustegui R. (2004). Empresas familiares: su dinámica, equilibrio y consolidación. 2ª edición. México. McGraw Hill.
- Bravo, J. (2007), Guías de gestión de la pequeña empresa, Madrid España: Díaz Santos.

- Cardona R.C. (2009) fundamentos de administración (3ª. Ed.) Bogotá. Ecoe ediciones.
- Careaga V, J, A. (1980). La investigación tecnológica en el desarrollo industrial de México. México. UNAM.
- Carpintero, Samuel (1998). Los Programas de Apoyo a la Microempresa en América Latina, El micro crédito como la gran esperanza del siglo XXI. Bilbao. Ediciones Deusto.
- Cebrian F, L. (2009). El valor del dinero en el tiempo. Consultado 10 de marzo de 2017. <http://imagenes.mailxmail.com/cursos/pdf/8/el-valor-dinero-tiempo-26238-completo.pdf>.
- Comisión Europea, CE (2006). La nueva definición de pyme, guía del usuario y ejemplo de declaración. Consultado 10 de marzo de 2017. http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme_definition/sme_user_guide_es.pdf.
- Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros, CONDUSEF. (2013) tarjeta de crédito. Consultado 27 de marzo de 2017. <http://www.condusef.gob.mx/index.php/instituciones-financieras/bancos/tarjeta-de-crédito/639-características-de-la-tarjeta-de-crédito>.
- Corona C. (2009). Historia. Consultado 03 de marzo de 2017. <http://www.mailxmail.com/curso-empresa-organigrama-clasificacion/empresa-historia-definicion>.
- Cyr Donald G. y Douglas A. Gray, (2004), Marketing en la pequeña y mediana Empresa: Grupo Norma.
- De Asís, A. (2000). La microempresa y los programas de apoyo al sector microempresarial. Las microempresas como agentes de desarrollo en el sur. CIDEAL, Madrid.
- Elegido Juan M., (1998), Fundamentos de ética de empresa la perspectiva de un país en desarrollo: IPADE.
- Fernández Arena J.A. (1977). Introducción a la administración. 5ª edición. Dirección general de publicaciones. UNAM. México.
- Galindo (2006). Fundamentos de administración casos y prácticas. 2ª edición. México. Editorial trilla.

- García Batista y Fernández Cruz. (2011). Fundamentación de los costos de una empresa productora, en contribución a la economía. Consultado 18 de febrero de 2017. <http://www.eumed.net/ce/2011b/gbfc.html>.
- García Santillán A. (2010). Administración financiera I. edición electrónica. México.
- García Santillán, A. (2007). Sistema financiero mexicano y el mercado de derivados. 1ª edición. México. CIEA.
- Gitman J.L. (2007). Principios de administración financiera. 11 ed. México. Pearson educación.
- Gomez-Betancourt G. (2006). ¿Son iguales las empresas familiares? México. Editorial Thompson.
- Hernández, S.R., Fernández, C. y Baptista L. (2010). Metodología de la investigación. 4ª edición. México. McGraw-Hill.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía México INEGI, (2009). Censo Económico. Consultado 20 de Febrero de 2017. <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2009/>
- Instituto Nacional del Emprendedor INADEM (2014). Convocatorias. Consultado 13 de agosto de 2014. <https://www.inadem.gob.mx/convocatorias.html>.
- Keat Paul G. y Philip K. Y. y Young. (2004). Economía de empresa. 4ª edición, México. Pearson educación.
- Leebart, Derek. (2007). La contribución de la pequeña empresa a la expansión económica de los Estados Unidos. Consultado 13 de Marzo de 2017 <http://usinfo.state.gov/journals/ites/0106/ijes/leebaert.html>.
- Maguill, John. (2005). Microempresas y microfinanzas en ecuador. Resultados del estudio de la línea base 2004. 2005. Consultado 14 de marzo de 2017. [http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/23958/1/REDES%20SOCIALES .pdf](http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/23958/1/REDES%20SOCIALES.pdf)
- Martínez, G. (1995). Las micro, pequeñas y medianas empresas ante la crisis económica en México. México: El Cotidiano, octubre, Universidad Autónoma Metropolitana
- Méndez M.J.S (2005) fundamentos de economía. (4ª, Ed.). Mexico. McGraw Hill.

Montalvo C.O. (1999). Administración financiera básica: el corto plazo. México. Ed. FCEF.

Moyer, C, L.; Mcguiman J, R; Kretlow W, R; William R. (2005). Administración financiera contemporánea. 9a edición. México. Cengage Learning Editores S.A.

Nacional financiera, NAFIN (2013). Créditos a corto plazo. Consultado 20 de marzo de 2017. <http://www.nafin.com.mx/portalfn/content/curso-abc/creditos-a-corto-plazo/garantia-colateral.html>.

Nacional financiera, NAFIN (2014). Nuestra estrategia, misión institucional, objetivos y metas. Consultado 25 de mayo de 2017. <http://www.nafin.com.mx/portalfn/content/sobrenafinsa/nuestraestrategia/nuestra-estrategia.html>.

Nieto, M. (2013) la empresa familiar ¿un negocio de por vida? Consultado 04 de Marzo de 2017 http://www.ideasparapymes.com/contenidos/empresa_familiar_negocio_familia_emprender.html.

Nuño de León (2012). Administración de pequeñas empresas. 1ª edición. México. Red tercer milenio.

Ortega castro, A. (2008). Introducción a las finanzas. 2ª edición. México. McGraw Hill.

Palomo Zurdo, R, J.; Vieira Cano, M. (2014) funciones financieras de la empresa. Consultado 17 de febrero de 2017. <http://www.expansion.com/diccionario-economico/funcion-financiera-de-la-empresa.html>.

Perdomo M,A. (1993). Toma de decisiones financieras. México. ECASA.

Pomar, F. S., & Rivera, G. M. (1998). Alternativas de Financiamiento para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. México, DF: UAM Xochimilco.

Prieto C., Suárez C. (1994). Introducción a los negocios. 3ª edición, México. Editorial banca y comercio.

Quintero Pedraza, J, C. (2009) planeación financiera. Consultado el 26 de marzo de 2017. <http://www.eumed.net/ce/2009b/jcqp3.htm>.

- Ramírez Urquidi, Mungara Alejandro, Guzmán Nidia. (2009). Restricciones de liquides en microempresas y la importancia del financiamiento. Vol XXI. Mexico. Colegio de Sonora.
- Reyes, P.A. (2007). Administración moderna. México. Limusa.
- Rivero F., Ávila M. T., Quintana L. G. (2001). La promoción integral de la microempresa. España. Editorial popular.
- Robles Román, C, L. (2012). Fundamentos de administración financiera. Primera edición. México. Red tercer milenio.
- Rodríguez V, J. (2002). Administración de pequeñas y medianas empresas. 5ª edición. México. Thompson.
- Rojas S.R. (2006). Guía para realizar investigaciones sociales, 33ª edición. México. Plaza y Valdés editores.
- Román Fuentes J, C. (2010). Estados financieros básicos, 4ª edición. México. Ediciones fiscales ISEF S.A.
- Román Fuentes J, C. (2011). Seminario de investigación. Chiapas. Universidad Autónoma de Chiapas.
- Salazar A. (2009). Antecedentes históricos de la empresa. Consultado 13 de marzo de 2017. http://ual.dyndns.org/Biblioteca/Admon_peque_med_Empresa/Pdf/Unidad_01.pdf
- Sanchis Palacio J. R., Ribeiro Soriano D. (1999). Creación y dirección de Pymes. Madrid. Díaz de Santos.
- Secretaría de Economía, SE, (2009). Estratificación de las empresas. Consultado 20 de febrero de 2017. <http://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/industria-y-comercio>.
- Secretaría de Hacienda Chiapas. (2012). Desarrollo regional Los Bosques. Consultado 10 de septiembre de 2014. <http://www.haciendachiapas.gob.mx/planeacion/informacion/desarrollo-regional/prog-regionales/BOSQUES.pdf>
- Silva M. (2009). Cultura, Sociedad, educación y comportamiento emprendedor. Consultado 03 de marzo de 2017. https://www.researchgate.net/profile/Francisco_Bretones/publication/302169124_Cultura_sociedad_educacion_y_comportamiento_emprendedor/links/57962c8208aec89db7b84f4c.pdf

- Termes R. (2003). ¿Qué es una empresa y quien es empresario? Consultado 10 de marzo de 2017. <http://web.iese.edu/rtermes/acer/files/Guatemala.pdf>
- Thompson I. (2008). Definición de administración. Consultado 03 de marzo de 2017. <http://jlm564.wordpress.com/category/administracion/>.
- Thompson I. (2008). Definición de finanzas. Consultado el 16 de marzo de 2017. <http://www.promonegocios.net/economia/definicion-finanzas.html>.
- Van Horne, J, C. & Wachowicz, J, M. Jr. (1998) Fundamentos de Administración Financiera, Octava Edición, México, Ed. Prentice Hall.
- Vargas I. (2012). Pymes el eje de la Economía Mexicana. Consultado 05 de febrero de 2017. <http://expansion.mx/emprendedores/2012/03/12/pymes-el-eje-de-la-economia-mexicana>
- Weston F, y Brigham E. (1994). Finanzas en administración. 10ª edición, México. McGraw Hill.
- Warren S. Carl, James M. Reeve, Philip E. Fees (2005). Contabilidad financiera. 8ª edición, México. Thompson.