

TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO



TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO

**INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
DE SALVATIERRA**



**“La Educación Financiera como Herramientas para
Contribuir en las Ventajas del Desarrollo Económico de los
Microempresarios de Salvatierra, Gto.”**

**TITULACIÓN INTEGRAL
(TESIS)**

Elaborado por:

Laura Cortés Tapia

Para obtener título de:

INGENIERO EN GESTIÓN EMPRESARIAL

Asesor:

Francisco Javier Salgado Ortiz

Salvatierra, Gto., julio 2024.

Hoja de autorización de titulación en la modalidad de tesis.

 **EDUCACIÓN**   INSTITUTO NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR

Salvatierra, Gto., 03/07/2024
OFICIO: ACAD - FI042
ASUNTO: Aprobación de Impresión de Tesis

LAURA CORTÉS TAPIA

Presente:

Por medio de la presente comunico a usted que después de haber sido revisado su proyecto de titulación, en la modalidad de Tesis, bajo el siguiente tema:

"La Educación Financiera como Herramienta para Contribuir en el Desarrollo Económico de los Microempresarios e Salvatierra, Gto".

La comisión revisora, ha tenido a bien aprobar la impresión de este trabajo.

ATENTAMENTE


Dr. Rubén Fernando Rueda Chávez
Coordinador de Ingeniería en Gestión Empresarial


INSTITUTO NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR
CCTE 1188400130
SALVATIERRA, GTO.

 **2024**
Felipe Carrillo
PUERTO
VOTANDO

Agradecimientos

Primeramente agradezco a Dios por permitirme haber terminado satisfactoriamente mi carrera de Ing. Gestión Empresarial, gracias a mi Universidad Instituto Tecnológico Superior de Salvatierra, el cual me permitió ser siempre guiada de los mejores maestros, agradezco el amor y la motivación interminable que me brindaron mis hijos Alejandra y José Iván Cuna Cortés, al mismo tiempo a mis padres que siempre estuvieron presentes en mis pensamientos los cuales fueron gran impulso para finalizar la meta cumplida, agradezco con mucho cariño a mis compañeras Liz y Pame, por siempre apoyarme, asesorarme y acompañarme hasta el final de mi proyecto que es parte importante para mi persona y como profesional que ahora soy, Gracias.

Dedicatoria

Le dedico el presente proyecto a mis hijos Alejandra y José Iván Cuna Cortés, ya que con su apoyo y amor me dieron la fortaleza necesaria para finalizar con éxito todos los desafíos que se me presentaron en el transcurso de mi carrera profesional, mis hijos son mi todo y mi inspiración.

Resumen

En la presente investigación se tiene como finalidad principal indagar sobre la problemática y/o falta de Educación Financiera como factor principal en el fracaso que enfrentan los microempresarios de Salvatierra, Gto., al mismo tiempo la investigación tiene como objetivo recomendar algunas herramientas existentes para tener un mejor control y manejo de los procesos internos que ayudaran a obtener una Educación Financiera básica y resguardar la económica y los diferentes procesos internos que la microempresa requiera para permanecer en pie.

Una de las principales problemáticas con las que nos topamos, es la poca educación académica del personal involucrado, ya que los dueños de microempresas no invierten lo necesario para contratar a personal especializado para el control interno de los procesos financieros, otro de los problemas es la poca disposición de los empleados por ser capacitados, ya que una herramienta importante para implementar en los procesos internos es la tecnología la cual facilita enormemente el control de inventarios, clientes, salidas y entradas de efectivo en tiempo y forma, solo para mencionar algunos.

Es imperante y preocupante el porcentaje de microempresas que fracasan por no contar con el conocimiento necesario en el manejo de herramientas de procesos internos, tristemente nos encontramos con microempresarios que no tienen idea de lo valioso que es implementar las herramientas básicas para tener una visión tanto presente como a futuro de sus negocios e inversiones, y de esa manera prever mejores inversiones y tomar mejores decisiones a mediano y largo plazo.

Abstract

The main purpose of this research is to investigate the problems and/or lack of Financial Education as the main factor in the failure faced by microentrepreneurs in Salvatierra, Gto., at the same time the research aims to recommend some existing tools to have better control and management of internal processes that will help obtain basic Financial Education and safeguard the economic and the different internal processes that the microenterprise requires to remain standing.

One of the main problems we encounter is the lack of academic education of the personnel involved, since the owners of microbusinesses do not invest what is necessary to hire specialized personnel for the internal control of financial processes. Another problem is the little willingness of employees to be trained, since an important tool to implement in internal processes is technology which greatly facilitates the control of inventories, customers, cash outflows and inflows in a timely manner, just to mention a few.

The percentage of microenterprises that fail due to not having the necessary knowledge in the management of internal process tools is prevailing and worrying. Sadly, we find microentrepreneurs who have no idea how valuable it is to implement the basic tools to have a vision that is as present as possible. as well as the future of their businesses and investments, and in this way foresee better investments and make better decisions in the medium and long term.

Índice

Introducción	1
Capítulo I. Planteamiento del Problema	3
1.1 Antecedentes	3
1.2 Planteamiento del Problema	8
1.3 Pregunta de Investigación	9
1.4 Objetivos	9
1.4.1 Objetivo General	9
1.4.2 Objetivos Particulares	10
1.5 Justificación	10
1.6 Alcances y Delimitaciones	11
1.6.1 Alcances	11
1.6.2 Delimitaciones	12
Capítulo II. Marco Teórico Conceptual	14
2.1 Marco teórico	14
2.1.1 Historia	14
2.1.2 Descripción de Indicadores	21
2.1.3 Educación Financiera, Importancia y Características	23
2.1.4 Clasificación de las Empresas Según su Tamaño	28
2.1.5 Principales Métodos del Análisis Financieros	32
2.1.6 Temática de Educación Financiera	35
2.1.7 Emprendedor – Oportunidad	48
2.2 Marco Institucional	62

2.3 Marco Contextual -----	66
2.4 Marco Conceptual -----	67
Capítulo III. Metodología Utilizada en la Investigación -----	75
3.1 Alcances y Diseños de Investigación -----	75
3.1.1 Alcances -----	75
3.1.2 Diseño de la Investigación -----	76
3.2 Participantes -----	77
3.3 Instrumentos Utilizados para la Recolección de Datos o Información --	77
3.4 Hipótesis -----	81
3.4.1 Variable Independiente -----	81
3.4.2 Variable Dependiente -----	81
Capítulo IV. Análisis e Interpretación de Resultados -----	82
4.1 Análisis de Datos e Interpretación de la Información -----	82
4.2 Hallazgos -----	99
Capítulo V. Conclusiones -----	102
5.1 Conclusiones -----	102
5.2 Recomendaciones -----	105
Referencias -----	109
Anexos -----	123
Apéndices -----	163

Figuras y Tablas

Figura 1. Grado promedio de escolaridad -----	4
Figura 2. Población económicamente activa -----	6
Figura 3. Población económicamente activa del municipio, según división ocupacional -----	7
Figura 4. Población ocupada según sector de actividad económica del municipio -----	7
Figura 5. Población ocupada según ingreso por trabajo en el municipio ---	8
Figura 6. Soy dueño de un negocio -----	82
Figura 7. Número de empleados -----	82
Figura 8. Código postal del lugar donde se ubica tu negocio -----	83
Figura 9. Giro -----	84
Figura 10. Grado de estudios -----	84
Figura 11. ¿Antes de solicitar un crédito financiero, me informo sobre los aspectos macroeconómicos? -----	84
Figura 12. ¿Tengo clara la diferencia entre invertir y ahorrar? -----	85
Figura 13. ¿Conozco diversos instrumentos de inversión financiera? -----	86
Figura 14. ¿Analizo la capacidad de pago de mi empresa, antes de obtener un crédito financiero? -----	87
Figura 15. ¿Comparo diversos servicios financieros antes de solicitar un préstamo? -----	87
Figura 16. ¿Por lo general, realizo un análisis de costo – beneficio, antes de solicitar un préstamo? -----	88

Figura 17. ¿Tengo un plan de ahorro? -----	88
Figura 18. ¿Antes de invertir realizo un análisis de los productos financieros que más se adapten a mis necesidades? -----	89
Figura 19. ¿Está bien establecida la utilidad que se le dará a ese ahorro? -----	90
Figura 20. ¿Planeo cómo invertir mi dinero? -----	91
Figura 21. ¿En la empresa hemos utilizado créditos bancarios? -----	91
Figura 22. ¿En la empresa hemos invertido alguna vez en renta fija (¿ahorro a plazos fijos en banco, CETES, bonos del gobierno, ¿etc.?) -----	92
Figura 23. ¿Hemos invertido alguna vez en renta variable (acciones, criptomonedas, Forex, etc.)? -----	93
Figura 24. ¿Hemos invertido alguna vez en bienes raíces? -----	94
Figura 25. ¿Utilizamos tarjeta de crédito? -----	94
Figura 26. ¿Están establecidos los límites entre recursos de la empresa y la familia? -----	95
Figura 27. ¿Me pago un sueldo fijo? -----	96
Figura 28. ¿Los miembros de la familia que trabajan en la empresa reciben un sueldo fijo? -----	96
Figura 29. ¿La empresa se ha librado de pasar por situaciones financieras difíciles? -----	97
Figura 30. ¿Consideras que tu empresa tiene éxito económico? -----	98
Figura 31. ¿Consideras que tu negocio te brinda la libertad financiera que deseas? -----	98
Figura 32. ¿La empresa tiene unas fianzas sanas? -----	99

Tabla 1. Porcentaje de la población de 15 años y más con educación básica -----	4
Tabla 2. Porcentaje de la población de 18 años y más con educación pos-básica -----	5
Tabla 3. Población económicamente activa del municipio -----	6

Introducción

En México, producir un movimiento de gran alcance en favor de la educación financiera es una tarea urgente y necesaria por varias razones. En primer lugar, porque hay grandes lagunas en los conocimientos financieros en los microempresarios. En el Estado de Guanajuato se tiene una serie de consecuencias adversas para los negocios, como la falta de un presupuesto de flujo de efectivo, proyecciones financieras, así como el endeudamiento excesivo por la falta de estabilidad en las cuentas por cobrar vs cuantas por pagar. En la ciudad de Salvatierra, Gto., los microempresarios cuentan con una falta de información sobre el uso de mejores prácticas financieras y de negocios (Banco del Bienestar, 2016).

Tal situación, nos motiva a indagar en las principales herramientas financieras para orientar a los microempresarios de Salvatierra, Gto., y otorgar una pauta que oriente hacia un mejor control, administración y planeación de sus negocios el cual les ayude a evitar el fracaso, otorgándole información precisa que les sirva como apoyo y guía para su proyección y emprendimiento.

En el presente proyecto Indagaremos sobre la educación financiera como herramienta para contribuir en las ventajas del desarrollo económico de los microempresarios de Salvatierra, Gto., tiene un enfoque cuantitativo, con un alcance descriptivo. Como técnica de investigación se utilizará una encuesta digital.

Por lo tanto, propondré algunas de las herramientas financiera, las cuales son muy sencillas para su uso e implementación en los procesos internos según lo necesite la microempresa, para ello tendrán información clara y real a futuro, la cual nos refleja horizontes reales para el manejo de nuestra empresa, al mismo tiempo les dará certeza de cómo manejar los flujos de efectivo, clientes y proveedores,

controlar las cuentas por pagar y cobra, medir los resultados basándonos en las herramientas para determinar si se tiene áreas de oportunidad a mejorar o si estamos logrando el éxito que tanto se busca.

Capítulo I. Planteamiento del Problema

1.1 Antecedentes

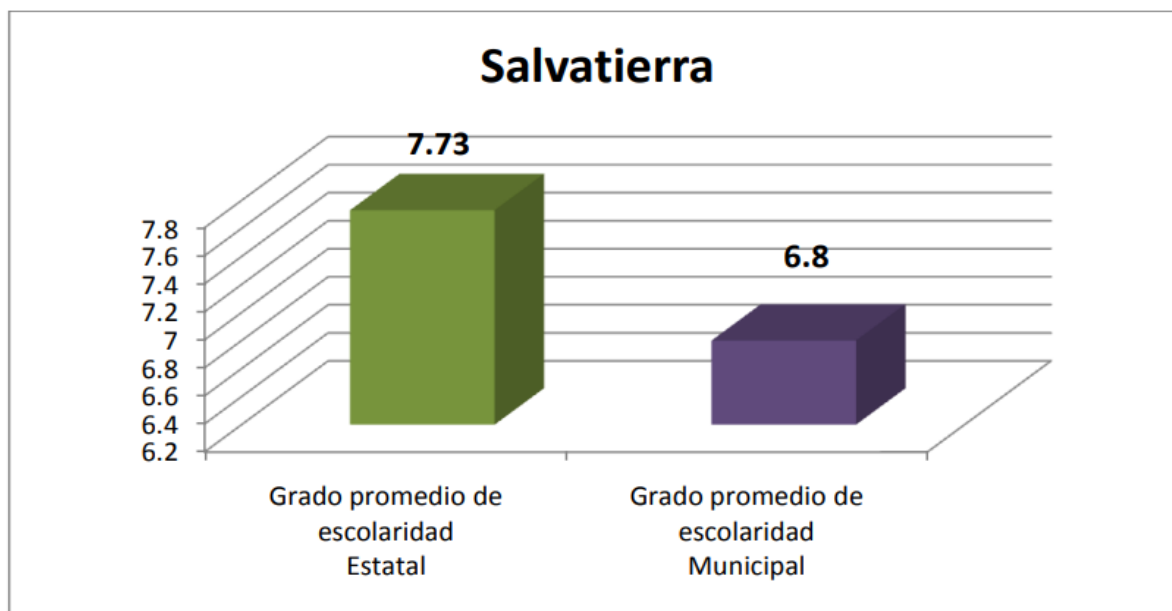
Salvatierra

En el estado de Guanajuato de acuerdo con el Censo de Población y Vivienda de INEGI 2010, en adelante Censo 2010, se contabilizaron 5 millones 486 mil 372 personas distribuidas en los 46 municipios del Estado. El objeto de este análisis se enfocará al municipio de Salvatierra. Y cuenta con 5 localidades con más de 2 mil 500 habitantes (De Estadística Y, 2010).

Educación La Ley General de Educación en México, obliga a quienes residen en México a cursar por lo menos los niveles primarios, secundario y ahora nivel medio superior de la educación. El grado promedio de escolaridad nos permite conocer el nivel de educación de las personas de 15 años y más de un grupo determinado de población. El grado de escolaridad del Estado es de 7.73 años de estudio, lo que equivale a casi el segundo año de secundaria. El municipio analizado se encuentra por debajo de la media estatal, con grado promedio de escolaridad de 6.80 (INEGI, 2010).

Figura 1

Grado promedio de escolaridad.



(INEGI, 2010)

Educación básica: La educación básica, conformada por preescolar, primaria y secundaria, es obligatoria e impartida por el Estado (federación, estados, Distrito Federal y los municipios) en todo el territorio nacional mexicano bajo los términos del artículo tercero de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos *(INEGI 2010)*

Tabla 1

Porcentaje de la población de 15 años y más con educación básica.

Municipio	Población total de 15 años y más	Porcentaje de la población total de 15 años y más con secundaria completa	Población masculina de 15 años y más	Porcentaje de la población masculina de 15 años y más secundaria completa	Población femenina de 15 años y más	Porcentaje de la población femenina de 15 años y más con secundaria completa
Salvatierra	69,977	21%	32,150	21%	37,827	21%

Educación pos-básica: La educación pos-básica o media superior, la Secretaría de Educación Pública refiere que es el período de estudio de entre dos y tres años en sistema escolarizado por el que se adquieren competencias académicas medias para poder ingresar a la educación superior. Se le conoce como bachillerato o preparatoria. El ciclo escolar es por semestres en la mayoría de los centros de estudios (INEGI 2010).

Tabla 2

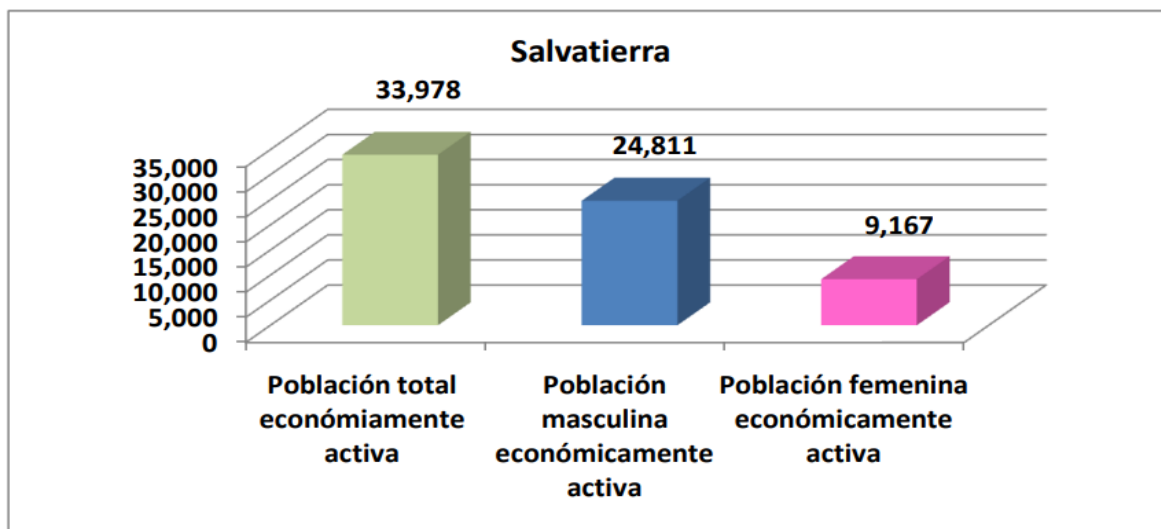
Porcentaje de la población de 18 años y más con pos-básica. INEGI 2010

Municipio	Población total de 18 años y más	Porcentaje de la población total de 18 años y más con pos-básica	Población masculina de 18 años y más	Porcentaje de la población masculina de 18 años y más con pos-básica	Población femenina de 18 años y más	Porcentaje de la población femenina de 18 años y más con pos-básica
Salvatierra	64,102	20%	29,284	21%	34,818	19%

Población Económicamente Activa: Según la definición de Virgilio Partida Bush CONAPO (2008), la Población Económicamente Activa, PEA, son todas aquellas personas de 12 años y más que en la semana de referencia realizaron algún tipo de actividad económica o formaban parte de la población desocupada abierta.

Figura 2

Población Económicamente Activa.



(INEGI 2010)

Tabla 3

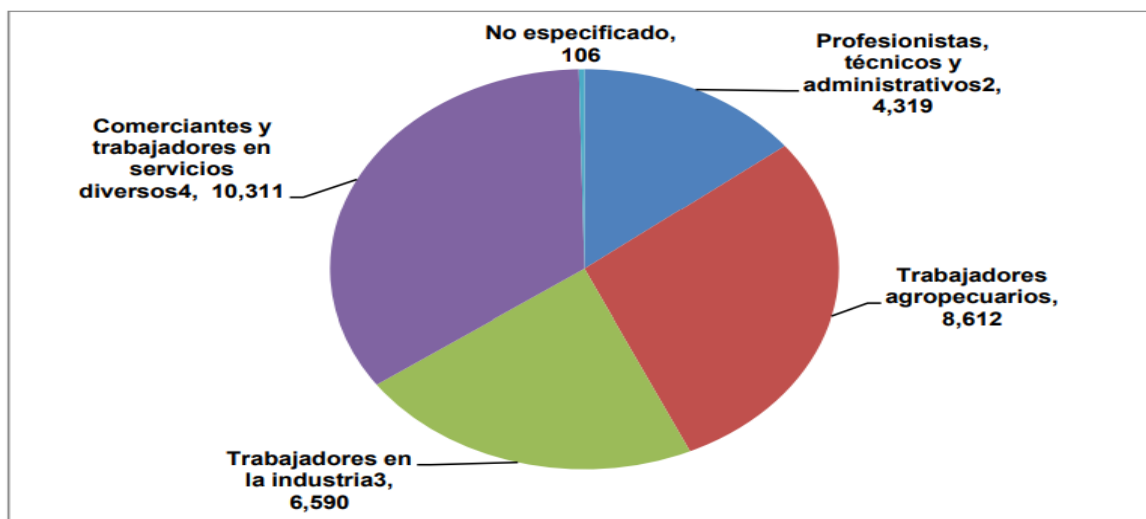
Población económicamente activa del municipio.

Municipio	Población total económicamente activa	Porcentaje de población total económicamente activa	Porcentaje población masculina económicamente activa	Porcentaje Población femenina económicamente activa
Salvatierra	33,978	50	71	23

(INEGI 2010)

Figura 3

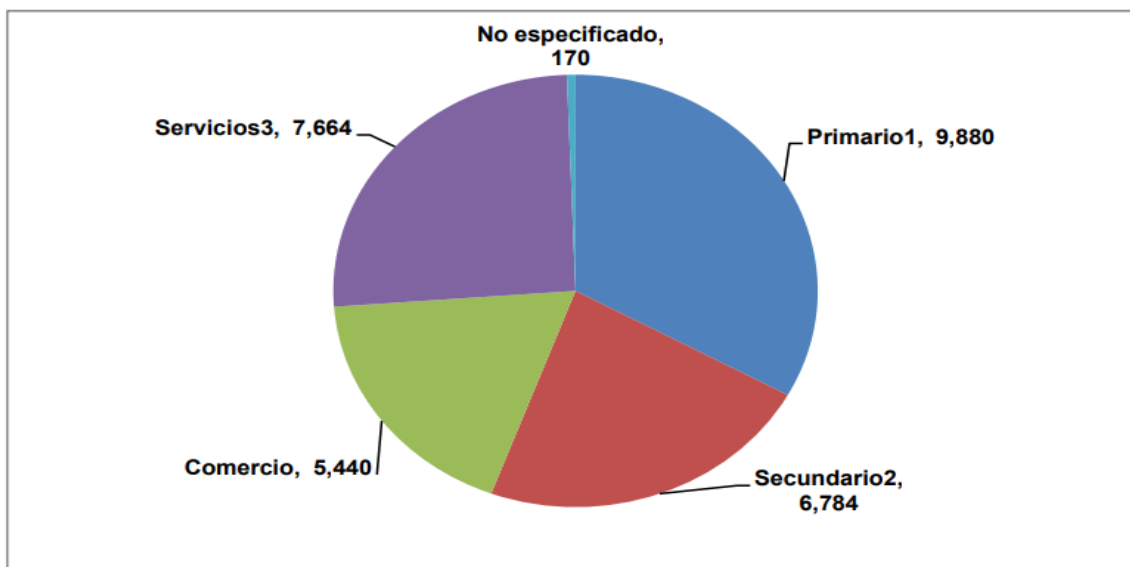
Población económicamente activa del municipio, según división ocupacional.



(INEGI 2010)

Figura 4

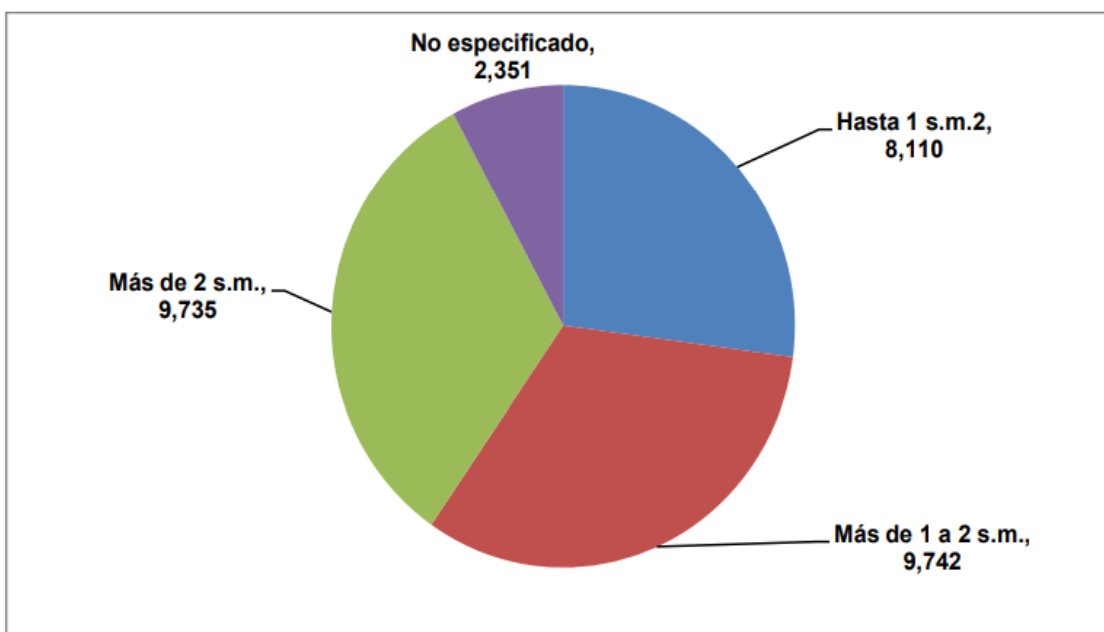
Población ocupada según sector de actividad económica del municipio.



(INEGI 2010)

Figura 5

Población ocupada según ingreso por trabajo en el municipio.



Población ocupada según sector de actividad económica del municipio.

(INEGI 2010)

1.2 Planteamiento del Problema

La educación en México es bastante deficiente y si a ello le sumamos la educación financiera nos deja en un desastre que ha perjudicado a los microempresarios del país, de acuerdo con la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de los Servicios Financieros *CONDUSEF (2023)*, la educación financiera ayuda a las microempresas a adquirir una serie de competencias o habilidades para administrar mejor sus recursos, incrementar y proteger su patrimonio a través del uso adecuado de los productos y servicios financieros.

En el estado de Guanajuato, existen diferentes plataformas donde se le ofrece capacitación financiera a los microempresarios que requieran de estrategias, métodos, procesos, etc., lamentablemente con la poca cultura educacional que se ha mencionado anteriormente estos apoyos no son aprovechados adecuadamente, lo cual obliga a tomar diferentes enfoques que nos lleven al interés de los usuarios.

Tomando en cuenta la economía local y los microempresarios de Salvatierra, Gto., de los cuales se han topado con una situación financiera muy complicada la cual los hace llegar al fracaso en sus microempresas por las razones antes mencionadas, por ello nos interesó realizar una investigación sobre la educación financiera interna de los negocios, e indagar sobre las herramientas de control interno para evitar dicho fracaso.

Los microempresarios de Salvatierra, Gto., no cuentan con una dinámica de negocios en donde las herramientas financieras sean parte de su disciplina

contable, la falta de dichas herramientas de control les evita la capacidad de conocer y evaluar su situación y de esa manera corregir posibles errores, y malos hábitos en los procesos y controles financieras.

1.3 Pregunta de Investigación

¿Cómo la Educación Financiera contribuye al desarrollo económico de los microempresarios de Salvatierra, Gto?

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo General

Indagar como la Educación Financiera contribuye al desarrollo económico de los microempresarios de Salvatierra, Gto.

1.4.2 Objetivos Particulares

- Indagar sobre las principales causas de fracaso de los microempresarios de Salvatierra, Gto, debido a la falta de Educación Financiera.
- Identificar mejores prácticas de control interno, apoyadas en la utilización de herramientas para mejorar la Educación Financiera, los cuales son claves para la buena gestión y administración.

1.5 Justificación

Según datos del Centro para el Desarrollo de la Competitividad Empresarial *CENTRO-CRECE*, (2023) el 75% de las PyMES en México fracasan y cierran sus operaciones antes de cumplir los dos años de haber iniciado operaciones (León 2022).

Y el problema no termina ahí. El 80% fracasa antes de los cinco años y el 90% no llegará a cumplir los diez años. Esto nos habla de un problema sistémico

que es necesario resolver si se desea emprender en nuestro país, ya que no hay que olvidar que estos negocios, generan el 72% de los empleos en México y representan el 52% del producto interno bruto (León, 2022).

Es importante recalcar que la Educación Financiera es un factor importante para incrementar los niveles de bienestar en países con alto grado de desigualdad, pues permite a los ciudadanos mejorar su participación en las actividades económicas a través de decisiones financieras acertadas, el cual será enfocado a los microempresarios de Salvatierra, Gto.

El impacto económico en los microempresarios demuestra que el aumento en el índice de la Educación Financiera es relevante para aumentar el ingreso mensual promedio en los mexicanos, los resultados sugieren que el rezago en la Educación Financiera de la población mexicana radica en la escasa inclusión social debido a la desigualdad y los altos niveles de endeudamiento, ya que esto limita que los esfuerzos públicos o privados realizados tengan éxito (León, 2022).

1.6 Alcances y Delimitaciones

1.6.1 Alcances

Los estudios descriptivos según, Álvarez (2016), busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Puesto que, únicamente pretenden medir o recolectar información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren, esto es, su objetivo no es indicar cómo se relacionan éstas.

La presente investigación tiene un alcance descriptivo ya que se pretende describir sobre los resultados obtenidos y un estudio de encuestas realizadas al

grupo social y económico de interés. En el presente caso los microempresarios de Salvatierra, Gto., conocer las principales causas del fracaso en sus microempresas basados en la educación financiera y falta de implementación de herramientas de gestión internas.

La investigación no experimental es el tipo de investigación que carece de una variable independiente. En cambio, el investigador observa el contexto en el que se desarrolla el fenómeno y lo analiza para obtener información. La investigación no experimental dicho en otras palabras se basa en categorías, conceptos, variables, sucesos, comunidades o contextos que se dan sin la intervención directa del investigador, es decir; sin que el investigador altere el objeto de investigación. En la investigación no experimental, se observan los fenómenos o acontecimientos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos (Velázquez, 2023).

La presente investigación se considera no experimental ya que no se pretende solo observar el comportamiento del fenómeno a estudiar, también se pretende realizar reportes de la investigación con los resultados obtenidos.

El estudio transversal se define como un estudio observacional en el que los datos se recopilan para estudiar a una población en un solo punto en el tiempo y para examinar la relación entre variables de interés. En un estudio observacional, un investigador registra información sobre los participantes sin cambiar nada ni manipular el entorno natural en el que existen (Velázquez, 2023).

1.6.2 Delimitaciones

Las delimitaciones son los factores o aspectos del área de investigación que excluirá de su investigación. El alcance y las delimitaciones del estudio están

profundamente ligados. En esencia, las delimitaciones constituyen una formulación más detallada y restringida del alcance en términos de exclusión (Álvarez 2016).

La investigación cuantitativa es aquella que centra su atención en los datos, o sea, aquella cuyos resultados se pueden expresar de manera numérica: porcentajes, cifras exactas, proporciones, etc., pues a partir del análisis de estos datos, se obtienen las conclusiones buscadas. Se trata de una forma de investigación muy vinculada con las ciencias naturales, las ciencias formales y la investigación empírica objetiva (UNAM, 2023).

El estudio se tratará desde un enfoque cuantitativo, conforme a que se estará realizando un proceso de conclusiones que nos permita recolectar y analizar datos cuantitativos y cualitativos, mediante el diseño de instrumentos de medición de datos que puedan ser aplicados al público objetivo y así realizar las generalizadas que puedan ser proyectadas en el tiempo de relacionar las variables obtenidas.

La presente investigación se realizará en un periodo de 4 meses que comprende de agosto-diciembre del 2023, dicha investigación se delimitará solo a los microempresarios de Salvatierra, Gto., el número de personas a encuestar para su análisis para el presente estudio está delimitado a 248 encuestas las cuales son suficientes para obtener información clara y precisa, y de esa manera obtener los datos necesarios para llegar a una conclusión certera, la cual se enfoca en investigar las herramientas y estrategias que nos permitan indagar en la educación financiera como factor para evitar el fracaso financiero

Capítulo II. Marco Teórico Conceptual

2.1 Marco Teórico

2.1.1 Historia

Básicamente en el marco teórico se hará una compilación de todos los referentes teóricos que sustentan, apoyan y describen el proceso de la educación financiera. La economía y la educación financiera son imprescindibles para poder ejercer como ciudadano crítico en la sociedad, una sociedad inmersa en vertiginosos cambios provocados por el hecho de vivir en un mundo globalizado, donde cualquier acontecimiento que tiene lugar a miles de kilómetros tiene su repercusión en la economía local y por tanto en la sociedad ya sean estos cambios a nivel científico, económico o político. La educación financiera se considera como un instrumento para desenvolverse en la sociedad actual, esta formación le permitirá al individuo una mejor gestión y control de sus recursos financieros. Diversas instituciones y autores han realizado investigaciones sobre educación financiera, en primer lugar, cabría plantearse qué es la Educación Financiera, la OCDE (2005) la define como: es el proceso mediante el cual los consumidores de servicios financieros e inversiones mejoran su comprensión de los conceptos y productos financieros y, a través de la información, de la instrucción y/o del asesoramiento objetivo, desarrollan sus habilidades y confianza de tal manera que puedan tomar conciencia de los riesgos y oportunidades (financieras), tomar decisiones informadas y acertadas, que sepan a dónde acudir para recibir ayuda, y que tomen otras medidas eficaces para mejorar su protección y bienestar financiero (INEE 2005).

Otra definición, de acuerdo con Ayuso, (2017) señala que la educación

financiera permite a los individuos mejorar la comprensión de conceptos y productos financieros tanto como sus herramientas financieras, prevenir el fraude, tomar decisiones adecuadas a sus circunstancias y necesidades, y evitar situaciones indeseables derivadas bien de un endeudamiento excesivo o de posiciones de riesgo inadecuadas.

Por otra parte, Kenneth Coates, en su momento Director del Centro de Estudios Monetario Latinoamericanos, argumenta que la educación financiera puede realizarse tanto en el ámbito formal (sistema escolarizado) como en el no formal, en las diferentes etapas de la vida, por ejemplo, en los sitios de trabajo, lo que traería un efecto multiplicador en las familias. En la educación formal, los maestros son los facilitadores ideales para realizarla. Por ello, resulta importante el poder capacitarlos. El objetivo de la educación financiera, debe ser el de desarrollar en los individuos, familias y empresas, los conocimientos, capacidades y habilidades para tomar una mejor decisión en este campo (Francisco Layrisse, 2014).

La educación financiera se ha justificado y ha tenido mayor importancia, sobre todo a partir de la década de los noventa debido a la aparición de nuevos productos financieros, cambios en los sistemas de pensiones y en el aumento de las prácticas de créditos que requieren una mayor habilidad para su análisis (Layrisse, 2014).

La educación financiera es más importante en el momento actual que, en épocas pasadas, debido al acelerado crecimiento de los mercados financieros, a la existencia de productos financieros más numerosos y más complejos, el aumento en la esperanza de vida y a los cambios en los sistemas de pensiones (Layrisse,

2014).

Después de la guerra, comienza a estudiarse los desarrollos de la investigación operativa y la informática aplicados a la empresa. Comienza a despertar importancia la planificación y control, y con ellos, la implantación de presupuestos y controles de capital y tesorería (Caribe, 2017).

De esta época es la obra del profesor Erich Schneider “Investering and Rente” (1944), en la que se elabora la metodología para el análisis de las inversiones y se establecen los criterios de decisión financiera que den lugar a la maximización del valor de la empresa. En su trabajo, el profesor pone de manifiesto una idea en la actualidad vigente: una inversión bien definida por su corriente de cobros y pagos (Caribe, 2017).

En la última década, América Latina ha experimentado grandes avances en las micro finanzas, de hecho, algunos países han avanzado más que otros. Sin embargo, dichos avances podrían ser incluso mayores con una mayor cultura financiera en los nuevos grupos de clientes. Por otra parte, en el 2008 una de las principales causas de la crisis financiera internacional de que llevo al mundo a una depresión de proporciones económicas nunca antes vistas, fue el desconocimiento de temas básicos de la economía y finanzas, por tal motivo a falta de dichos conocimientos las personas no tomaron decisiones financieras responsables, conscientes y competentes; tal como lo ha señalado el Banco de la República y la falta de información es un factor que determina en gran parte la recurrencia de los individuos al sector financiero informal, esta decisión los lleva a incurrir en altos costos que marginan a los ya limitados ingresos y dificulta su probabilidad de generar un patrimonio propio (Berancur y Taborda, 2011).

Esa evidencia de la necesidad de ofrecer educación económica y financiera (EEF) a los microempresarios, junto con un marco legal favorable para su implementación y una creciente conciencia de sus efectos en el bienestar de la sociedad, han generado interés por desarrollar programas que la promuevan en algunas instituciones públicas y en entidades del sector financiero. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico en su documento recomendaciones de principios y buenas prácticas para la educación financiera señaló que la educación financiera debía comenzar desde el colegio (Berancur y Taborda, 2011).

Por lo anterior puedo añadir que las personas deben ser educadas sobre asuntos financieros lo más temprano posible en sus vidas. Dos son las razones principales de esta recomendación: por un lado, la importancia de enfocarse en los niños y jóvenes y, por otra, la eficiencia de proveer la educación financiera en colegios teniendo un enfoque en los microempresarios ya que es sabido que los emprendedores son la fuente de ingreso más común en la sociedad local.

El esfuerzo por crear una estrategia nacional de EEF ha sido una bandera oficial en países como Brasil y la República Checa, entre otros, donde los gobiernos también han detectado, a través de encuestas y otros estudios, grandes falencias en la EEF de sus ciudadanos. Estrategias de EEF también se han implementado en países desarrollados como Estados Unidos, Canadá, Reino Unido, Nueva Zelanda e Italia, donde, pese a los altos niveles de ingreso y estándares de educación de la población, se ha hecho evidente un escaso conocimiento financiero y una baja conciencia de las consecuencias que las decisiones económicas y financieras inadecuadas pueden tener en la vida de los ciudadanos (INEE, 2005).

Esto es mucho más preocupante en el caso de países en desarrollo, pues en

ellos los individuos y hogares tienen pocos recursos y pocas oportunidades en comparación con el promedio de la población, pues están expuestos a muchos riesgos ya que no poseen mucho dinero, y el poco dinero que tienen lo manejan de acuerdo con una concepción de subsistencia diaria. Por todo esto, se requiere de un buen manejo del dinero para acumular activos de todo tipo y poder preservarlos (James, 2010).

La educación económica y financiera implica la comprensión de la complejidad de fenómenos sociales, económicos, políticos, ambientales y culturales que rodean y el reconocimiento de los Derechos Económicos, Sociales, Culturales y Ambientales (DESCA), entendidos como derechos que posibilitan una vida digna: salud, educación, alimentación, vivienda y vestido, entre otros. La educación financiera es la capacidad de los individuos de obtener, entender y evaluar información relevante, necesaria para tomar decisiones conscientes de las posibles consecuencias financieras (Marulanda, 2009).

Basado a las diferentes definiciones de EEF, entiendo, como un proceso de transmisión de conocimiento y desarrollo de habilidades que permitan a las personas tomar decisiones acertadas en cuanto al manejo de sus recursos financieros, lo anterior con el fin de incidir en la calidad de vida y que el efecto se refleje en las familias y en la sociedad en general, la EEF debe ser un proceso continuo y vitalicio para los individuos, quienes a través del ahorro y de la aplicación de conceptos económicos y financieros buscan garantizar su bienestar en el futuro.

Por otra parte, la crisis financiera se constituyó en un detonante mundial que antecede a la educación financiera en el siglo XX, el reto de la educación fue el de enseñar a leer y escribir, mientras que en el presente siglo es el de enseñar a cuidar

y formar el patrimonio; es decir, la educación financiera (CONDUSEF, 2023).

Todo nuevo referente teórico surge de la crisis o la necesidad, en este caso no se tiene que retroceder muchos años para identificar cuál fue el motivo de que la educación financiera se volviera un tema de común interés. Desde el 2007 y a raíz de las especulaciones en el mercado bursátil por el posible colapso de las hipotecas en EE.UU., trajo consigo el deterioro y posterior colapso en el sistema financiero norteamericano, sumado a esto se dio la crisis en los mercados europeos, lo que trajo como resultado la crisis financiera internacional de 2008 (Machado, 2014).

La gran lección que se derivó de estas crisis, fue el reconocer que la gran mayoría de la población no posee los conocimientos básicos para entender y manejar los productos financieros que le ofrece el mercado, por esta razón no prevén el riesgo y el impacto que esto tendrá en su economía personal a largo plazo. Además, de comprobar que el pánico por la falta de información es el detonante en las crisis financieras, lo que arrastra al sistema socioeconómico de un país a la inminente quiebra. Esto lleva a una deducción lógica, se debe enseñar a las personas (especialmente a las de estrato medio, que son el mercado del consumismo en cualquier economía) a manejar, consumir inteligentemente, cuidar y multiplicar en lugar de gastar y derrochar innecesaria y desmedidamente, su dinero, capital y patrimonio (Machado, 2014).

Machado (2014), señala que en Colombia la crisis financiera surgió efecto en el año 2008 cuando las llamadas “pirámides de ahorro”, se convirtieron en la mejor opción de inversión y crecimiento de capital a corto plazo para la población de clase baja y media. Esto provocó que en menos de tres años el flujo de efectivo y la inflación crecieran considerablemente durante ese tiempo; el notable aumento en el

consumo comercial daba un panorama alentador para el micro empresario y pequeños comerciantes del país, pero al mismo tiempo la demanda de mano obra cayó, tanto que no se encontraban obreros, lo que disparó el aumento en el pago de honorarios y jornales. Según el estudio conjunto adelantado por el Ministerio de Hacienda y Crédito Público, el Ministerio de Educación Nacional, el Banco de la República, la Superintendencia Financiera de Colombia, el Fondo de Garantías de Instituciones Financieras, el Fondo de Garantías de Entidades Cooperativas y el Autorregulador del Mercado de Valores; para el desarrollo de La Estrategia Nacional de Educación Económica y Financiera.

Puede decirse que, con la anterior declaratoria de emergencia social del 2008, las pirámides habrían captado cerca de \$ 4 billones. Algunos medios afirman que esta cifra asciende a los \$5 billones, lo que equivale al 10% de los depósitos de ahorro de los establecimientos bancarios con corte a diciembre de 2008. De acuerdo con el superintendente de Sociedades, Hernando Ruiz, la cifra de afectados por las pirámides se acerca a 676.000 personas en todo el territorio nacional, 350.000 de los afectados corresponden a depositantes en la firma Dinero Rápido, Fácil y Efectivo (DRFE), 240.000 a la firma DMG Grupo Holding S.A. y 18.000 a Costa Caribe (Machado, 2014).

Al analizar estos datos se puede concluir que la población de bajos recursos, o clase media y baja, que en el país representan más del 70 % de la población total, consideran que la capitalización del dinero es una buena opción para mejorar su nivel y calidad de vida, solo que no lo entienden y no saben cómo hacerlo. Como consecuencias graves del mencionado colapso socioemocional de la época en el país, se conoció el incremento en los suicidios, desordenes psiquiátricos, condenas

carcelarias por el no pago de obligaciones financieras, embargos masivos; etc., que son el resultado del sobreendeudamiento y la incapacidad para cubrirlo. Teniendo en cuenta esto y citando nuevamente el estudio para el desarrollo de La Estrategia Nacional de Educación Económica y Financiera se establece que: la recurrencia en el uso de servicios financieros informales y de vehículos de captación ilegales demuestra el alto grado de desinformación y desconocimiento financiero de la población colombiana (Caribe, 2020).

Es claro que estos hechos no sólo evidencian la necesidad de la EEF, sino que justifican el diseño e implementación de una estrategia de carácter nacional unificada en cuanto a sus objetivos. Estos últimos deben definirse con base en las necesidades reales de la población (Caribe, 2020).

2.1.2 Descripción de Indicadores

De acuerdo con los antecedentes históricos de desarrollo social y económico del país, y a raíz de las ya mencionadas crisis, el Gobierno colombiano tomó medidas contundentes para mejorar y resolver la crisis que afrontó el país debido a la falta de formación e información en temas de economía y finanzas personales. Por ello, el 15 de julio de 2009 mediante un comunicado del diario oficial del congreso de la república estableció: Ley 1328 de 2009; Diario Oficial n.º 47.411 de 15 de julio de 2009/congreso de la República: Por la cual se dictan normas en materia financiera, de seguros, del mercado de valores y otras disposiciones. La finalidad de esta ley es establecer las normas, principios y reglas que puedan proteger a las personas que son consideradas como consumidores financieros, cada vez que entablen relación con entidades financieras que son vigiladas por la superintendencia bancaria, con el ánimo de ofrecer orientación, información y

herramientas en favor de su defensa, como también obligaciones y alertas que le permitan al consumidor abstenerse de incurrir en un sobreendeudamiento. Además, está constituida por 8 capítulos, cada uno con sus respectivos artículos y numerales, divididos en: aspectos generales, definiciones, finalidades, sanciones, procedimientos, cláusulas y prácticas abusivas, derechos y obligaciones, sistema de atención al consumidor financiero, información al consumidor financiero (Condusef, 2023)

Según la encuesta, aplicada a 409 emprendedores, un 65% tiene solo el financiamiento para enfrentar los gastos del mes, 48% no tiene claridad de los objetivos de su negocio ni de los rendimientos esperados, 44% no tiene experiencia directiva ni de planeación y el 43% nunca ejecutó su hipótesis (Álvarez 2016).

Desde mi punto de vista ser microempresario se ha vuelto un reto en cuestión de la Educación Financiera y con todo lo que representa al tener un negocio a su mando, ya que los microempresarios solo se enfocan en sus productos, donde venderlos, como venderlos y a quien vender, lo cual dejan al final o en muchos casos se olvidan de las prácticas de gestión financiera, es decir no llevan control de gastos fijos, inventarios, plan de compras, investigar a los clientes que soliciten créditos los cuales se convierten en deudas incobrables, etc., y por lo tanto pierden el control financiero de su empresa y fracasan al segundo año de vida.

Las pymes representan el 99% del sector privado en México y gracias a ellas, existe el 52% del empleo en el país. Sin embargo, alrededor del 33% de las nuevas empresas fracasan en el primer año y solo un 35% sigue funcionando luego de 5 años. Por eso, es clave que sigas algunos consejos para emprender un negocio y estés al tanto de los retos más comunes que podrías enfrentar al arrancar un

proyecto (BBVA MEXICO & BBVA, 2022).

Las empresas tienen que tener la posibilidad de cambiar para adaptarse a los mercados. Por definición, un mercado no es estático, es decir, que siempre tiene variaciones, por lo que es esencial que el empresario esté al pendiente de los cambios que se producen en el entorno. Si detectas un cambio y logras adaptarte rápidamente, le llevarás la ventaja a la competencia. Si eres el último, puede que tu empresa sea parte de los negocios que fracasaron. Este es un problema muy común, pero cada empresa lo sufre en diferente medida. Hay algunas que tienen pocas ventas, otras padecen de costos altos, errores en la contabilidad, procesos ineficientes, entre muchos otros problemas. Este error se debe a que, en algún punto de la planeación de negocios, no se consideraron algunos detalles que suceden en la práctica y, por lo tanto, el control de operación se salió de control (BBVA MEXICO & BBVA, 2022).

El 75% de las nuevas empresas cierra operaciones después de los dos años, según el estudio 'Las principales causas del fracaso de los negocios en México', realizado por el movimiento FuckUp Nights y el Instituto de Emprendimiento Eugenio Garza Lagüera, del Tecnológico de Monterrey (Álvarez, 2016).

2.1.3 Educación Financiera, Importancia y Características

Diversas instituciones y autores a nivel nacional han realizado investigaciones acerca de la educación financiera, por lo que se han acuñado varias definiciones acerca de este tema. El "Boletín 13" de Educación Financiera retoma a Machado (2014), quien describe la educación financiera como "La transmisión de conocimiento, habilidades y actitudes necesarias para que la gente pueda adoptar buenas prácticas de manejo de dinero para la generación de ingreso, ahorro,

endeudamiento e inversión”.

En cuanto al objetivo que persigue la educación financiera, la publicación antes citada recupera las ideas de (Universidad Tsalach, 2020) quienes consideran que “Es producir un cambio de comportamiento de los agentes económicos, de tal manera que desarrollen habilidades sobre sus finanzas personales y mejoren la forma en la que administran sus recursos financieros”.

Galán, (2022), cita a la Organización para la Cooperación y el desarrollo económico (OCDE 2005), que define a la educación financiera como: “El proceso mediante el cual los individuos adquieren una mejor comprensión de los conceptos y productos financieros y desarrollan las habilidades necesarias para tomar decisiones informadas, evaluar riesgos y oportunidades financieras, y mejora su bienestar”.

En México, la Comisión Nacional para la Protección y defensa de un usuario de Servicios Financieros (CONDUSEF) en su micrositio de educación financiera, la ha definido como “El medio para adquirir los conocimientos y desarrollar las habilidades de todos necesarios tener para tomar mejores decisiones financieras, y así elevar el nivel de bienestar de cada una de las etapas de nuestra vida”; sin embargo, (CONDUSEF) , en su publicación de agosto del 2009 titulada “ABC de educación financiera”, amplía su definición contextualizándola a tres niveles: “ Es el proceso por medio del cual se adquieren los conocimientos y se desarrolla las habilidades necesarias para poder tomar mejores decisiones financieras y, con ello, incrementar el nivel de bienestar personal y familiar (Condusef, 2023).

El impacto de la Educación Financiera tiene alcances en el ámbito personal, familiar y en el país:

Personal. Porque ayuda a que la persona sepa cuidar y hacer rendir su dinero, y a utilizar adecuada y responsablemente los productos y servicios financieros, lo que redundará en mayor bienestar.

Familiar. Ayuda a que la familia tenga mayor oportunidad de generar los recursos necesarios para tener estabilidad, mejor desarrollo y, por ende, un patrimonio.

País. La Educación Financiera genera usuarios más informados y exigentes, lo que promueve la competitividad entre las instituciones y, por ello, un beneficio directo en los mercados financieros, traduciéndose en mayor desarrollo para el país.

Por su parte, el Banco de Ahorro Nacional y Servicios Financieros (BANSEFI), *Del Bienestar Sociedad Nacional De Crédito Institución De Banca De Desarrollo*, (2021), de acuerdo a su misión de apoyar el desarrollo institucional del sector de crédito y ahorro popular y la promoción de la cultura financiera y el ahorro entre sus integrantes, define la educación financiera como sigue: “Un proceso de desarrollo de habilidades y actitudes que, mediante la asimilación de información comprensible y herramientas básicas de administración de recursos y planeación, permite a los individuos:

- A)** Tomar decisiones personales y sociales de carácter económico en su vida cotidiana.
- B)** Utilizar productos y servicios financieros para mejorar su calidad de vida bajo condiciones de certeza.

Como se observa en la mayoría de las definiciones presentadas, la educación financiera se entiende, primeramente, como un proceso de transmisión de conocimientos y/o desarrollo de habilidades que permitan a las personas tomar

decisiones acertadas en cuanto al manejo de sus recursos financieros, todo esto con la finalidad de incidir positivamente en su calidad de vida, de manera que este efecto se multiplique hacia la sociedad en general.

Atendiendo a las definiciones presentadas, podemos enlistar las siguientes características de la educación financiera:

- **Desarrolla Habilidades**, es un proceso de desarrollo de habilidades sobre las finanzas personales y las decisiones que esto implica.

- **Transmite Conocimientos**, es la transmisión de conocimientos necesarios para que los individuos logren desarrollar tales habilidades.

- **Eleva el Nivel de Bienestar**, busca así elevar el nivel de bienestar personal y familiar, y con ello también el del país.

En tanto que la educación financiera es importante por las siguientes razones:

1.- Ayuda a las personas para que puedan utilizar productos y servicios financieros que mejoren su calidad de vida bajo condiciones de certeza.

2.- Ayuda a que la persona conozca, cuide y haga rendir su dinero, y a utilizar adecuada y responsablemente los productos y servicios financieros.

3.- Ayuda a que la familia tenga mayor oportunidad de generar los recursos necesarios para tener estabilidad, mejor desarrollo y, por ende, un patrimonio.

4.- Genera usuarios más informados y exigentes, lo que promueve la competitividad entre las instituciones y, por ello, un beneficio directo en los mercados financieros, traduciéndose en mayor desarrollo para el país.

En pocas palabras, puedo resaltar que la educación financiera es importante porque permite a las personas tomar mejores decisiones en cuanto al manejo de

sus finanzas personales, mediante la transmisión de conocimientos que le permitan desarrollar las habilidades necesarias para dichas decisiones, y teniendo como consecuencia, el incremento del nivel de bienestar de las personas, familia y luego del país en general, al generar usuarios más informados.

Continuando con el porque de la educación financiera, la “Primera encuesta sobre cultura financiera en México”. Banamex (2010), nos señala puntos adicionales a los antes mencionados y contextualizados para la sociedad mexicana, como:

1.- Un alto porcentaje de mexicanos vive en una situación económica difícil y carece de posibilidades y habilidades para superar esta condición. La educación es la manera de alcanzar una mejor calidad de vida de manera sostenible.

2.- Es indispensable promover una cultura de anticipación y planeación que permita construir mejores condiciones de vida para el presente y el futuro.

3.- El currículo educativo nacional no incluye el desarrollo de habilidades y destrezas que fomenten la generación y administración de los recursos económicos de los estudiantes.

4.- La educación es un compromiso que corresponde a todos los actores sociales y la sinergia entre ellos potencia los resultados, ya que suma el campo de experiencia de cada uno.

Tratando de integrar una definición particular al respecto, puedo concluir que la educación financiera es el proceso de transmisión de conocimientos necesarios para que los individuos logren desarrollar las habilidades que les permitan tomar decisiones acertadas en cuanto al manejo de sus finanzas personales. Esto con la finalidad de incidir positivamente en su bienestar personal, familiar y luego en el país.

2.1.4 Clasificación de las Empresas Según su Tamaño

Así como lo afirma, De la Cigña (2023). “La nueva clasificación es fundamental para mejorar la información sobre el tejido empresarial colombiano ya que adopta un criterio más claro y eficiente que aporta mejores insumos para la toma de decisiones de política pública y, así mismo, ayuda a focalizar los programas en beneficio de las Pymes. Lo anterior, permitirá más contundencia en el fortalecimiento de estas empresas como motores de desarrollo económico”. Hasta inicios del 2019 las empresas colombianas se clasificaban por medio de las variables: “Número de empleados” y “Volumen de activos”.

Se hizo necesaria una nueva clasificación, razón por la cual el Gobierno Nacional tomó la decisión de acoger los ingresos como criterio único debido a que proporciona una información más certera acerca del tamaño real de las empresas y permite tener presentes las particularidades de cada sector de la economía. Además, de acuerdo con el jefe de la cartera de Comercio, Industria y Turismo, el nuevo Decreto “no generará movimientos significativos para las empresas que hoy se encuentran en un segmento u otro pues la nueva clasificación implica un movimiento neto de empresas del segmento Pymes inferior al 1%” (De la Cigña, 2023).

Como es sabido, los emprendedores que poseen negocios en categorías de Micros, Pequeñas y Medianas Empresas se han visto afectados principalmente al no tener conocimiento de los análisis financieros; esto les ha causado varias dificultades en la identificación de los factores de riesgo en los que puede caer la empresa. De los principales momentos se da por el desconocimiento de la gerencia en procedimiento de control administrativo contable y el estudio incorrecto del

negocio, ocasionando problemas a no ser competitivos, desviando sus objetivos que no permiten alcanzar sus metas. Utilizando el método descriptivo analítico en el desarrollo de este trabajo de investigación de corte teórico, permitió definir el marco teórico del análisis financiero para identificar factores de riesgos en las microempresas de giro comercial, el cual es el propósito de la presente investigación.

Dicho lo anterior puedo añadir que los empresarios nacionales sobre todo los empresarios locales tienen una manera de llevar su contabilidad muy sencilla es decir libreta de entradas de efectivo y salida de mercancía, y al fin de su periodo lo llevan a su contador, es todo lo que se realiza, esto nos hace tener un manejo de la empresa nada funcional o formal, ya que se tiene que tener un mejor control del flujo de efectivo, como recomendación realizar un modelo de negocios que ayuda a orientar el negocio, al mismo tiempo realizar un presupuesto donde me refleje con números reales el plan de ventas, capacidad de manejo de mercancías, costos, variaciones del país, etc., esto por primera instancia me dará un panorama más real a donde se quiere llegar con el negocio para evitar el fracaso.

Álvarez (2016), menciona “La planeación financiera es un procedimiento de continua la elaboración de proyecciones y de una sistemática toma de decisiones de corto, de mediano y de largo plazo, con el más amplio entendimiento que se pueda tener sobre el futuro y la organización de las acciones adecuadas para hacer que se cumplan”.

Comprendemos que la planeación financiera es una herramienta mediante la cual se logra evitar pérdidas dentro de una organización, al establecerlo se determina el logro de las metas y representa la base de la actividad económica de

cualquier empresa. Asimismo, mediante la planeación financiera se puede lograr reducir gastos y lograr una mejora dentro la empresa.

La falta de conocimientos sobre educación financiera puede afectar a todos los sectores de la población; sin embargo, es precisamente el más desprotegido en donde la carencia de conocimientos sobre finanzas personales y economía familiar perjudica de manera más profunda la calidad de vida (Álvarez, 2016).

Conocemos que en México los emprendedores que poseen negocios en categorías Pymes se han visto afectado principalmente al no tener conocimiento de los análisis financieros esto les ha causado varias dificultades dentro la toma de decisiones, siendo frecuente el no planear. De los principales momentos se da por el desconocimiento de la gerencia en procedimiento de control administrativo, contable y el estudio incorrecto del negocio, ocasionando problemas al no ser competitivos, desviando sus objetivos que no permiten alcanzar sus metas.

Galán (2022), nos explica que le emprendedor lleva consigo una Ley: seguro va a fracasar, por lo que no debe ver al fracaso como algo negativo sino como una virtud, coinciden académicos. El fracaso no debe verse necesariamente como algo negativo. Pese a que la Real Academia Española (RAE) lo define como malogro, resultado adverso de una empresa o negocio el emprendedor debe verlo de otra manera, porque para él hay una ley: seguro va a fracasar, y es ahí donde el fracaso se convierte en una virtud y en una habilidad, dice Sergio Ortiz, director Académico de Emprendimiento del Tecnológico de Monterrey.

Las deficiencias de planeación, falta en procesos de análisis, falta de indicadores para controlar que es lo que está sucediendo con los fondos que están mal administrados y en problemas de ejecución, finanzas y administración. Sergio

Ortiz, junto con los académicos Francisco Layrisse y Mario Dávila, del EGADE Business School del Tecnológico de Monterrey, participaron en la elaboración de un capítulo del “Libro del fracaso” (Dicho capítulo marca las principales causas del fracaso de los negocios en México en un estudio que salió tras aplicar 409 encuestas y focus group), coordinado por la organización de emprendedores FuckUp Nights (Layrisse, 2014).

Los resultados del estudio que incluyó la aplicación de 409 encuestas y focus group, arrojaron otros datos importantes como:

- 90% de los emprendedores habían fracasado antes de que su negocio cumpliera dos años.
- 66% de los fracasados eran personas que tenían una carrera. Tener estudios universitarios no es garantía de que no vaya a fracasar.

66% de las personas que contestaron la encuesta fueron hombres y 34% fueron mujeres. Una sorpresa agradable porque esto implica que la mujer dentro del contexto de México, está tomando un rol cada vez más activo dentro de lo que son las empresas y emprender un negocio, dijo (Layrisse, 2014).

El tema de la planeación es amplio, ya que el emprendedor puede fracasar por no tener bien el mercado a donde se llega, hasta no saber cuánto tiempo puede tomarle a su negocio generar los ingresos suficientes para mantenerse por sí solo, el tener el dinero para poner un negocio o una buena idea no es suficiente para volverse un emprendedor exitoso. El denominador común en el fracaso de los emprendedores es la deficiencia en la planeación, dijo (Layrisse, 2014).

Mario Dávila, también académico de la EGADE Business School de

Tecnológico de Monterrey, describió como es la personalidad del emprendedor mexicano: es alguien que busca nuevas experiencias. No necesariamente una persona cuidadosa en cuanto a llevar un análisis cuantitativo de los gastos, ingresos y egresos, además de aceptar cuando se debe de contar con el apoyo de las personas adecuadas pues no puedes hacer todo tu solo ya que no dominas todos los terrenos (Layrisse, 2014).

2.1.5 Principales Métodos del Análisis Financieros

Dada la importancia de las finanzas en las microempresas se hace necesario hablar y realizar una descripción breve de los principales y/o más usados métodos para el análisis financiero. Es necesario resaltar que un adecuado análisis financiero permite a las empresas tomar las decisiones correctas y en el momento oportuno de manera que permitan garantizar la continuidad y correcto funcionamiento del negocio.

Podemos comentar que con los datos otorgados en las investigaciones científicas realizadas a los emprendedores mexicanos denota una similitud, la carencia de una buena educación financiera, donde los emprendedores no visualizan al fracaso, por ello los lleva a tener errores en los manejos de sus empresas, es decir, el emprendedor tiene una visión de triunfar y por ello no contempla los problemas que se presentan al no tener controles internos de todas las áreas o departamentos que pueda contar su microempresa, como por ejemplo tener un presupuesto donde le visualice la información real sobre cómo invertir su dinero ya que en ocasiones no se cuenta con mucho capital, su flujo de capital, el cómo gestionara el dinero sobre todo las cuentas por cobrar y/o pagar, gestión de compras e inventarios, análisis financieros, el recurso humano dichos procesos

internos le brindara la ayuda necesaria para medir los resultados de dichos procesos internos y así asegurar que la información obtenida son datos correctos, para de ahí partir en áreas de oportunidad y realizar las mejoras necesarias y de esa manera evitar el fracaso.

De acuerdo con Caribe (2017), las Pymes son un componente fundamental del tejido empresarial en América Latina. Esta importancia se manifiesta en varias dimensiones, como su participación en el número total de empresas o la creación de empleo. Ello se contrapone a una participación al Producto Interno Bruto (PIB) regional de tan solo el 25%, situación que contrasta con la de los países de la Unión Europea (UE) donde las pymes alcanzan, en promedio, el 56%. Es importante destacar acerca de análisis financiero, ya que, con base a la realización de dicho análisis se puede lograr una mejor planeación.

Berancur y Taborda (2011), menciona, el análisis financiero es de gran ayuda para estudiar todos y cada uno de los resultados de la empresa separadas en sus partes para así posteriormente poder lograr un diagnóstico integral del desempeño financiero de la misma.

Jiménez (2016), nos dice que el análisis financiero es “La unión de métodos o técnicas para poder estudiar los estados financieros de una empresa, con el objetivo de estudiar cómo está la empresa, si está cumpliendo con los objetivos planteados en el plan estratégico”.

El autor Bok ZH (2010), en Colombia, realizó una investigación donde menciona a las Pymes de gran importancia dentro del aporte económico al generar un porcentaje alto de empleos. Posteriormente menciona la importancia de analizar la situación financiera para contribuir a evitar errores y tropiezos que las lleven a

operar por simple sobrevivencia para sus necesidades o en el peor caso, dejar de operar. Cualquier tipo de organización atribuye un gran interés de aspecto financiero y el éxito o fracaso de las empresas son atribuidas en gran medida a la calidad de sus decisiones financieras que tienen una repercusión primordial en la salud financiera del negocio; estas también influyen en el riesgo y el éxito de la empresa para maximizar las riquezas de los accionistas.

Sin embargo, el análisis apropiado para cada tipo de empresa puede variar según sus características particulares; si es una empresa con o sin ánimo de lucro, el tamaño, el entorno económico en que se desenvuelve y muchos otros factores que influyen dentro del campo financiero (Berancur, Montes y Taborda, 2011).

Las finanzas establecen una disciplina de entorno analítica y crítica que se ha convertido en el elemento más importante de los sistemas de información de los entes, apoyada por los procedimientos financieros; pero orientados a servir de base para la adopción de decisiones, predominantemente de índole patrimonial, económica y financiera (Marulanda, 2009).

Es importante señalar que el objetivo fundamental de la metodología para la recolección de los procedimientos financieros consiste en que, al finalizar la presente investigación científica los involucrados estén en condiciones de utilizar los mecanismos de operación destinados a mejorar dentro la tan importante toma de decisiones.

2.1.6 Temáticas de Educación Financiera

Dado que el objetivo de este proyecto es indagar como la educación financiera le permita a los microempresarios, no solamente realizar un control y seguimiento de las finanzas de sus negocios, sino que también brinde un hábito

educativo y contable que les permita capacitarse para sacar el máximo provecho a las herramientas financieras ya conocidas, se hace necesario seleccionar tres principales temáticas de educación financiera , las cuales se incluirán dentro del contenido educativo de estudio a los microempresarios de Salvatierra, Gto., con un lenguaje más amigable para facilitar el entendimiento y asimilación de estos temas analizados (Del Bienestar Sociedad Nacional De Crédito Institución De Banca De Desarrollo, 2022).

Para el desarrollo de la investigación es necesario tener claro el significado de algunos conceptos financieros que son utilizados frecuentemente en el ámbito financiero y son clave para el desarrollo del proyecto. Además, estos términos son claves para el desarrollo del pilar de la educación financiera (Del Bienestar Sociedad Nacional De Crédito Institución De Banca De Desarrollo, 2022).

La administración general, 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 mismo (Del Bienestar Sociedad Nacional De Crédito Institución De Banca De Desarrollo, 2022).

El crédito es un préstamo de dinero que una entidad financiera te otorga con el compromiso de que en el futuro devuelvas estos recursos en forma gradual, el cual aporta ayuda económica al querer invertir en caso de tratarse de una Pyme (Galán, 2022).

La Educación financiera es un proceso mediante el cual los individuos adquieren una mejor comprensión de los conceptos y productos financieros al desarrollar las habilidades necesarias para tomar decisiones informadas, evaluar

riesgos y oportunidades financieras, y mejorar su bienestar (De la Cigoña, 2023).

Los estados financieros son informes a través de los cuales los usuarios de la información financiera perciben la realidad de las empresas y en general de cualquier organización económica (De la Cigoña, 2023).

Los gastos son toda partida contable que disminuye el beneficio o aumenta la pérdida. “El gasto es uno de los tópicos principales para gestionar en el manejo y planeación de estrategias destinadas a mejorar las finanzas personales” (Galán, 2022).

La gestión financiera es el proceso de análisis y toma de decisiones sobre las necesidades financieras de una entidad, tratando de utilizar los recursos financieros óptimos, asegurando que sean suficientes a fin que esta pueda funcionar, contribuyendo de esta manera al cumplimiento de los objetivos propuestos (Álvarez, 2016).

Con respecto a las oportunidades, las investigaciones han analizado los tipos de oportunidades que pueden surgir considerando su naturaleza, la cual puede estar basada en los recursos necesarios para llevarla a ser una empresa; en la creatividad (innovación) que muestra la oportunidad la cual la hará competitiva y capaz de llegar a mercados nuevos; y el tipo de empresa que puede ser con fines de lucro o sin fines de lucro, pero que en ambos casos debe de mostrar rentabilidad y sostenibilidad (Herreras, 2014).

Recientemente Álvarez (2016), analizo las dos teorías que se han aplicado en el estudio del fenómeno de emprendimiento siendo éstas la teoría de Descubrimiento Kirzner, (1997) y la teoría de Creación Schumpeter, (1968). En su discusión invitan a analizar el fenómeno de emprendimiento bajo la teoría de

creación de oportunidades pues la mayor parte de la literatura ha centrado sus esfuerzos en la primera y no en la segunda. Debido a esto, el análisis de emprendedores (actuales y potenciales) justamente en el momento que crean oportunidades es necesario para poder tener una comprensión más completa del fenómeno de emprendimiento.

Dentro de la disciplina de emprendimiento la creatividad e innovación son un tema fundamental Drucker, (1985). Por creatividad entenderemos todos los procesos mentales por los que una persona logra generar innovación. La creatividad juega un papel fundamental en el emprendedor particularmente en la primera de las fases del proceso de emprendimiento, ya que un negocio exitoso requiere de identificar una buena oportunidad desde un inicio (Venegas, 2018).

Investigaciones de Amabile (1998) muestran cómo la creatividad de una persona puede derivar de ambientes y lugares de trabajo que son propicios para alentar la generación de nuevas ideas. Estudios como los de García-Macias (2018), han enfatizado la parte creativa en el proceso de emprendimiento teniendo como resultado la generación de oportunidades de negocio más innovadoras.

Entre otros, en donde se muestra cómo el entrenamiento en procesos creativos puede ayudar a mejorar el proceso de innovar en las oportunidades de negocio de los emprendedores. Es así como es de gran importancia determinar los factores que pueden influir en este proceso de identificar, desarrollar y capitalizar las oportunidades de negocio innovadoras (Auxiliadora & Romina, 2020).

Ante la situación laboral caracterizada por la insuficiente oferta de puestos de trabajo y la elevada demanda por fuentes de empleo, la noción de emprendimiento asume especial trascendencia como mecanismo de inserción de la población al

mercado de trabajo, a través de la creación de un negocio que paralelamente representa una vía para la producción de bienes y servicios innovadores (Auxiliadora & Romina, 2020).

Dada la complejidad inherente a la definición de emprendimiento, es inexistente un punto de vista único y generalizable. Por tanto, se plantea la identificación de cuatro vertientes que abordan esta temática desde ángulos divergentes, aunque complementarios: visión schumpeteriano, entorno macro, ámbito meso y contexto microanalítico (Auxiliadora & Romina, 2020).

El panorama schumpeteriano constituye el enfoque pionero respecto al estudio económico del emprendimiento. En este marco, el eje central alude a la figura del empresario emprendedor distinguido por ostentar capacidades innatas para asumir riesgos, aprovechar contextos ignorados por otros, introducir nueva tecnología y crear oportunidades para la innovación García (2017). Alternativamente, es un sujeto que posee la facultad para incidir sobre la conformación de los procesos denominados destrucción creativa y ciclo de negocios, ambos indispensables en la dinámica y evolución de las sociedades.

Por lo anterior podemos decir que la destrucción creativa encarna el punto de quiebre respecto a los patrones productivos imperantes, desplazados por nuevos esquemas de producción o la introducción de bienes novedosos al mercado.

Consecuencia de ello, emerge el ciclo de negocios metafóricamente equiparado con los latidos del corazón del sistema económico. Las crisis simbolizan una etapa de adaptación a las nuevas condiciones de producción, mientras que la innovación, es identificada como detonante para suscitar periodos expansivos o de prosperidad. Posterior a una crisis, el crecimiento no es reanudado en el punto

alcanzado anteriormente, sino la modificación de condiciones, supuestos, planes, valores e instituciones obligan a la reorganización del medioambiente antes de iniciar una nueva etapa de crecimiento (Venegas, 2018).

El entorno macro es comparable con los preceptos schumpeterianos dado que examina la incidencia del emprendedor sobre las variables macroeconómicas, esencialmente, los niveles de crecimiento económico, la creación de empleos, la generación de innovaciones y la apertura de nuevos mercados. Tal ambiente puede ejemplificarse mediante los planteamientos del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) y el Sistema de Desarrollo Emprendedor (Herreras, 2014).

El GEM es una propuesta sustentada en la construcción de indicadores y reportes anuales focalizados a la cuantificación del emprendimiento en más de un centenar de países. Para ello, establece un marco conceptual incluyente de diversos factores agrupados en dos secciones: actitudes emprendedoras y ambiente nacional para el emprendimiento. La virtud radica en reconocer divergencias entre países respecto a las cualidades emprendedoras, y a partir de ello, posibilitar el establecimiento de políticas y recomendaciones (García, 2017).

Por su parte, el Sistema de Desarrollo Emprendedor es un planteamiento presentado por Caribe (2020) incluyente de seis contextos: condiciones sociales y económicas; cultura y sistema educativo; estructura y dinámica productiva; aspectos personales; redes del emprendedor; mercado de factores y regulaciones políticas.

La conjunción de estos ambientes configura un sistema basado en relaciones recíprocas, cuya influencia se manifiesta en las normas y programas gubernamentales de estímulo al emprendedor, la motivación de los ciudadanos

hacia la gestación de un proyecto empresarial, la identificación de oportunidades de negocio, así como el acceso a recursos humanos y financieros coadyuvantes en el éxito de la naciente empresa (Caribe,2020).

Respecto al nivel mesoanalítico, se trata de un punto intermedio entre los ambientes macro y micro, específicamente, puntualiza la conformación de vínculos entre el emprendedor con su entorno inmediato. Es factible ilustrar este contexto mediante los estudios pioneros de (García, 2017).

Tomando en cuenta la literatura anterior aseguramos que se enlaza las cualidades del emprendedor con el contexto de desenvolvimiento del negocio. El proyecto inicia con la identificación y validación de una idea de empresa, que posteriormente precisa organizar factores materiales y humanos; sin embargo, contar con recursos y un concepto innovador, no asegura la permanencia del negocio en el mercado, debido a que éste depende en gran medida, de la motivación y compromiso del emprendedor, aunado a la disponibilidad de financiamiento y un ambiente saludable para el desarrollo empresarial.

En esta panorámica, emprender no simboliza simplemente el comienzo de un proyecto, sino un proceso social complejo compuesto de una serie de conexiones entre el emprendedor y su entorno familiar, educativo y cultural que, de manera agregada, proveen habilidades, experiencias y conocimientos (James, 2010).

Alternativamente, el modelo de Herreras (2014), segmenta el emprendimiento en tres fases. La primera, denominada de desplazamiento, describe la ocurrencia de un conjunto de eventos positivos (deseo de realización, logro de objetivos personales y profesionales) o negativos (desempleo, frustración, necesidad de sobrevivir) que inciden sobre la actitud de las personas hacia el

emprendimiento. La segunda, deseo de percepción, identifica la trascendencia de las relaciones personales y el ambiente familiar, cultural, social y educativo sobre el estímulo a las habilidades empresariales que convierten a los sujetos en emprendedores potenciales; y la tercera, de acción o percepción de factibilidad, se caracteriza por el comportamiento y la audacia del emprendedor para obtener los recursos necesarios enfocados al nacimiento de su empresa (García, 2017).

Equiparable a la noción de emprendimiento dada por Studocu (2022) enfatiza que el acto de emprendedor, es más que la materialización de una idea de negocio al definir un mecanismo multifactorial. Por una parte, representa la culminación de un proceso personal e irrepetible; por otro lado, se halla sujeto a aspectos culturales, económicos, políticos e incluso, psicológicos.

En el último lustro, la metodología CANVAS propuesta por Roa (2023), es ampliamente aceptada como un esquema simplificado de los factores incidentes en el desarrollo de una idea de empresa. La palabra anglosajona CANVAS equipara la creación de un negocio con la realización de un lienzo artístico. Éste se compone de nueve elementos agrupados en dos secciones: empresa y mercado.

La fracción empresa se localiza visualmente en el extremo izquierdo del lienzo y se refiere a las actividades vinculadas con la estructura organizacional del negocio. Concentra cuatro aspectos: estructura de costos, recursos centrales, actividades principales y alianzas claves; en tanto, el segmento mercado se ubica en el costado derecho e involucra condiciones conectadas indirectamente al ámbito interno de la empresa. Incluye la propuesta de valor, las cualidades de los clientes, los canales de distribución, las relaciones con los demandantes y las fuentes de ingresos (Studocu, 2022).

Por lo tanto, este punto de vista determina siete personajes de la innovación en modelos de negocio: el director ejecutivo, el intrapreneur, el emprendedor, el inversor, el consultor, el diseñador y el emprendedor concienciado. Entre éstos, es remarcable la diferencia entre un emprendedor y las características inherentes a un emprendedor concienciado. El emprendedor es descrito como un individuo cuya misión es indagar las necesidades actuales de los clientes y con ello, crear nuevas oportunidades de empresa. En contraste, el emprendedor concienciado, difiere del anterior debido a que sus esfuerzos no se centran únicamente en la satisfacción de los clientes, sino también promueve cambios sociales y económicos positivos mediante propuestas innovadoras de negocios (Marulanda, Montoya y Vélez, 2009).

A pesar de que la metodología CANVAS presenta escasa dificultad de entendimiento es susceptible de críticas, esencialmente, los detractores apuntan que el énfasis versa en la construcción del lienzo, omitiendo aspectos sustanciales como el conocimiento, las habilidades y la experiencia del emprendedor. De igual manera, su aplicabilidad es escasamente recomendable cuando el individuo posee saberes básicos sobre gestión empresarial, por la dificultad que representa reconocer clientes potenciales, canales de distribución, ingresos y costos (García, 2017).

En lo relativo al ámbito microanalítico, examina las cualidades ostensibles del sujeto emprendedor. Si bien, en este eje no existe un panorama único al respecto, es factible reconocer el estudio pionero de McClelland (1961) y una serie de trabajos posteriores que tratan de identificar los atributos inherentes a la personalidad emprendedora (García, 2017).

El planteamiento de McClelland (1961) es precursor en la incorporación de

aspectos motivacionales a los estudios sobre emprendimiento. Particularmente, enfatiza en el logro de objetivos personales y profesionales como factores que llevan a los individuos a convertirse en emprendedores. En este ámbito, la motivación simboliza un rasgo de la personalidad no necesariamente innato, sino que puede desarrollarse a través del tiempo y es responsable, en parte, de incentivar el crecimiento económico (Marulanda, Montoya y Vélez, 2009).

Además, considera otros atributos del emprendedor representados por la originalidad, la moderada aversión al riesgo, la aceptación de responsabilidades, la perseverancia, la autoconfianza, el deseo por aprender y la planificación de metas a largo plazo (Manzanilla, 2024).

Complementariamente, Manzanilla (2024), enfatiza sobre la dificultad de reconocer cuando un individuo ostenta peculiaridades para el emprendimiento, debido a que cada persona enfrenta situaciones disímiles. Por tanto, propone tres cualidades distintivas: el poder, el saber y el querer.

Este mismo autor menciona que el poder recalca las habilidades y aptitudes innatas para los negocios, así como las capacidades físicas, intelectuales y conductuales focalizadas a estrechar las relaciones humanas. El saber agrupa conocimientos especializados sobre negocios obtenidos por medio de la educación formal y la experiencia. En tanto, el querer señala la motivación y la voluntad para alcanzar los objetivos planteados (Manzanilla, 2024).

Por su parte, Hernández Aguilar (2019), señala que el emprendimiento configura un proceso creativo que implica riesgos financieros, físicos y sociales. La motivación hacia la actividad emprendedora radica en obtener recompensas monetarias, satisfacción personal e independencia económica. Lograr estos

resultados requiere ostentar tres tipos de habilidades: técnicas, manejo de negocios y personales.

Las técnicas refieren a las habilidades de comunicación oral y escrita, así como a la destreza para organizar recursos, construir redes personales y monitorear los sucesos del medio ambiente con el fin de detectar oportunidades de empresa. Las capacidades para el manejo de negocios describen la planeación, el alcance de las metas propuestas, así como, la práctica para negociar y solucionar conflictos. Las habilidades personales subrayan la disciplina, la no aversión al riesgo, la perseverancia y la capacidad de liderazgo (Hernández, 2019).

Las detracciones al ámbito microanalítico señalan la escasa claridad para definir a un emprendedor, a partir de sus motivaciones y rasgos de personalidad, debido a que estas particularidades pueden ser ostensibles en individuos no interesados en el emprendimiento, por ejemplo, los deportistas y los políticos (De la Cigoña, 2023).

En síntesis, los aspectos centrales inherentes a los ambientes macro, meso y micro que no encarnan grados analíticos separables, por el contrario, se encuentran estrechamente vinculados, ya que el desempeño de uno, afecta la conducta de sus contrapartes. Así, por ejemplo, un entorno macro carente de crecimiento económico, combinado con falta de programas de apoyo al emprendimiento y escaso desarrollo tecnológico impactan negativamente en el resto de los contextos, esencialmente en la gestación de los negocios y la actitud de las personas hacia el emprendimiento. México tiene un espíritu emprendedor que debemos identificar, promover y cuidar. Actualmente, en nuestro país las micro, pequeñas y medianas empresas (PYMES) aportan alrededor del 52% del PIB y

generan el 72% de los empleos formales (IMCO). De acuerdo con la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE), elaborada por el INEGI en 2019, del total de las empresas en nuestro país, el 97.6% son microempresas, las cuales emplean al 75.4% del personal; mientras que las pequeñas empresas representan el 2% y emplean al 13.5% del personal. Por su parte, las medianas empresas representan el 0.4% y emplean al 11.1% del personal (Del Bienestar Sociedad Nacional de Crédito Institución de Banca de Desarrollo, 2016).

En línea con las cifras anteriores, el GEM (Global Entrepreneurship Monitor), afirma que en México existen alrededor de 8.6 millones de personas que trabajan por cuenta propia o en estas microempresas, de las cuales el 60% requiere financiamiento. El acceso al mismo se complica por las condiciones de mercado y por la urgencia de sobrevivir y tener liquidez. Actualmente se está descuidando el espíritu empresarial de alto crecimiento y las políticas de austeridad representan un desafío adicional. El crecimiento económico mundial continúa desacelerándose y el crecimiento negativo de 8.5, registrado en 2020 en México, han empeorado las condiciones para el desarrollo empresarial y la generación de empleos.

De acuerdo con GEM, el Índice Nacional del Contexto Emprendedor (NECI, por sus siglas en inglés), la aptitud del entorno económico para el emprendimiento, en el caso de México, para el periodo del 2020 al 2021, fue de 4.1 (sobre una escala Likert del 0 al 10); puntuación con la cual pasó de ocupar el lugar 23 (Periodo 2019-2020) a ocupar el lugar 34 (Periodo 2020-2021). Esta puntuación NECI, para cualquier economía, se obtiene mediante un promedio simple de las Condiciones del Entorno Empresarial (EFCs, por sus siglas en inglés), mismas que se enlistan a

continuación: Acceso a finanzas emprendedoras, Política de gobierno: Apoyo y pertenencia, Impuestos y burocracia, Programas gubernamentales de emprendimiento, Educación escolar (y post-escolar) sobre emprendimiento, Transferencia de investigación y desarrollo, Infraestructura comercial y profesional, Facilidad de entrada: Dinámica de mercado, Cargas de mercado y regulaciones; Infraestructura física, Normas sociales y culturales, nos afirman (Berancur y Taborda, 2011).

Conscientes de estos desafíos, en el Comité Técnico Nacional de Emprendimiento del IMEF se ofrecerá, en 2022, el programa “Innovación y Emprendimiento de Alto Impacto”, un programa práctico que, con el acompañamiento de reconocidas instituciones, transformará las ideas de sus participantes en proyectos estructurados de negocios. Con acciones como esta, el IMEF refrenda su compromiso con la difusión y el intercambio de las mejores prácticas de gestión financiera y económica con enfoque social en México.

Se dice que “Aquello en lo cual perseveramos se vuelve más fácil de realizar, no porque su naturaleza haya cambiado, sino porque nuestra capacidad para realizarlo ha aumentado”. Por lo anterior, resulta de gran importancia reforzar el impulso al emprendimiento, ya que este esfuerzo incrementará nuestra capacidad de generar impactos positivos en lo social y económico.

Desde mi punto de vista incentivar el emprendimiento en México, mediante la creación de mejores condiciones para el ecosistema emprendedor de nuestro país; por sí mismo, no llevará a nuestra economía al nivel de crecimiento que se requiere para garantizar el bienestar de 127 millones de mexicanos, al menos no de forma directa; pero lo que sí es seguro, es que contribuirá con su granito de arena

para poder incrementar el número de PyMES en México, que como se describió en un principio, constituyen el motor de nuestra economía.

Es imperativo destacar que, en la literatura relacionada sobre el tópico de estudio, se conciben dos tipos de emprendimiento, uno por necesidad y otro por oportunidad. El primero refiere al caso en donde el agente emprende por necesidad debido a que no tiene una mejor opción de trabajo en el mercado laboral. Por su parte, el emprendimiento por oportunidad está motivado por la idea de crear una empresa basándose en la percepción de que existe una oportunidad de negocio que es importante aprovechar.

Es muy notorio que, por lo regular el microempresario que emprende por necesidad se adentra al mercado buscando un ingreso para sufragar los gastos cotidianos, haciéndolo de forma apresurada y temporal, pero teniendo la esperanza de encontrar una fuente de ingreso que le permita atender necesidades básicas. Una característica asociada al emprendimiento por necesidad es que regularmente está relacionado con trabajadores que tienen un bajo nivel de escolaridad que eventualmente puede imponer restricciones para llevar a cabo proceso de planeación e innovación que puedan generar valor agregado o mejoramiento de la productividad. En discordancia, quienes emprenden por oportunidad, se distinguen por ser individuos que previamente realizan algún estudio de factibilidad sobre las capacidades de oferta, demanda y rentabilidad del bien que producirán, así como considerar la posibilidad de realizar mejoras tecnológicas y de impulsar procesos de innovación.

2.1.7 Emprendedor – Oportunidad

Para Galán (2022), uno de los retos en la región de América Latina y el

Caribe, es impulsar los emprendimientos dinámicos, que se distinguen por su alto valor agregado, pero, además procurar que los emprendimientos por necesidad se transformen en empresas de mayor crecimiento de tal manera que fortalezca su potencial.

Los autores sugieren que se robustezcan los procesos de formación de emprendedores y se fortalezca la cultura emprendedora y la articulación de las políticas de ciencias e innovación con las pequeñas y medianas empresas. Para Venegas (2017), el emprendimiento dinámico se caracteriza por el hecho de que las empresas tienen un crecimiento más rápido y sostenible, y su nivel de renta es mayor. La innovación es un elemento de la actividad emprendedora, el empresario debe innovar a través de nuevas ideas, mejoras continuas del producto, uso de mejores tecnologías, proceso productivos y prácticas de trabajo, que deben propiciar un cambio significativo.

En esta línea de análisis Venegas (2017), también destacan que en el ámbito de la teoría del desarrollo empresarial hay fundamentalmente dos enfoques, el primero denominado recession-push, que plantea que la creación de empresas responde a condiciones difíciles que permean en la economía y sobre todo en el mercado laboral y el segundo, denominado efecto-pull, que está íntimamente relacionado con las condiciones de la economía y que contribuyen a detonar el emprendimiento por oportunidad.

Además de la comprensión de los tipos de emprendimiento, entender los motivos por los cuales un individuo crea una empresa es algo crucial. El planteamiento push-pull ofrece un adecuado marco analítico para estudiar las distintas razones que lo motivan. Por su parte, Machado (2014), señala que algunas

personas desean emprender en función del interés por ganar dinero, lograr mayor autonomía o por razones de auto realización, precisando que, en algunos otros casos, responde a una circunstancia que induce a emprender debido al desempleo que prevalece en el mercado de trabajo. En el caso de que el Gobierno Expide Nueva Clasificación de Empresas A Partir de Sus Ingresos 2019, hacen una puntualización muy importante en el sentido de que el tipo de emprendimiento condiciona la estrategia competitiva de la empresa creada, señalando que cuando se trata de emprendimientos por necesidad, la estrategia competitiva se plantea en términos de costos con respecto a otra de diferenciación del producto que más bien se asocia a un emprendimiento por oportunidad. Es menester resaltar que si bien hay distintos factores que ayudan a explicar el emprendimiento, uno de particular relevancia es el entorno económico que afecta al emprendimiento por necesidad cuando existen elevadas tasas de desempleo. Desde este punto de vista, es que se considera que la tasa de desempleo, al ser un indicador de desequilibrio del mercado laboral, también es un factor que conduce a emprender por necesidad.

Algunos autores como Zendesk, (2023), afirma que los emprendedores tomarán distintos roles según la actividad que se desarrolle, si bien las acciones de emprendimiento pueden ser positivas, también se aprecia que a lo largo de los años los mayores esfuerzos se han centrado en el segmento de las microempresas, lo cual no es fortuito, pues se reconoce que muchas empresas medianas y grandes, iniciaron siendo micros o pequeñas empresas y que a través de la expansión de sus mercados y capacidades productivas, lograron posicionarse en la economía internacional a través de estrategias competitivas muy definidas.

Al respecto Rivas (2021), sostiene que las micros y pequeñas empresas se

distinguen por su gran potencial para enfrentar situaciones de desempleo, lento crecimiento y de mala distribución del ingreso.

En este sentido, es apremiante hacer uso de las herramientas financieras que tenemos a la mano, dándole el uso necesario y correcto para llegar a ser exitosos en los negocios y evitar el fracaso, con educación y conocimiento financiero, que promuevan la actividad emprendedora y que fomenten el desarrollo de las capacidades de innovación. La actividad emprendedora tiene como finalidad la identificación y exploración de nuevos conocimientos, generando oportunidades empresariales que proporcionen rentabilidad (Galán, 2022).

Un aspecto esencial que se ha venido señalando en la literatura, es el hecho de que el nivel de emprendimiento que se desarrolla dentro de una región depende directamente del grado de la capacidad de innovación, inversión y conocimiento en el manejo de finanzas sanas por lo tanto las actividades económicas que se desarrollan serán óptimas, lo que significa que los emprendedores en realidad responden a los estímulos de la región y al proceso de acumulación de conocimiento. El tamaño de la empresa y el tipo de emprendimiento determinará el impacto que se tendrá en la economía, ya sea en términos de valor agregado, generación de empleo o crecimiento económico. Se considera que el emprendimiento por oportunidad puede tener un impacto importante en el largo plazo en tanto que el emprendimiento por necesidad, también es crucial ya que contribuye a fortalecer los ingresos y el gasto de los hogares (Álvarez, 2016).

Entiendo que si bien el emprendimiento por necesidad regularmente tiende a desarrollar procesos de producción y/o comercialización tradicional es ya sea de carácter artesanal o de índole manufacturero asistidos con medios tecnológicos y

de esfuerzos de innovación limitados, reviste una importancia decisiva para atemperar condiciones de vulnerabilidad social. En este sentido el emprendimiento por necesidad se debería concebir como una vertiente de la política social, que resulta imprescindible en coyunturas de crisis y de mercados laborales deprimidos, el reto consiste justamente en extender los horizontes de supervivencia de las microempresas.

El nivel de formación que el emprendedor haya adquirido ya sea en instituciones educativas o como producto de la experiencia, será crucial en el tipo de emprendimiento que se desarrollará sin olvidarse de lo esencial que es tener un control de procesos internos, medirlos para de esa manera tomar la mejor decisión siempre encaminada al éxito. La interrelación que tenga el individuo con otros sectores productivos y con los centros de enseñanza media y superior, guiados también por los esfuerzos gubernamentales a través de políticas de desarrollo empresarial, representa una tarea fundamental. Cada emprendedor se verá alentado por los incentivos que se le presenten, por los nichos de mercado, por el marco institucional y por el capital invertido (Studocu, 2022).

Los países con una mayor incidencia de empresarios motivados por el aumento de la riqueza tienden a tener una mayor prevalencia de alto crecimiento económico y emprendimiento orientado a la exportación, teniendo un papel relevante en la economía mundial. Cuando los empresarios detectan un nicho de mercado, analizan y desarrollan la manera de hacer que el bien o servicio sea atractivo para el consumidor, el emprendimiento se convierte en una relación creativa y la relación de producción se torna un éxito no importa cuál sea el giro de la microempresa. En este contexto, es necesaria la participación de instituciones

financieras en apoyo a las pequeñas y medianas empresas, debido a que la obtención de crédito las posiciona en un escenario en el cual se desarrollan encadenamientos productivos mayormente exitosos (BBVA, 2023).

Por su parte, el emprendimiento por necesidad, puede ayudar a reducir el problema de la desigualdad y la pobreza laboral, no obstante, para que haya un aumento en la tasa de emprendimiento en general, es necesario que se fortalezcan los procesos de acumulación de conocimiento y de mayor capacidad innovadora, procesos que están íntimamente relacionados con el tema de la calidad de vida de un país (BBVA MEXICO & BBVA, 2022).

Los procesos de control interno son la respuesta de cada empresario para reconocer el valor de la información y así, asimilarla y aplicarla en el mercado. De acuerdo con Alejandra (2009), la innovación se encuentra en el núcleo de la empresa y es un proceso de mejora continua que opera en los procesos de producción y mecanismos de comercialización.

Otro rasgo de la actividad emprendedora es que, se dará en mayor intensidad en los periodos de auge de la economía y cuando el sistema de créditos contribuye de manera competitiva en la asignación de recursos a través de las funciones de intermediación del sistema de banca privada y/o de desarrollo. Así pues, no se debe dejar de considerar que un proceso de innovación se debe entender como la introducción de procesos nuevos y significativamente mejorados, relacionados tanto al ámbito de la comercialización como de los métodos organizativos en las prácticas internas de la empresa (Alejandra, 2009).

En definitiva, la acumulación de conocimiento y la creatividad, tendrá como resultado la innovación empresarial Alejandra (2009). Al exigir altos estándares de

calidad dando competencia a los productos de importación, los cuales tienen un costo mayor para las carteras de los locatarios, y al mismo tiempo dar prioridad en mejorar y dar vida a la economía regional.

Las formas de organización de la producción cambian en el tiempo como consecuencia de las estrategias de las empresas y la evolución de la dinámica económica y financiera, que está condicionada por la introducción de innovaciones y conocimientos en los sistemas productivos. Si bien la innovación se encuentra en el sector privado, siendo iniciativa de cada emprendedor, ésta se ve impulsada por la inversión en Investigación y Desarrollo. Esto refiere a que la innovación requiere de gastos en I+D en donde el capital humano y el stock de conocimiento existente, permitiría la obtención de rendimientos crecientes con efectos favorables en el PIB per cápita y la productividad de los países (El Economista, 2014).

La asignación de los recursos se considera como uno de los principales mecanismos para un desarrollo óptimo de la innovación, mediante el emprendimiento organizado (Studocu, 2022).

La difusión del conocimiento está expresada en la conexión que existe entre las empresas nacionales e internacionales, respondiendo a un proceso de triple hélice, el cual se conforma de la participación del gobierno, el sistema educativo y el sector privado, este trabajará en conjunto con la finalidad de proveer un escenario positivo para el emprendedor. Los procesos de innovación si bien los impulsa fundamentalmente el empresariado o el sector privado, para que estos fructifiquen es necesario que operen bajo escenarios favorables en donde la infraestructura y los derechos de propiedad sean un adecuado soporte. El cambio tecnológico y la construcción de carreteras contribuyen al crecimiento económico endógeno (Caribe,

2020).

Las motivaciones de los emprendedores les permite tener una percepción del Estado, vislumbrando posibilidades de éxito o fracaso según las características que presente. En este sentido, es que se considera desde la perspectiva del emprendedor un factor determinante importante. Específicamente la percepción se definirá en función de la región en donde se viva y del costo en que se incurre para abrir una empresa. El entorno institucional es importante ya que impone las reglas de juego formales o informales (Marulanda & Mejía, 2009).

Al experimentar modificaciones según los requerimientos del mercado y la economía, estos tendrán respuesta en relación con la eficiencia del cambio, es decir este posee el poder de impulsar o truncar el emprendimiento en la región, sin importar las motivaciones de los emprendedores o si el escenario es o no favorable. El entorno fiscal tendrá influencia no solo en las tasas de entrada de empresas, sino también en la trayectoria resultante de iniciativas empresariales siempre a mejorar y crecer el entorno económico. Si la institución es eficiente se verá reflejado en el éxito obtenido en sus finanzas y métricas establecidas y controladas gracias al uso de sus herramientas de control de procesos internos, generando un escenario positivo en el que el empresario tiene confianza en el estado (Galán, 2022).

Se considera que la educación financiera determinará el nivel y la tasa de emprendimiento por oportunidad y capacidad, si él trabajador opera en la formalidad o la informalidad. El mismo Galán (2022), expresa que no es que alguien que se desenvuelve en la informalidad no exhiba costos, sino que las condiciones del marco institucional no le permiten de manera factible la operación dentro de la formalidad, ya que los emprendedores con bajos recursos se encuentran en una

continua incertidumbre. Además, el propio autor plantea que los emprendedores informales que se ven expuestos a la corrupción, pasan alrededor de 10 y 15 años dentro de la informalidad. Mientras el marco institucional sea ineficiente provocará que este rango de emprendedores informales se mantenga.

Otros autores como Lenis (2023), argumentan acerca de la importancia que tienen las instituciones para la apertura de empresas, el empuje se da por medio de la apertura de crédito para procesos de innovación y conocimiento. Si bien el horizonte que seguirá cada empresario es distinto, por el tamaño de la empresa los fondos monetarios que este posea, la identificación de un método de producción o comercialización, el grado de emprendimiento dependerá de la capacidad de adquisición de crédito sobre todo en países en desarrollo como México.

Respecto de la investigación que apoya este nuevo campo, León (2022), afirma que el emprendimiento se encuentra en su fase inicial, adolece de un buen marco teórico y la mayoría de las investigaciones realizadas han sido de carácter descriptivo. Además, que en su mayoría han utilizado metodologías de tipo estadístico y a la fecha existen muy pocos estudios comparativos, longitudinales, de carácter cualitativo y explicativo.

Con esta declaración puedo afirmar que el emprendimiento se halla en una etapa adolescente, y, en términos de investigación, es lícito reconocer que hay algunos avances de tipo empírico, que aunque reflejan un creciente interés por el análisis realizado en publicaciones especializadas, requieren consolidarse a partir del tratamiento según otros enfoques y niveles, es de suma importancia poner un objetivo claro en los emprendedores de poca educación académica ya que simplemente ahí se topa el crecimiento de conocimiento financiero ya que ellos

creen más importante otros aspectos que el estudio de mercado, indicadores, presupuestar sus gastos, etc., es detonante hacerles entender lo importante que es un límite de gastos, donde se debe de invertir, saber diferenciar en inversión y ahorros, que el ser dueño significa ser un empleado más, es decir tener un salario fijo para sus gastos, igual para sus familiares que trabajen en su microempresa.

Me queda claro que, en conformidad con la mirada humana de la administración, el emprendimiento se considera una práctica social, susceptible de entenderse según la expresión de la conducta humana, razón por la cual se adopta una concepción más amplia y se acepta la contribución multidisciplinar de las Ciencias Sociales en este campo. Desde mi punto de vista, se orienta el aprendizaje personal y organizacional, en el desarrollo de acciones transformadoras del contexto, en el cual el sujeto potencia sus dimensiones sociales, para emprender y construir al tejido social.

En concordancia con lo anterior, se puede afirmar que no se ha explorado suficientemente el estudio del emprendimiento nacional, desde la dimensión del conocimiento en el control de sus finanzas y economía, por ende, no se toman las mejores decisiones siempre orientadas a crecer y mejor, el cual parte de la noción fundamental del sujeto (subjetividad), hasta configurarse en la experiencia de interdependencia con los otros (intersubjetividad) a través del reconocimiento de la voluntad personal y común.

Hecha esta claridad, es esencial entender en primera instancia la relación de la fenomenología con las Ciencias Sociales. Veamos: Según Orrego (2009). las Ciencias Sociales son todas las que se ocupan de hacer inteligible la vida social en su totalidad o en uno de sus aspectos. En general, los fenómenos humanos han

sido estudiados según dos perspectivas; científica-objetivista y humana-subjetivista. Con el ánimo de legitimar la concepción humana de la administración y del emprendimiento, se considerará la segunda perspectiva y, frente a las diferentes posturas teóricas, se optará por hacer un acercamiento a los procesos sociales cuya finalidad es el estudio de la conducta humana.

Como punto de partida nos explica Chanlat (2002), para legitimar las Ciencias Sociales se ha identificado que el conocimiento incluye, entre otras exigencias, la descripción, y esto equivale también a nombrar y darle vida a un fenómeno, que antes era desconocido, como lo expresa el autor mencionado en la siguiente cita: Lo mismo sucede con las ciencias sociales. "Antes de explicar y comprender un fenómeno humano en su dinámica, es necesario poseer los datos que lo describan y, por lo mismo, lo hacen existir" (De Cervantes, 2021).

Continúa argumentando De Cervantes (2021), que la descripción debe ir acompañada de una explicación y, por ende, de la comprensión, lo que significa poner en juego valores, experiencias, deseos y significaciones. Según la concepción humana de la administración, el emprendimiento es una actividad propia del ser humano, es parte de su esencia, no es ajeno a sí mismo; es en su ser interior donde se produce la convicción para enfrentar la acción exterior, realización que implica encarar las incertidumbres presentes en el contexto.

Así, desde mi punto de vista, el objetivo de la fenomenología es llegar a la esencia del emprendimiento implica analizar la conducta concreta de emprender, que tiene que ver con el mundo de la vida donde interactúan las personalidades de orden superior y con la relación que los une, de tal forma que se pueda aprender de esta realidad social.

Por otro lado, el emprendimiento constituye un fenómeno cultural que encierra conductas, valores, creencias y modos de actuación, con la intencionalidad de generar bienestar social en una comunidad; a su vez, la cultura constituye una variable importante, tanto para el proceso de desarrollo de la idea emprendedora como para la acción puesta en marcha. Desde un enfoque filosófico, expresado en el pensamiento de Husserl, explicitar la correlación entre el hombre, su realidad y el mundo de las cosas, es decir, la estructura de la experiencia humana, es lo que se ha llamado fenomenología (De Cervantes, 2021).

En la fenomenología, el lugar donde se desarrolla la cultura se denomina el mundo social o campo de acción que se organiza alrededor de la persona, según sus planes y significaciones, sin dejar atrás la idea de que este mundo implica posibilidades para otras personas. Al respecto Acevedo (2011), afirma: "No puedo comprender una cosa social sin reducirla a la actividad humana que la ha creado, y, más allá de ello, sin referir esta actividad humana a los motivos que la originan".

Además, en la sociología, desde cuya perspectiva se comprenden los fenómenos sociales, se reitera la necesidad de apoyarse en otras ciencias. Para el caso del emprendimiento, se acudirá, entre otras, a la antropología filosófica, que considera al hombre dentro del mundo desde el punto de vista natural y socio-cultural; así explica (Acevedo, 2011).

La realidad social y la experiencia del hombre no son dos actividades separables y analizables independientemente, es decir, es vital darle sentido a la vida cotidiana, "es a través de nuestra experiencia que la realidad adquiere un sentido" Herrera, Acevedo (2011). En este caso, el hecho social de emprender tiene que ver, no sólo con encontrar la esencia del emprendimiento sino con la realidad

del mundo de la vida que aporta la acción de emprender.

Según este panorama entiendo que, el ser humano es un ser cultural, que experimenta el mundo social y económico en términos de motivaciones; de acuerdo con esto, desempeña ciertos comportamientos, se ajusta a valores, y especialmente se dispone creativamente para emprender como un acto de sentido; a su vez, se siente determinado por las valoraciones positivas o negativas e influenciado por sus coterráneos.

Con un enfoque similar se toma como referente la innovación. Manzanilla (2024), señaló que igualmente, la importancia de la construcción del sentido como la idea principal en la comprensión del concepto de la organización, el cual es clave al intentar comprender la naturaleza del emprendimiento. Plantea que los individuos deben ser capaces de leer en su contexto todas aquellas formas portadoras de significación o, en su defecto, buscar alternativas de resiliencia que motiven a reconstruir otras formas de hacer como signos de expresión del potencial humano para vencer las dificultades naturales.

Por su origen, su emergencia y su dinámica, y por tratarse de un fenómeno de la sociedad específico de la cultura hispanoamericana, en las dos últimas décadas el campo del emprendedor e innovador se ha explorado muy poco, especialmente como resultado de la significación cultural particular. Hernández Aguilar (2018). Lo confirma: "[...] en el campo del emprendimiento esta dimensión sociológica e histórica no se ha trabajado y se ha dejado así con una característica de ser un campo de investigación asocial y atemporal".

Considero que, aunque aún este nuevo campo tiene el reto de revisar sus debilidades para consolidarse teóricamente como disciplina, es honesto reconocer

que ha proporcionado bienestar a diferentes grupos humanos que encuentran en el emprendimiento un proyecto de vida con el diseño y puesta en marcha de una empresa. Es así cómo se ha sido aprovechado por instituciones privadas y públicas, que, con el propósito de promover el espíritu empresarial, orientan desde las distintas estructuras de poder, estas propuestas; es el caso del Estado, que en el año 2006 decidió proponer la ley 1014, que exige a las universidades a tener una unidad de emprendimiento.

La evidencia internacional nos indica cómo se hace realmente para generar empleo: formando empresarios y proveyendo las circunstancias Venegas (2018), Creación de Empresas: Ecoturismo Rio Calderón Ltda (trabajo de grado), Bogotá, Pontificia Universidad Javeriana, Carrera de Administración de Empresas. Dichas empresas son creadas con adecuadas técnicas de aprendizaje para que el empresario pueda actuar y ver germinar sus ideas. Para lograrlo, necesitamos, entre muchas otras cosas: “Introducir en nuestras Universidades en forma clara y definida los principios de la Educación Empresarial y capacitar adecuadamente a nuestros mejores recursos humanos”.

Venegas (2018), señala que a partir del análisis de investigaciones realizadas por diversos economistas establece un cuadro donde agrupa las características de los empresarios en cuatro grandes categorías: físicas e intelectuales; de comportamiento y factores motivacionales. Éstas se interrelacionan entre sí. Algunas de ellas son: necesidad de logro, liderazgo, flexibilidad, inteligencia, necesidad de desarrollo personal, orientación hacia metas específicas, exige eficiencia y calidad, entre otras.

Creo que de ahí se genera la importancia de desarrollar un sistema que

permita evaluar el nivel de competencias empresariales en los estudiantes puesto que éstos constituyen la fuente de desarrollo del país.

El entorno macro es comparable con los preceptos schumpeterianos dado que examina la incidencia del emprendedor sobre las variables macroeconómicas, esencialmente, los niveles de crecimientos económico, la creación de empleos, la generación de innovaciones y la apertura de nuevos mercados Quevedo (2019). Tal ambiente puede ejemplificarse mediante los planteamientos del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) y el Sistema de Desarrollo Emprendedor.

El GEM es una propuesta sustentada en la construcción de indicadores y reportes anuales focalizados a la cuantificación del emprendimiento en más de un centenar de países. Para ello, establece un marco conceptual incluyente de diversos factores agrupados en dos secciones: actitudes emprendedoras y ambiente nacional para el emprendimiento. La virtud radica en reconocer divergencias entre países respecto a las cualidades emprendedoras, y a partir de ello, posibilitar el establecimiento de políticas y recomendaciones (Quevedo, 2019).

2.2 Marco Institucional

Como nos aporta Hernández (2019). La economía es una ciencia social que estudia la forma de administrar los recursos disponibles para satisfacer las necesidades humanas. Analiza el comportamiento, las decisiones y las acciones de los humanos, es decir, estudia como las personas, empresas y gobiernos toman decisiones relacionadas con la producción, distribución y consumo.

Considero que la economía es una ciencia social que estudia tanto las elecciones que toman los clientes en general como los incentivos que influyen y justifican las elecciones tomadas, y la relación entre fines y medios escasos,

susceptibles de empleos alternativos.

García (2014), comenta en su publicación, los bajos niveles de cultura financiera que tiene la población mexicana se deben en gran parte a la falta de educación financiera, esto se refleja principalmente en el escaso o nulo uso de productos y servicios financieros en malos hábitos, como en la falta de planeación financiera, lo que implica negativamente en su bienestar y calidad de vida, al mismo tiempo que no ayuda a que las instituciones financieras alcancen los niveles de competitividad requeridos y que se impulse el desarrollo económico del país, en México a este tema no se le da la importancia que merece, apenas en los últimos años se han realizado diversos estudios para conocer los conocimientos, hábitos y usos que hace la población de los productos y servicios financieros que se ofrece en el sistema financiero, con base en ellos se ha emprendido un conjunto de acciones por parte del gobierno, la iniciativa privada y el sector educativo, con la finalidad de promover la educación financiera, sin embargo, si bien es cierto dichos esfuerzos han representado grandes avances, no han sido suficientes.

Tal información me hace pensar que la económica como ciencia y entendiendo que estudia las relaciones que existen entre los procesos de producción, intercambios, logística y sobre todo el consumo de los bienes y servicios, dando como conclusión que en los medios de satisfacción de necesidad humana en un contexto individual y como sociedad.

García (2014), nos argumenta que el emprendimiento ha cobrado interés para las escuelas de negocios desde la década de los ochenta debido a la relación con la creación y dirección de empresas, entre otras; el emprendimiento social puede ser definido con la habilidad de reconocer oportunidades para resolver

problemas sociales, el emprendimiento social y su modelo de empresa es una novedosa solución a un problema social que se considera efectiva.

Tomando en cuenta la poca oportunidad de los jóvenes, creo que hoy en día es muy difícil encontrar un lugar para laborar, ahora dichos jóvenes se están programando a emprender, a innovar sus ideas y necesidades como esta generación de grandes cambios sociales y culturales, ahora tan importante como es la salud, en su búsqueda incansable de pertenecer a esta sociedad económica, les abre nuevos horizontes basados en el estudio académico en la creación de sus propias empresas generadoras de trabajo y abastecimiento de productos y/o servicios necesarios en sus comunidades principalmente.

Como podemos observar el emprendimiento social puede ser definido como una habilidad de reconocer las oportunidades para resolver problemas sociales. Hernández (2019), nos da a conocer que el emprendimiento social y su modelo de empresa es una novedosa solución a un problema social que se considera efectiva, eficiente, sustentable y crear valor social. Respecto a nuestro municipio su principal sector económico que es la agricultura y ganadería, se enfrenta con el objetivo del emprendedor para enfrentar la fuerte exclusión campesina que se da en la fallida cultura mexicana, desde que se inició la fase agroexportadora y se adoptó e modelo neoliberal.

La revisión del caso de estudio está basada en el análisis del termino emprendimiento social y sus implicaciones, vinculado al análisis de la problemática rural mexicana. Para corroborar el análisis teórico, se realizaron entrevistas a profundidad a los microempresarios locales, así como observación de campo y revisión de la base de datos de información de la red de empresas que se ha

formado. Los hallazgos parecen mostrar que la empresa social puede ser una respuesta muy plausible para lograr que los pequeños productores vuelvan a producir y ser competitivos (García, 2014).

En otras palabras, entiendo que el emprendimiento social es reflexión de las oportunidades económicas que se encuentran en nuestro entorno y en virtud de apoyar a resolver las necesidades de nuestra comunidad. Ya que encierra muchos beneficios al dar a los jóvenes nuevas expectativas de calidad económica para sus personas, crean y abordan temas de actualidad y necesidades para las personas que los rodean, sus motivaciones de ser parte útil a su sociedad, mantener sus conocimientos académicos libres y dando frutos al innovar los que ya están establecidos deseando y creando una mejora constante, encontrando motivos y argumentos ciertos para que su empresa permanezca y florezca apesar de lo incierto de la economía.

El emprendimiento es un constructo multidimensional cuya definición puede estar basada en los resultados logrados. Los académicos parecen estar de acuerdo en que estos resultados buscados son a tratar necesidades sociales, pero conseguir un consenso respecto al proceso para lograrlo parece ser más problemático. El emprendimiento social no da seguimiento a los métodos ya establecidos, código de practica o un modelo esencial de negocios a seguir en la educación financiera, es decir, la falta de consenso respecto al significado de emprendedor social y empresa social ha generado que la investigación se polariza, por un lado, hacia los atributos personales que distinguen al emprendedor tradicional del emprendedor social, y por el otro hacia la comprensión del modelo de negocio que funda el emprendedor asocial, el cual se basa en la integración de una red social. En este artículo se

abordan ambas perspectivas, pues se considera que polarizar la investigación puede generar análisis participante de una realidad que nos ha mostrado su funcionamiento sistémico (Venegas, 2017).

Reflexionando en el texto anterior, afirmamos que el emprendimiento se calcula y se califica tomando en cuenta su permanencia que tenga y programe mejoras constantes, innovar y sobre todo que tenga la facilidad de manejar diferentes técnicas por ejemplo tecnológicas, usando una logística más integrada a las diferentes necesidades de sus clientes es decir, tomando en cuenta que por ejemplo sus clientes son personas mayores de edad y no pueden ir a su establecimiento a consumir sus productos, entonces el proveedor debe crear rutas para que su producto llegue hasta las puertas de su casa en tiempo y forma dando todas las herramientas necesarias para que el cliente lo pueda contactar de diferentes formas, como por ejemplo teléfono, mensaje, o servicio en las redes sociales, de igual manera al tener clientes que trabajan y no pueden salir de sus trabajos para resolver cualquier asunto, el emprendedor debe de innovar alguna manera de resolver y agilizar esos movimientos innecesarios, usando como antes comente las redes sociales, aplicaciones, etc., para dar al cliente tranquilidad y satisfacción que desde donde se encuentre, tenga o no tenga tiempo libre para salir de su trabajo pueda solventar cualquier situación que tenga que resolver.

2.3 Marco Contextual

Salvatierra es región de poemas y graneros de oro. Pueblo Mágico fértil, donde el Río Lerma transita orgulloso. Salvatierra es una de las ciudades coloniales más representativas de Guanajuato. La comunidad de Salvatierra se localiza en el Valle de Guatzindeo, nombre de etimología indígena que quiere decir “sitio de

hermosa vegetación”. Fue la primera comunidad elevada a la categoría de ciudad en esta región guanajuatense, en el año de 1644. Salvatierra es un lugar que atesora bellas muestras de arquitectura religiosa y civil, con abundantes puentes, haciendas, conventos y antiguas casonas, las cuales le brindan una gran distinción y ambiente tradicional. El lugar surgió con una población casi en su totalidad de españoles (Salvatierra – Pueblo mágico, 2023).

Ese fue precisamente uno de los factores que tomó en cuenta el Virrey de la Nueva España para elevar al rango de ciudad a la antigua comunidad de San Andrés Chochones. De todas las poblaciones del estado de Guanajuato ésta fue la primera en recibir tal distinción. En la segunda parte del siglo XVI se estableció en Salvatierra la orden de los agustinos y fueron precisamente ellos los encargados de construir un espléndido complejo conventual. Limita al norte con el municipio de Tarimoro y al sur con el de Acámbaro, estado de Michoacán; al oeste con los municipios de Yuriria y Santiago Maravatío, y al noroeste con el del Jaral del Progreso (Salvatierra – Pueblo mágico, 2023).

2.4 Marco Conceptual

A.

Administración financiera: 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 (Staff, 2023).

Análisis financiero. El análisis financiero se basa en el cálculo de

indicadores financieros que expresan la liquidez, solvencia, eficiencia operativa, endeudamiento, rendimiento y rentabilidad de una empresa. Se considera que una empresa con liquidez es solvente pero no siempre una empresa solvente posee liquidez (Alejandra, 2009).

Aversión. f. Rechazo o repugnancia frente a alguien o algo (Asale & Rae, 2023).

B.

Balance general. es un documento contable financiero que refleja la situación económica y patrimonial de la misma en una fecha determinada; lo que en términos contables se conoce como imagen fiel (BBVA, 2024).

C.

Concienciado. Adquirir conciencia de algo o hacer que alguien sea consciente de algo. Concientizar: sinónimo de concienciar usado en el español de América (Asale & Rae, 2023).

Control interno: es un conjunto de técnicas, planes, métodos, normas, mecanismos y principios que están diseñados para verificar y evaluar todos los procesos y operaciones que se llevan a cabo en las empresas. También es el encargado de la administración de recursos e información en todos los niveles (Lenis, 2023).

Crédito: es un préstamo de dinero que una entidad financiera te otorga con el compromiso de que en el futuro devuelvas estos recursos en forma gradual (Santander, 2022).

Crecimiento económico endógeno. Son una parte fundamental de la econometría y los modelos económicos. Son muchas las variables cuyo valor

depende de la evolución de un modelo. Es decir, no están preestablecidas de antemano. En economía se emplean, en muchas ocasiones, modelos causales (López, 2022).

D.

Detracciones. Depósitos realizados por el comprador que ayudan al vendedor a generar fondos para cumplir con sus obligaciones tributarias (Asale & Rae, 2024).

E.

Educación financiera: Proceso mediante el cual los individuos adquieren una mejor comprensión de los conceptos y productos financieros y desarrollan las habilidades necesarias para tomar decisiones informadas, evaluar riesgos y oportunidades financieras, y mejorar su bienestar (Del Bienestar Sociedad Nacional de Crédito Institución de Banca de Desarrollo, 2016).

Emprendedor: es quien, a partir de una idea innovadora, saca adelante por sus propios medios un proyecto en el que cree apasionadamente, busca la manera de materializarlo y asume los riesgos y consecuencias que esto significa (BBVA, 2021).

Estados financieros: Son informes a través de los cuales los usuarios de la información financiera perciben la realidad de las empresas y en general de cualquier organización económica (Berancur, y Taborda, 2011).

F.

Factores de riesgo: se definen como aquellos factores relacionados con la propia actividad productiva y el mercado o mercados en que está presente, e

independientes de su situación financiera, que pueden ocasionar un impacto directo negativo en la cuenta de resultados de la empresa (Machado, 2014).

Fenomenología. La fenomenología es una corriente filosófica, muy amplia y diversa, por lo que difícilmente valdrá una sola definición para todas sus vertientes. Sin embargo, es posible caracterizarla como un movimiento filosófico que llama a resolver todos los problemas filosóficos apelando a la experiencia intuitiva o evidente (Orrego, 2009).

Flujo de efectivo: es un estado financiero básico que informa sobre las variaciones y movimientos de efectivo y sus equivalentes en un periodo determinado (Philippe, 2022).

Fuentes de financiamiento: son todas las vías de inversión que existen, desde las inversiones familiares, inversiones públicas (o gubernamentales) o inversiones privadas. La finalidad más común de las fuentes de financiamiento es inyectar capital para desarrollar o acelerar el crecimiento de un negocio (Mundi, 2022).

G.

Garantía de crédito: funcionan como un respaldo para las personas que han solicitado un préstamo y para mitigar el riesgo del incumplimiento del deudor ante el intermediario de crédito (Sanjuán, 2022).

Gasto: un gasto es una salida de dinero que se debe cancelar por un bien o servicio requerido, ya sea por un apersona, familia, empresa, institución, organización entre otras alternativas. Se debe mencionar, que los gastos pueden ser de necesidad, obligación o gusto (Rivas, 2021).

Gestión financiera: Es el proceso de análisis y toma de decisiones sobre las

necesidades financieras de una entidad, tratando de utilizar los recursos financieros óptimos, asegurando que sean suficientes a fin esta pueda funcionar, contribuyendo de esta manera al cumplimiento de los objetivos propuestos (Zendesk, 2023).

Gestión de flujo financiero: Los flujos representan las transacciones de activos y pasivos financieros producto de la creación, liquidación o cambio en la titularidad de los instrumentos financieros, descontados aquellos efectos en el valor de los activos/pasivos asociados a hechos económicos diferentes a las transacciones (Berancur y Taborda, 2011).

Gestión de negocios. es el proceso de planear, organizar, integrar, direccionar y controlar los recursos (intelectuales, humanos, materiales, financieros, entre otros) de una organización, con el propósito de obtener el máximo beneficio o alcanzar sus objetivos (Moreno, 2022).

H.

Herramienta financiera. son aquellos recursos que se utilizan para facilitar el manejo de las finanzas, tanto de los negocios como de las personas. Se dividen en dos categorías: aquellas que se utilizan para analizar las finanzas y aquellas que se utilizan para administrar las finanzas (Jiménez, 2016).

I.

Indicadores financieros: cualquier tipo de métrica que sea de real importancia para la empresa dentro de un periodo o proyecto en específico y, por supuesto, que sean posibles de determina (De La Cigña, 2023).

Indicadores de gestión: son la expresión cuantitativa del comportamiento y desempeño de un proceso, cuya magnitud, al ser comparada con algún nivel de referencia, puede señalar una desviación sobre la cual se toman acciones

correctivas o preventivas según el caso (Zendesk, 2023).

Inflación: es el aumento de los precios de los bienes y servicios existentes en el mercado de la canasta familiar durante un periodo de tiempo, generalmente un año (BBVA ESPAÑA & BBVA, 2022).

Ingreso: un ingreso son todas las entradas económicas que recibe una persona, familia, empresa, institución u organización (James, 2010).

Instituciones Financieras: Las instituciones financieras son los jugadores clave en los mercados financieros. Son los intermediarios financieros que determinan el flujo de caja de los fondos (BBVA MEXICO & BBVA, 2023).

Interés: remuneración requerida por el préstamo de dinero o el costo asumido por tomar fondos en préstamo. La tasa de interés también es conocida como el precio del dinero (Coca, 2023).

K.

KPI's: es un indicador clave que permite **medir el desempeño** de un conjunto de actividades empresariales, como la logística o las realizadas por el Departamento Comercial (Ekon, 2023).

L.

Liquidez: capacidad que tiene una persona, una empresa o una entidad bancaria para hacer frente a sus obligaciones financieras (Arias, 2023).

M.

Mercado: es un conjunto de transacciones de procesos o intercambio de bienes o servicios entre individuos (BBVA ESPAÑA & BBVA, 2024).

Microempresas: son todos aquellos negocios que tienen menos de 10 trabajadores, generan anualmente ventas hasta por 4 millones de pesos y

representan el 95 por ciento del total de las empresas y el 40 por ciento del empleo en el país; además, producen el 15 por ciento del Producto Interno Bruto (Del Bienestar Sociedad Nacional de Crédito Institución de Banca de Desarrollo, 2022).

O.

Obligación financiera: en términos financieros se entiende por cualquier deuda que se tenga que cumplir, representan el valor de las obligaciones contraídas por la compañía mediante la obtención de recursos provenientes de establecimientos comerciales, instituciones financieras u otros entes distintos, del país o del exterior (Galán, 2022).

P.

Prácticas financieras: Se entiende por buenas prácticas financieras aquellas que sin venir impuestas por la normativa contractual o de supervisión, ni constituir un uso financiero, son razonablemente exigibles para la gestión responsable, diligente y respetuosa con el cliente de los negocios financieros (Marulanda, 2009).

Presupuesto financiero: es la cantidad de dinero calculado para hacer frente a los gastos generales. Es decir que es una estimación anticipada de ingresos y gastos que habrán de producirse en un período determinado (Llamas, 2022).

Producto financiero: se le considera al contrato, acción, bono u obligación de deuda que equivale a una cantidad monetaria, puede ser una inversión simple (sin derecho a propiedad) u otorgar derechos de propiedad sobre la empresa, los productos financieros son comparados y vendidos a través de casas de bolsa o bancos, y suelen tener asociada una calificación de riesgo o rating que sirve de guía

para los inversores (BBVA, 2023).

R.

Ratios financieras. Los ratios financieros son los indicadores de la situación de la empresa. Establecen una relación entre unidades financieras, con la que es posible realizar un análisis pormenorizado de la situación o balance económico de la compañía (España, 2022).

Reproceso: se define como todo aquel proceso o parte de un proceso por el que nuevamente se debe pasar para cumplir a cabalidad las especificaciones definidas en el acuerdo de calidad fijado entre cliente (interno o externo) y proveedor (Peña, 2022).

S.

Salud Financiera: Se puede considerar la salud financiera como un estado de ser de la persona, el cual le permite cumplir perfectamente con sus obligaciones financieras, se encuentra en una situación de tranquilidad ante su futuro financiero y es capaz de tomar decisiones que le permitan disfrutar de su vida (De la Cigüña, 2023).

T.

Tasa de cambio: la tasa de cambio, es la relación que existe entre dos monedas de diferente país; que sirve de referencia para entregar el número de unidades de una divisa, para obtener una unidad de la otra divisa (Arias, 2022).

Capítulo III. Metodología Utilizada en la Investigación

3.1 Alcance y Diseño de la Investigación

3.1.1. Alcances

Los estudios descriptivos según Herreras (2014), buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Puesto que, únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren, esto es, su objetivo no es indicar cómo se relacionan éstas.

La presente investigación tiene un alcance descriptivo ya que se pretende describir sobre los resultados obtenidos y un estudio de encuestas realizadas al grupo social y económico de interés. En el presente caso los microempresarios de Salvatierra, Gto., indagar las principales causas del fracaso en sus microempresas basados en la educación financiera y falta de implementación de herramientas de gestión internas.

La investigación no experimental es el tipo de investigación que carece de una variable independiente. En cambio, el investigador observa el contexto en el que se desarrolla el fenómeno y lo analiza para obtener información. La investigación no experimental dicho en otras palabras se basa en categorías, conceptos, variables, sucesos, comunidades o contextos que se dan sin la intervención directa del investigador, es decir; sin que el investigador altere el objeto de investigación. En la investigación no experimental, se observan los fenómenos o acontecimientos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos (Velázquez, 2023).

La presente investigación se considera no experimental ya que no se pretende solo observar el comportamiento del fenómeno a estudiar, solo se pretende realizar reportes de la investigación con los resultados obtenidos.

El estudio transversal se define como un estudio observacional en el que los datos se recopilan para estudiar a una población en un solo punto en el tiempo y para examinar la relación entre variables de interés. En un estudio observacional, un investigador registra información sobre los participantes sin cambiar nada ni manipular el entorno natural en el que existen (Velázquez, 2023).

3.1.2 Diseño de Investigación.

El diseño de la presente investigación se clasifica como no experimental y transversal.

Diseño no experimental es una investigación sistemática y empírica en la que las variables independientes no se manipulan porque ya han sucedido, las inferencias sobre las relaciones entre variables se realizan sin intervención o influencia directa y dichas relaciones se observan tal y como se han dado en su contexto natural, no se maneja control de la información ya que las variables están más cercanas a la realidad, los grupos de interés para la investigación son naturales es decir, no existe manipulación en la información que se extrae de ellos (Mugira, 2023).

Diseño de investigación transversal (ausencia de seguimiento) en el que una comunidad o una muestra representativa de esta son estudiadas en un momento dado. La valoración de las variables se hace en el mismo momento (Mugira, 2023).

La presente investigación es de tipo, no experimental y transversal; ya que se basa en la obtención de información real sin interés de manipular u opinar con

los datos obtenidos, la información obtenida de la encuesta realizada a los microempresarios es de manera voluntaria. Conforme a lo anterior corresponde la investigación transversal ya que la recolección de la información se realizará en un solo tiempo, es decir la investigación dio inicio el mes de agosto del 2023 y tendrá final para el mes de diciembre del 2023.

3.2 Participantes

La información que respalda la presente investigación fue captada de encuesta, las cuales se realizaron a microempresarios ubicados en Salvatierra, Gto., donde se puede concluir que la mayoría de los microempresarios no cuentan con la suficiente educación académica, es decir solo se basan en recomendaciones que obtienen de diferentes personas cercanas, a métodos primitivos de solo usar libretas para llevar almacenes, control de clientes, cuentas por cobrar y pagar, y sobre todo en los negocios familiares no se tiene un orden controlado de salidas de efectivo, entre otros.

3.3 Instrumentos Utilizados para la Recopilación de Datos o Información

En la presente investigación el instrumento de investigación que se utilizó fue el cuestionario.

Cuestionario. Esta herramienta de investigación será utilizada para las encuestas debido a que nos servirá de apoyo en la recolección de los datos cuantitativos.

La encuesta, según García (1993) citado por (Zendesk, 2022), es una investigación realizada sobre una muestra de sujetos representativa de un colectivo más amplio, que se lleva a cabo en un contexto de la vida cotidiana, utilizando procedimientos estandarizados de interrogación, con el fin de obtener mediciones

cuantitativas de una gran variedad de características objetivas y subjetivas de la población.

Para recolectar la información se utilizó la encuesta como técnica de estudio, la cual consistió en 220 ítems, que tienen el propósito de detectar las principales causas o motivos por los cuales las microempresas llegan al fracaso en base a la Educación Financiera, además de que el análisis de los resultados y comentario serán de utilidad para detectar las áreas de oportunidad y así proponer el uso de herramientas y mejores prácticas en los procesos internos respecto a la gestión de los recursos financieros, las encuestas fueron aplicadas del 06 de agosto al 02 de diciembre del 2023, a todo dueño y no de microempresas durante este periodo.

Encuesta: esta herramienta nos servirá para la recolección de datos cuantitativos, dichas encuestas serán aplicadas a dueños o no dueños de microempresas de Salvatierra, Gto.

La encuesta es una técnica en la que una persona tiene confianza de expresar su información de manera más confiable ya que se aplica de manera personal y discreta sobre un problema determinado. Las encuestas son de manera estructurada se caracterizan porque el encuestador tiene un objetivo sobre la información que desea obtener del encuestado, se rige a una estructura formal, donde se obtiene información real de sus principales razones y motivos textuales sobre todo similares a las demás personas encuestadas.

Las encuestas que serán aplicadas a los dueños o no dueños de microempresas de Salvatierra, Gto., tienen la finalidad de evaluar una serie de elementos con la calidad del trabajo en equipo y la comunicación, darles más formalidad a los procesos internos de la gestión de su microempresa, dándole la

importancia y sustento que tienen la educación financiera en el manejo de un negocio que necesita ser redituable, que es su fin mismo.

La metodología utilizada es la cuantitativa, porque los resultados obtenidos necesitan ser medibles, para lo cual se utilizó una encuesta online a las personas que se dedican al comercio y a empleados de los cuales se obtendrá una muestra determinada pues se trata de una población de estudio finita.

Encuesta

Esta encuesta tiene la finalidad de investigar la relevancia de la educación financiera en los pequeños negocios. Esta información será utilizada para fines académicos.

Por favor lee cuidadosamente las preguntas y contesta según sea el caso.

1.- Soy el dueño de un negocio:

Sí:

No:

2.- Número de empleados:

0:

1-3:

4-10:

11-15:

16-20:

más de 20:

3.- Código postal del lugar donde se ubica el negocio:

4.- Giro:

Extractiva (Campo, ganadería, pesca, etc.):

Transformación (Fabrica algo):

Comercial (compra – venta):

Servicio:

5.- Grado de estudios:

Ninguno:

Primaria:

Secundaria:

Preparatoria:

Universidad:

Postgrado:

Marca la opción que consideres más pertinente. 1 es la calificación más baja y 5 la más alta.

1. ¿Me he capacitado sobre algún tema de educación financiera en los últimos 3 años?	1	2	3	4	5
--	---	---	---	---	---

2. ¿Por lo general me informo sobre las tasas de interés y plazos antes de solicitar un crédito financiero?	1	2	3	4	5
3. ¿Antes de solicitar un crédito financiero, me informo sobre los aspectos macroeconómicos?	1	2	3	4	5
4. ¿Tengo clara la diferencia entre invertir y ahorrar?	1	2	3	4	5
5. ¿Conozco diversos instrumentos de ahorro?	1	2	3	4	5
6. ¿Conozco diversos instrumentos de inversión financiera?	1	2	3	4	5
7. ¿Analizo la capacidad de pago de mi empresa, antes de obtener un crédito financiero?	1	2	3	4	5
8. ¿Comparo diversos servicios financieros antes de solicitar un préstamo?	1	2	3	4	5
9. ¿Por lo general, realizo un análisis de costo – beneficio, antes de solicitar un préstamo?	1	2	3	4	5
10. ¿Tengo un plan de ahorro?	1	2	3	4	5
11. ¿Antes de invertir realizo un análisis de los productos financieros que más se adapten a mis necesidades?	1	2	3	4	5
12. ¿Está bien establecida la utilidad que se le dará a ese ahorro?	1	2	3	4	5
13. ¿Planeo cómo invertir el dinero?	1	2	3	4	5
14. ¿En la empresa hemos utilizado créditos bancarios?	1	2	3	4	5
15. ¿En la empresa hemos invertido alguna vez en renta fija (¿ahorro a plazos fijos en banco, ¿CETES, bonos del gobierno, etc.)?	1	2	3	4	5
16. ¿Hemos invertido alguna vez en renta variable (acciones, criptomonedas, Forex, etc.)?	1	2	3	4	5
17. ¿Hemos invertido alguna vez en bienes raíces?	1	2	3	4	5
18. ¿Utilizamos tarjeta de crédito?	1	2	3	4	5
19. ¿Están establecidos los límites entre recursos de la empresa y la familia?	1	2	3	4	5
20. ¿Me pago un sueldo fijo?	1	2	3	4	5
21. ¿Los miembros de la familia que trabajan en la empresa reciben un sueldo fijo?	1	2	3	4	5

22. ¿La empresa se ha librado de pasar por situaciones financieras difíciles?	1	2	3	4	5
23. ¿Consideras que tu empresa tiene éxito económico?	1	2	3	4	5
24. ¿Consideras que tu negocio te brinda la libertad financiera que deseas?	1	2	3	4	5
25. ¿La empresa tiene unas fianzas sanas?	1	2	3	4	5

Gracias por su tiempo. La información proporcionada será de gran utilidad.

Tamaño de la muestra

$$n = \frac{\alpha^2 Npq}{e^2 (N - 1) + \alpha^2 pq}$$

$$n = \frac{(2.54)(8,679)(0.5)(0.5)}{(0.05)^2 (8,678) + (2.54)^2 (0.5)(0.5)} = 5,511.165 / 22.33 = 246.80 = 247 \text{ entrevistas}$$

3.4 Hipótesis

La educación financiera podrá mejorar con las herramientas financieras existentes para el proceso interno de los microempresarios de Salvatierra, Gto.

3.4.1 Variable Independiente

Educación financiera en los microempresarios de Salvatierra, Gto.

3.4.2 Variable Dependiente

Interés y uso de herramientas financieras para el control interno de sus microempresas y evitar el fracaso.

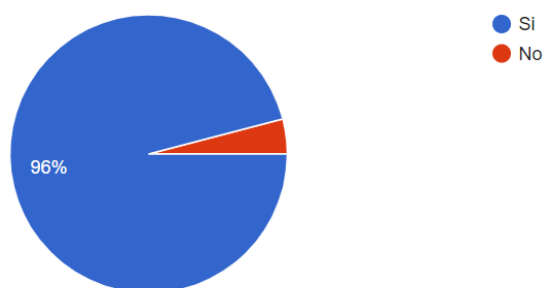
Capítulo IV. Análisis de Interpretación de Resultados

4.1 Análisis de Datos e Interpretación de la Información

Figura 6

Soy dueño de un negocio

247 respuestas



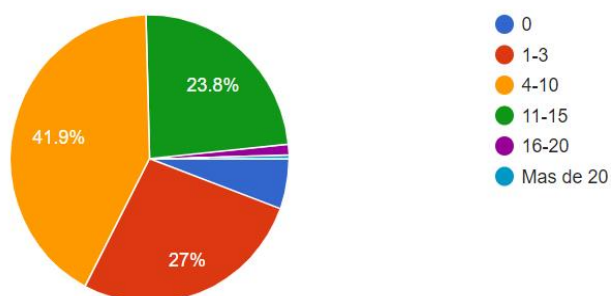
Referente a la gráfica se concluye que el 96% de las personas que contestaron la encuesta son dueños de la empresa que laboran, y el 4% restante no son dueños de la empresa donde laboran.

Encuesta realizada de la pregunta 1, (*Educación Financiera de Microempresarios 2023*).

Figura 7

Número de empleados.

248 respuestas



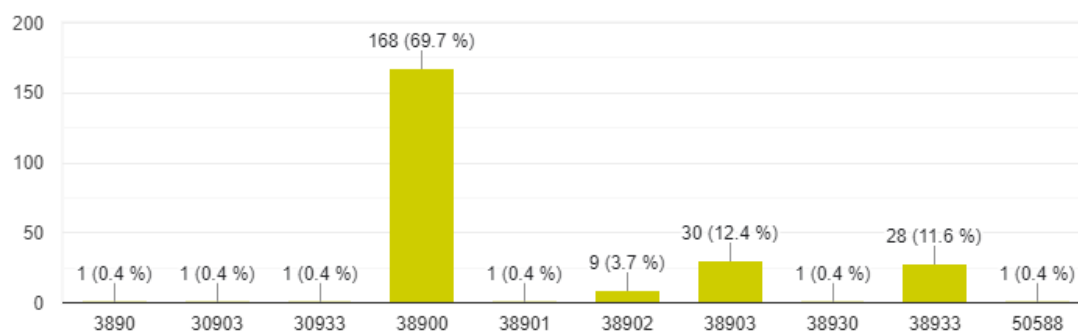
Referente a los resultados de la gráfica muestra que las personas encuestadas dieron como respuesta que no están interesadas en un numero específico de empleados para atender su negocio.

Encuesta realizada de la pregunta 2, (*Educación Financiera de Microempresarios 2023*).

Figura 8

Código Postal del lugar donde se ubica tu negocio

241 respuestas



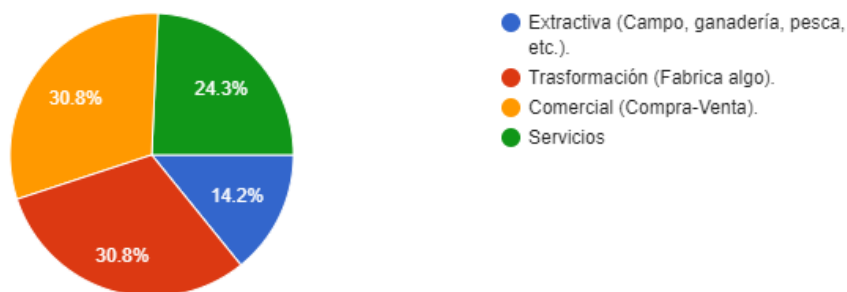
Referente a los resultados de la presente grafica podemos señalar que 169 personas encuestadas tienen su negocio en el código postal 38900, donde existe más demanda económica.

Encuesta realizada de la pregunta 3, (*Educación Financiera de Microempresarios 2023*).

Figura 9

Giro

247 respuestas



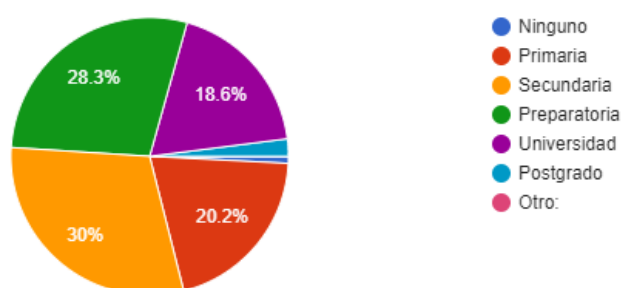
En la presente grafica encontramos que, respecto al giro de las empresas de la localidad, la transformación de productos y la comercialización tiene la mayor demanda entre los microempresarios, siguiendo el sector de servicios, dejando en último lugar al giro de extracción de productos.

Encuesta realizada de la pregunta 4, (*Educación Financiera de Microempresarios 2023*).

Figura 10

Grado de estudios

247 respuestas

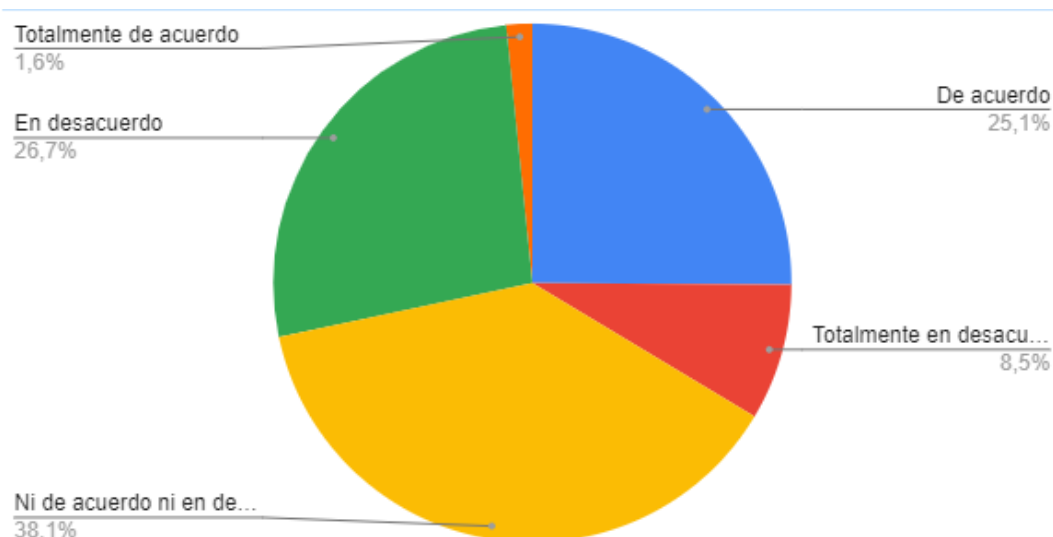


En la siguiente grafica nos damos cuenta que el nivel secundario representa el 30% de los microempresarios, seguido el nivel de preparatoria con un 28.3% de los microempresarios, el 20.2% con un nivel de escolaridad primaria, solo un 18.6% tienen una carrera universitaria, y por ultimo un 2.9% cuentan con un postgrado.

Encuesta realizada de la pregunta 5 (*Educación Financiera de Microempresarios 2023*).

Figura 11

¿Antes de solicitar un crédito financiero, me informo sobre los aspectos macroeconómicos?

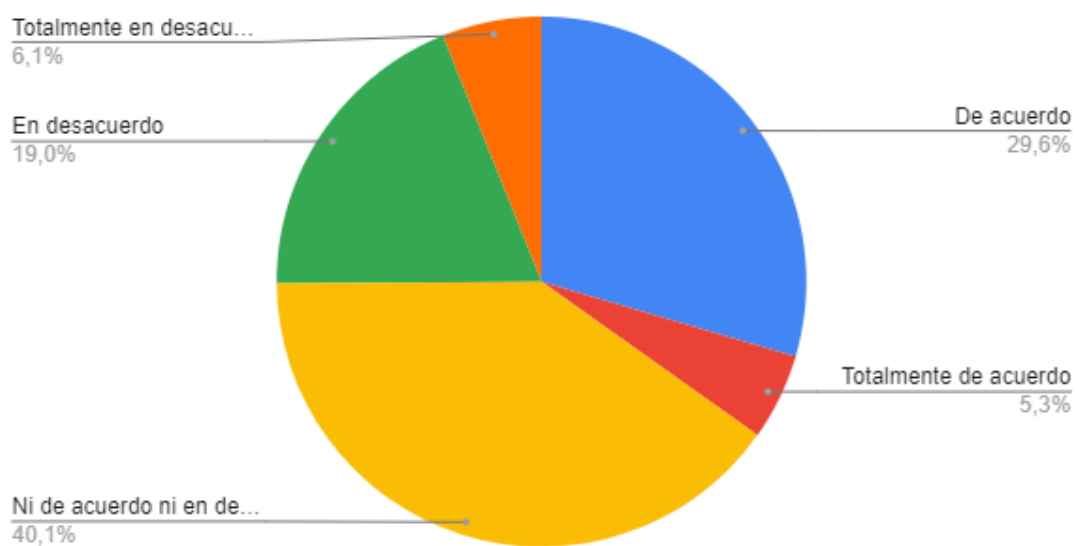


Referente a la pregunta podemos concluir que 25.1% de las personas encuestadas están de acuerdo que antes de solicitar un crédito financiero debe informarse sobre los aspectos macroeconómicos.

Encuesta realizada de la pregunta 6, (*Educación Financiera de Microempresarios 2023*).

Figura 12

¿Tengo clara la diferencia entre invertir y ahorrar?

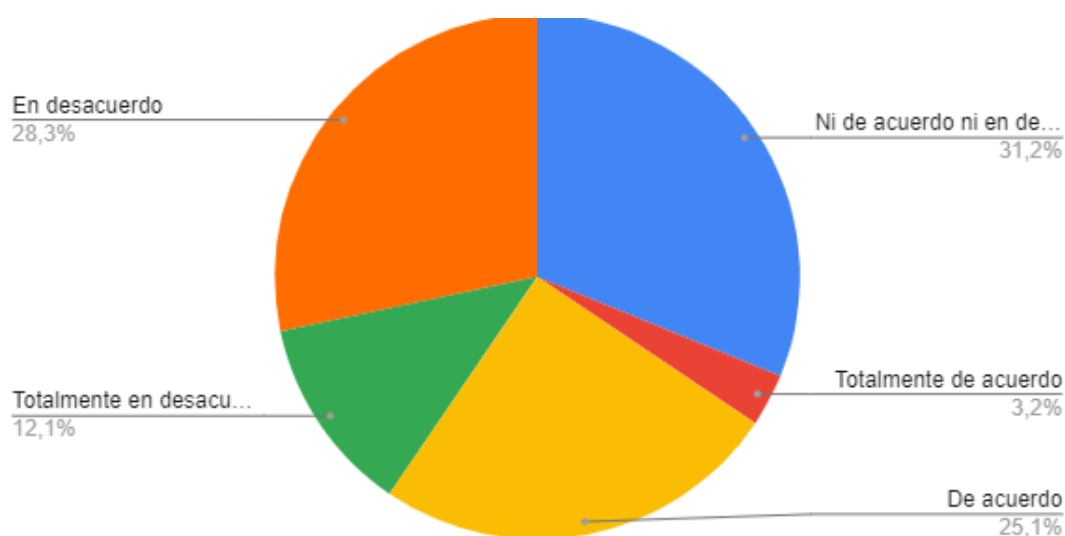


Referente a la pregunta podemos concluir que 19% de las personas encuestadas no creen necesario el conocimiento financiero para comprender la diferencia entre invertir y ahorrar.

Encuesta realizada de la pregunta 7, (*Educación Financiera de Microempresarios 2023*).

Figura 13

¿Conozco diversos instrumentos de inversión financiera?

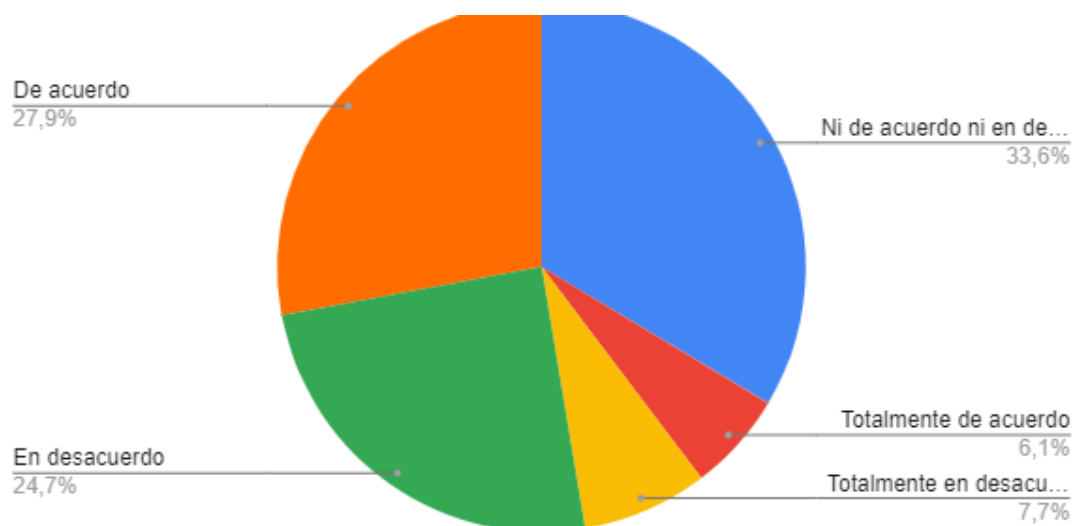


En la presente grafica podemos concluir que 12.1% de los encuestados dicen que no es tan necesario el conocimiento de los diferentes instrumentos de inversión financiera algún tipo de instrumento de inversión financiera, para implementar en sus negocios.

Encuesta realizada de la pregunta 8, (*Educación Financiera de Microempresarios 2023*).

Figura 14.

¿Analizo la capacidad de pago de mi empresa, antes de obtener un crédito financiero?

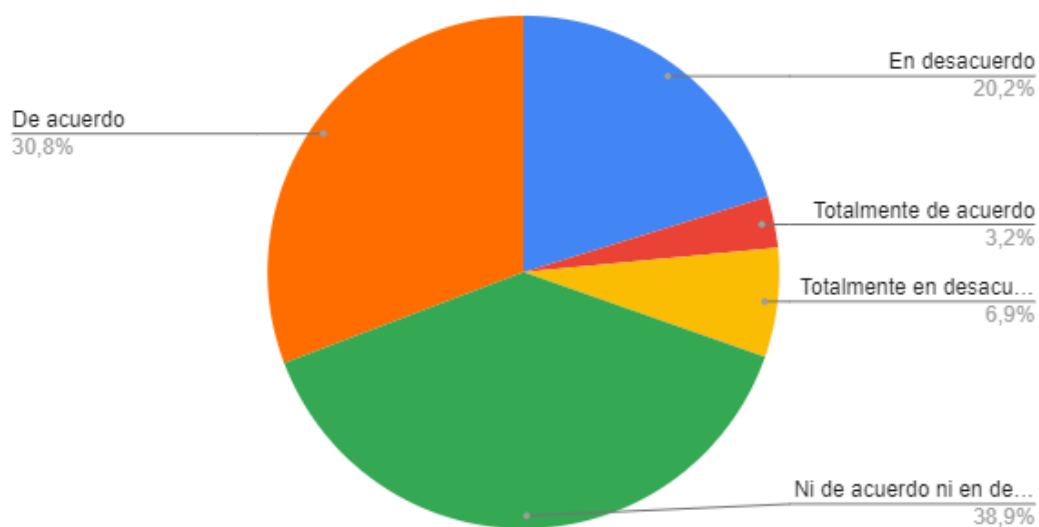


En la presente encuesta encontramos que 24.7% de las personas encuestadas opinan que no es necesario realizar un análisis de capacidad de pago antes de obtener un crédito financiero.

Encuesta realizada de la pregunta 9, (*Educación Financiera de Microempresarios 2023*).

Figura 15

¿Comparo diversos servicios financieros antes de solicitar un préstamo?

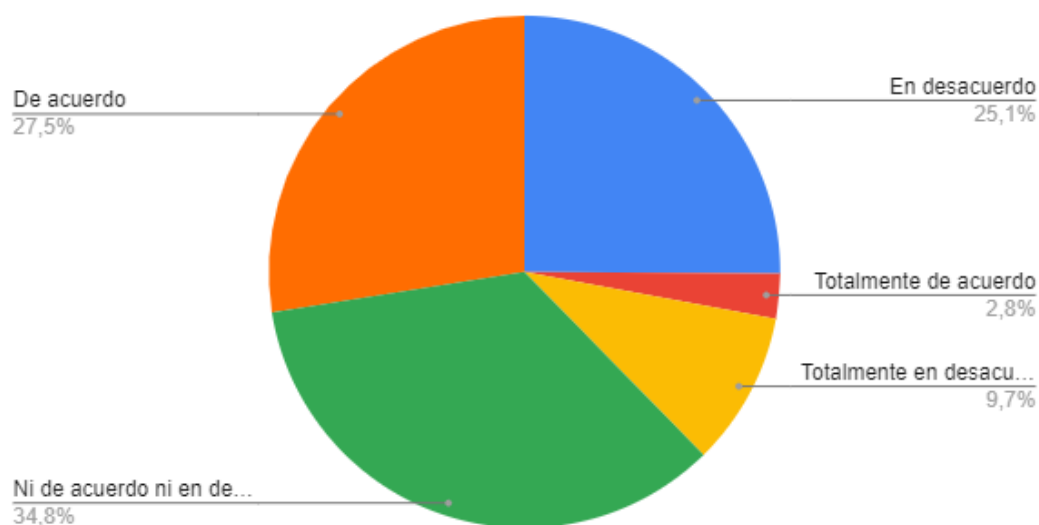


En la siguiente grafica concluimos que 30.2% de las personas encuestadas, no creen necesario solicitar información con el fin de comparar los diferentes servicios financieros en diferentes instituciones financieras antes de solicitar un préstamo.

Encuesta realizada de la pregunta 10, (*Educación Financiera de Microempresarios 2023*).

Figura 16

¿Por lo general, realizo un análisis de costo – beneficio, antes de solicitar un préstamo?

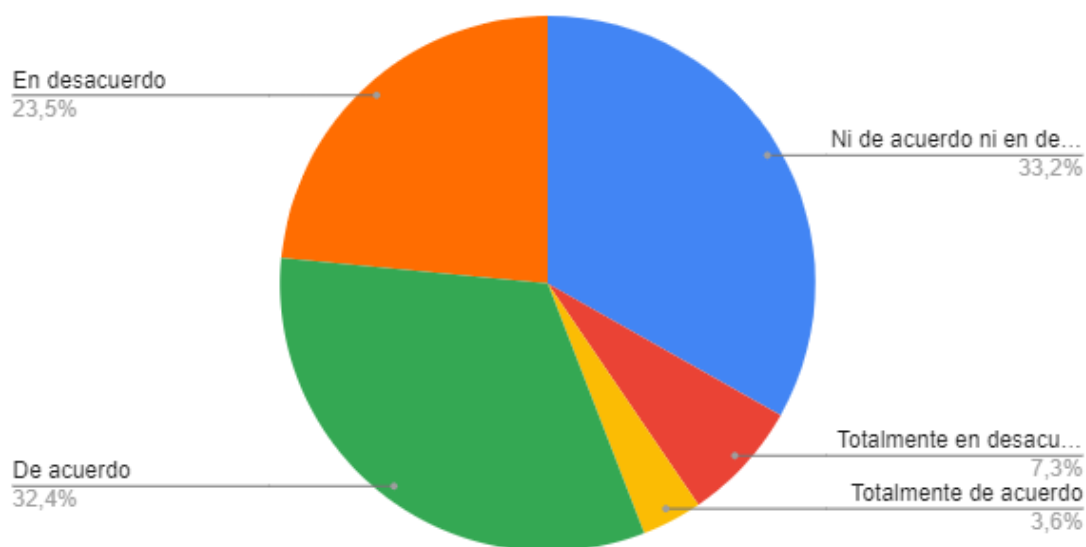


En la siguiente grafica concluimos que 25.1% de las personas encuestadas no creen necesario un análisis de costo-beneficio, antes de solicitar un préstamo en alguna institución financiera.

Encuesta realizada de la pregunta 11, (*Educación Financiera de Microempresarios 2023*).

Figura 17

¿Tengo un plan de ahorro?

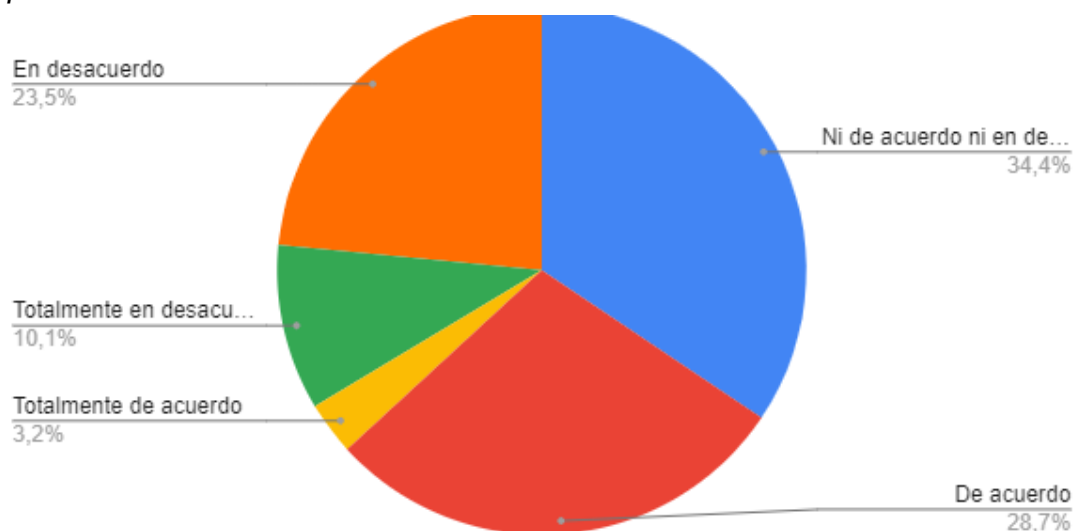


En la siguiente grafica nos encontramos en una situación muy pareja en dos diferentes puntos de vista respecto a un plan de ahorro, ya que 23.5% de las personas encuestadas declaran no tener la seguridad de necesitar un plan de ahorro, y por otro lado 32.4% de las personas encuestadas están de acuerdo con tener algún tipo de plan de ahorro.

Encuesta realizada de la pregunta 12, (*Educación Financiera de Microempresarios 2023*).

Figura 18

¿Antes de invertir realizo un análisis de los productos financieros que más se adapten a mis necesidades?

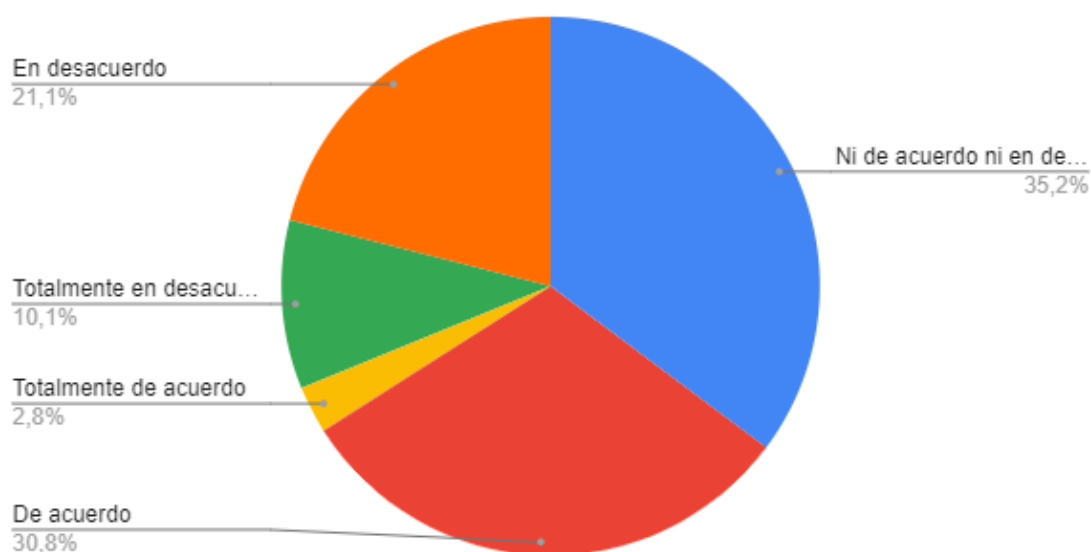


En la siguiente grafica declaramos que 23.5% de las personas encuestadas no creen necesario realizar algún tipo de análisis financiero que se adapte a sus necesidades de inversión, a pesar de contar con diferentes productos financieros en las instituciones bancarias.

Encuesta realizada de la pregunta 13, (*Educación Financiera de Microempresarios 2023*).

Figura 19

¿Está bien establecida la utilidad que se le dará a ese ahorro?

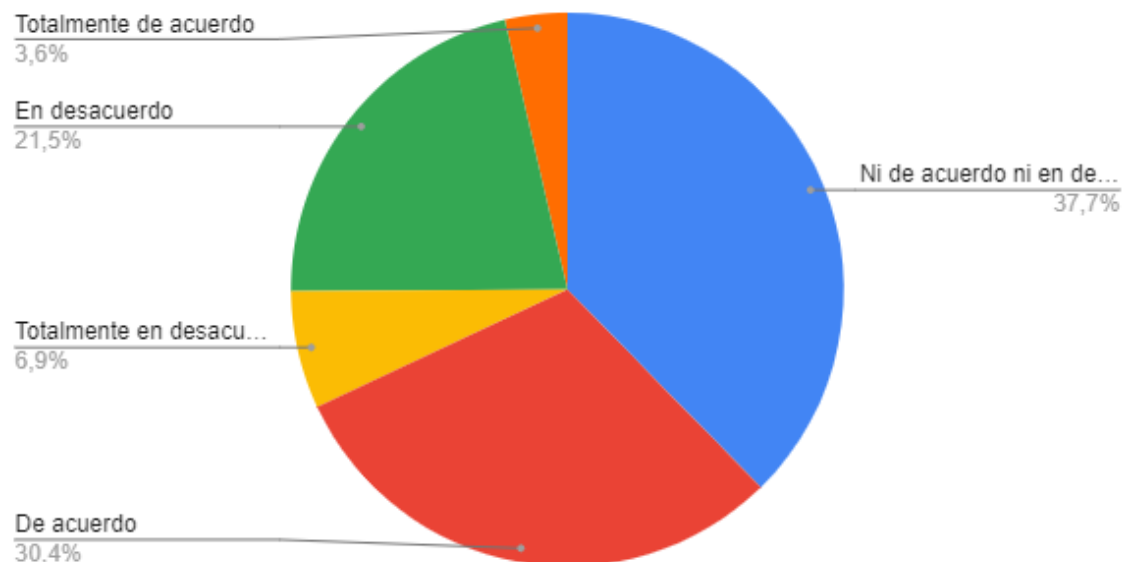


En la presente grafica concluimos que 35.2% de las personas encuestadas no tienen establecido una utilidad, para el ahorro que logran, consideran que se utilizara en donde sea necesario en un momento determinado.

Encuesta realizada de la pregunta 14, (*Educación Financiera de Microempresarios 2023*).

Figura 20

¿Planeo cómo invertir el dinero?

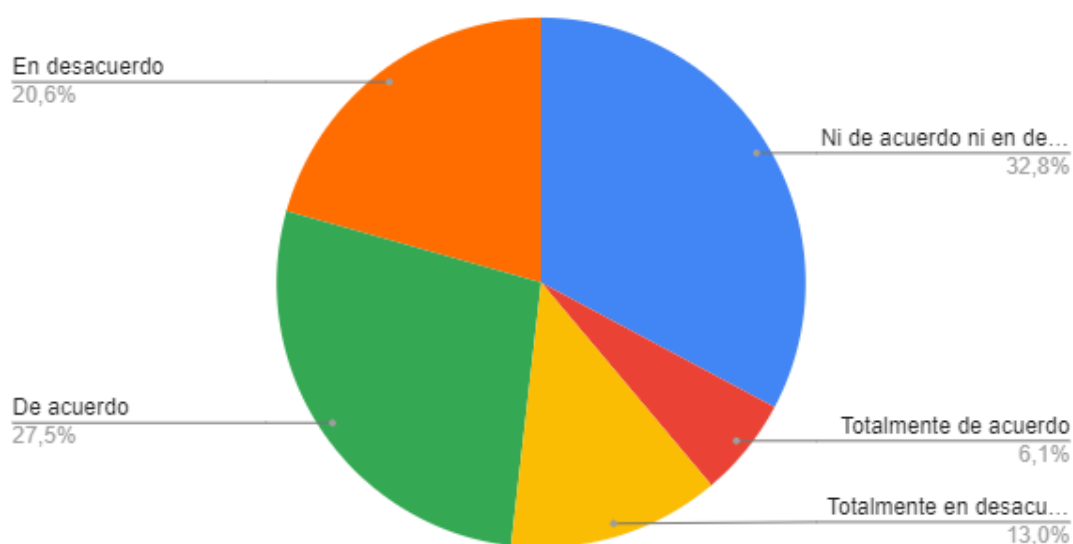


En la presente grafica concluimos que 30.4% de las personas encuestadas no creen necesario y no tienen un plan de cómo se debe invertir su dinero ya que lo manejan como se vaya ocupando y/o necesitando.

Encuesta realizada de la pregunta 15, (*Educación Financiera de Microempresarios 2023*).

Figura 21

¿En la empresa hemos utilizado créditos bancarios?

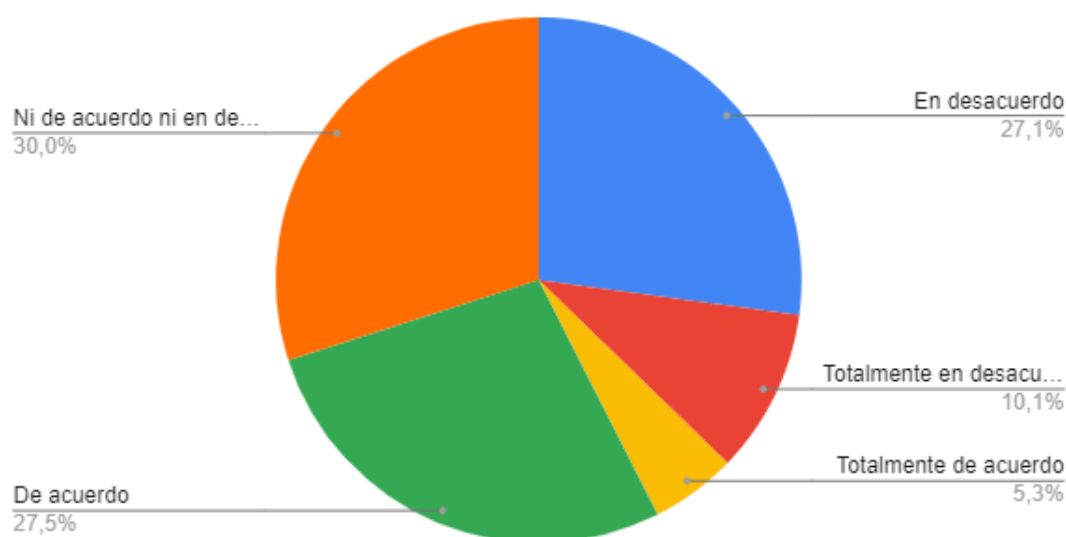


La presente grafica determina que 20.6% de las personas encuestadas no están interesadas en solo acudir a créditos bancarios cuando necesitan inversión o capital para su empresa, también acuden a otras instituciones financieras o ahorros personales.

Encuesta realizada de la pregunta 16, (*Educación Financiera de Microempresarios 2023*).

Figura 22

¿En la empresa hemos invertido alguna vez en renta fija (¿ahorro a plazo fijo en banco, CETES, bonos del gobierno, etc.?)

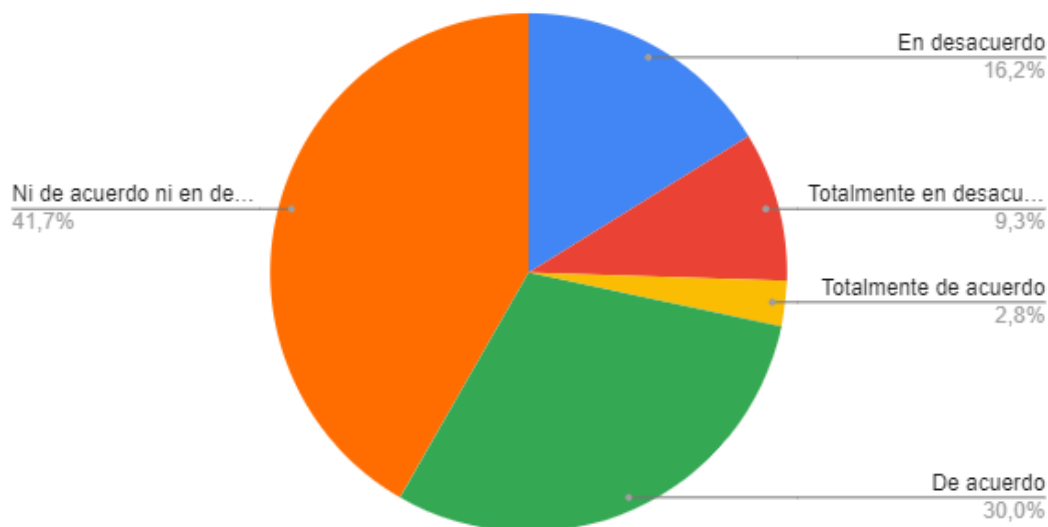


En la siguiente grafica confirmamos que el 27.1% de las personas encuestadas no están interesadas en invertir en algún tipo de renta fija ya que prefieren invertir directamente en sus microempresas.

Encuesta realizada de la pregunta 17, (*Educación Financiera de Microempresarios 2023*).

Figura 23

¿Hemos invertido alguna vez en renta variable (acciones, criptomonedas, Forex, etc.)?

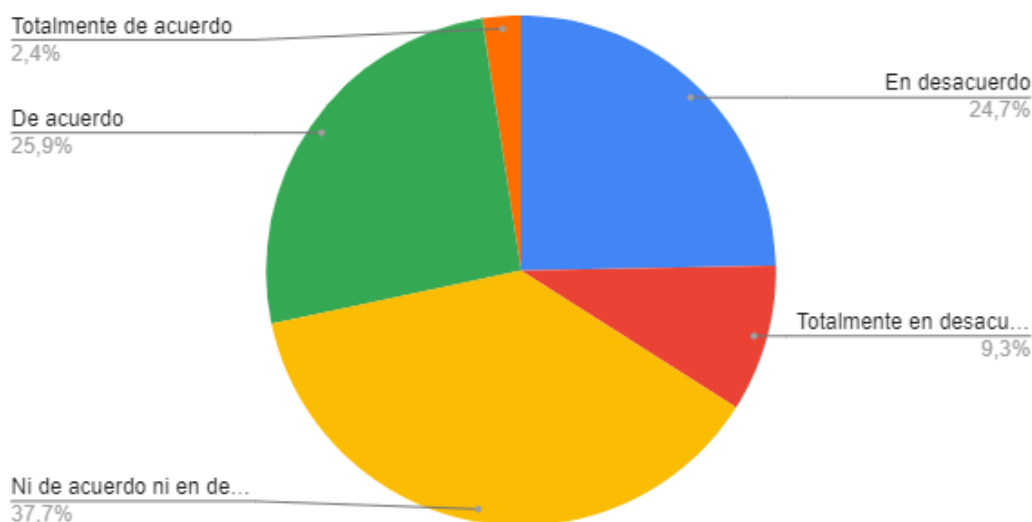


En la presente grafica concluimos que 16.2% de las personas encuestadas no están interesadas en inversiones de renta variable, al mismo tiempo 30% de las personas contestaron que están en desacuerdo con dichas inversiones de renta variable, por otro lado, otras 2.8% de las personas confirmaron haber invertido en inversiones de renta variable.

Encuesta realizada de la pregunta 18, (*Educación Financiera de Microempresarios 2023*).

Figura 24

¿Hemos invertido alguna vez en bienes raíces?

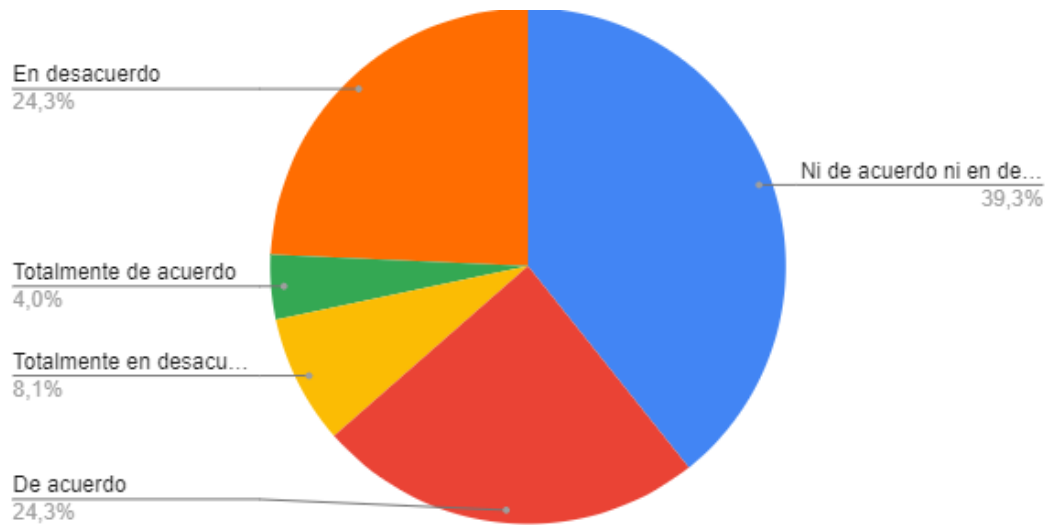


En la siguiente grafica confirma que 24.7% de las personas encuestadas no creen indispensable invertir en bienes raíces como inversión para su microempresa.

Encuesta realizada de la pregunta 19, (*Educación Financiera de Microempresarios 2023*).

Figura 25

¿Utilizamos tarjeta de crédito?

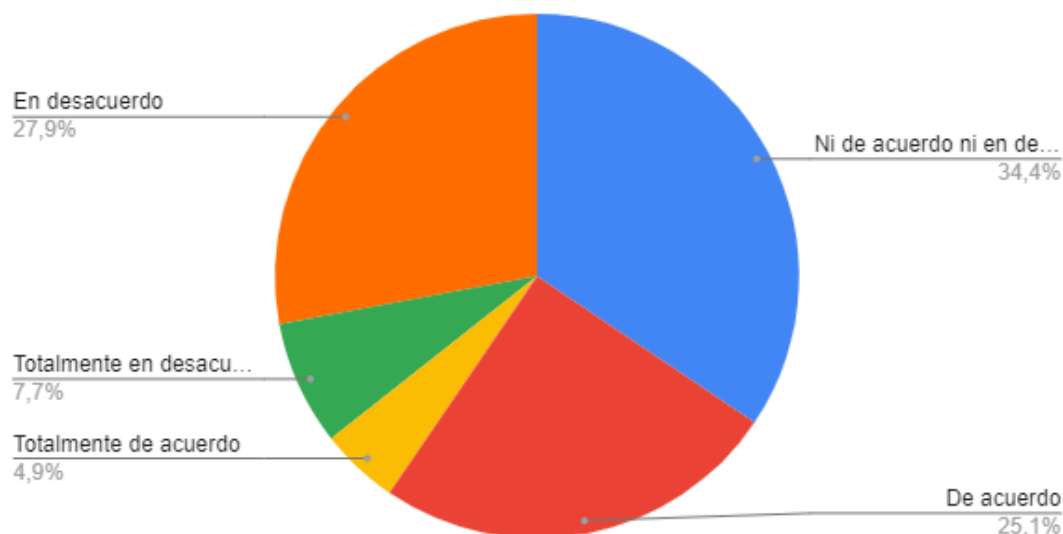


En la siguiente grafica tenemos que 24.3% de las personas encuestadas confirmaron que no tiene mucho interés en utilizar tarjetas de crédito para invertir en sus microempresas ya que la tasa de interés es muy alta.

Encuesta realizada de la pregunta 20, (*Educación Financiera de Microempresarios 2023*).

Figura 26

¿Están establecidos los límites entre recursos de la empresa y la familia?

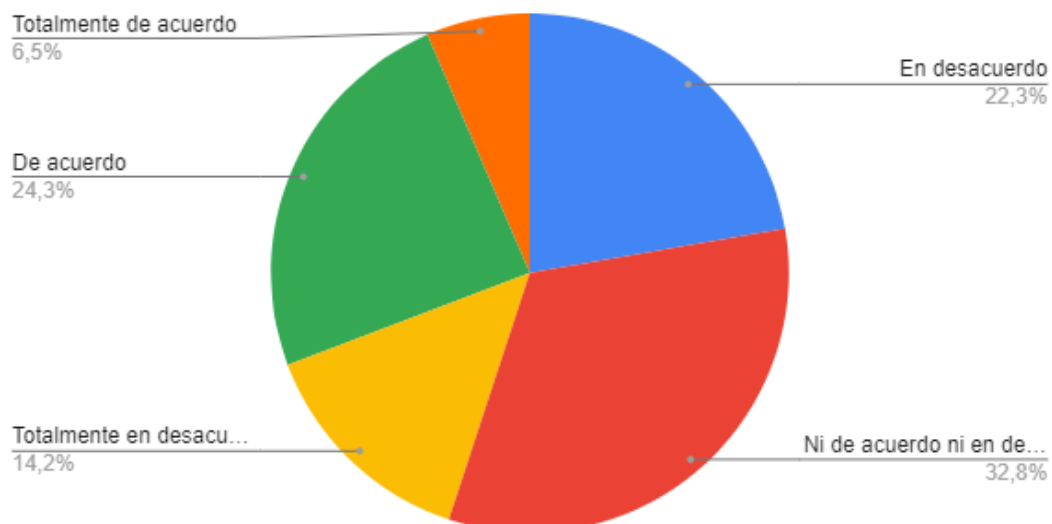


En la presente grafica se representa que 27.9% de las personas encuestadas no creen o no están interesadas en establecer límites respecto a los recursos de la empresa y la familia, ya que consideran que los recursos económicos son para apoyar tanto a la familia como a la empresa.

Encuesta realizada de la pregunta 21, (*Educación Financiera de Microempresarios 2023*).

Figura 27

¿Me pago un sueldo fijo?

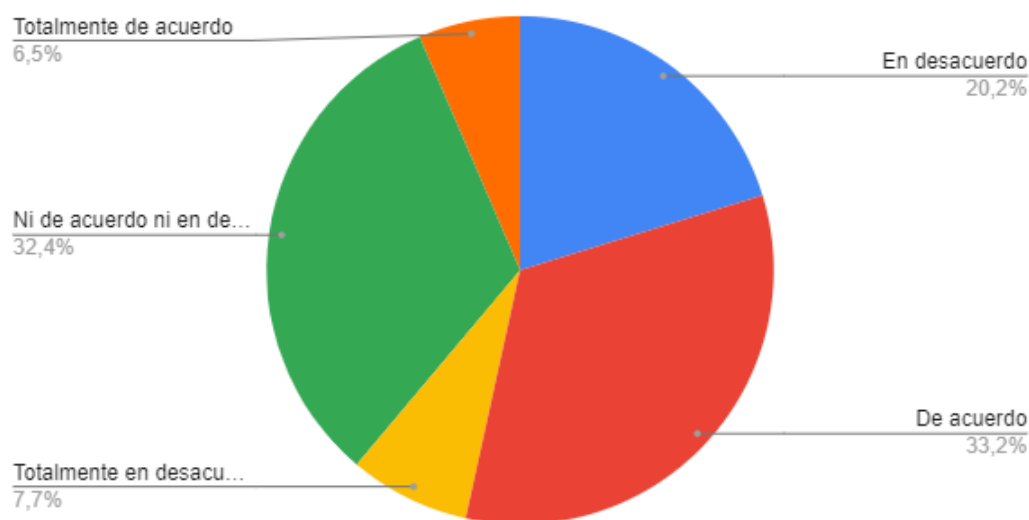


En la presente grafica nos confirma que 22.3% de las personas encuestadas no creen necesario pagarse un sueldo fijo ya que día a día toma el capital que necesita para resolver las cuestiones económicas de su persona.

Encuesta realizada de la pregunta 22, (*Educación Financiera de Microempresarios 2023*).

Figura 28

¿Los miembros de la familia que trabajan en la empresa reciben un sueldo fijo?

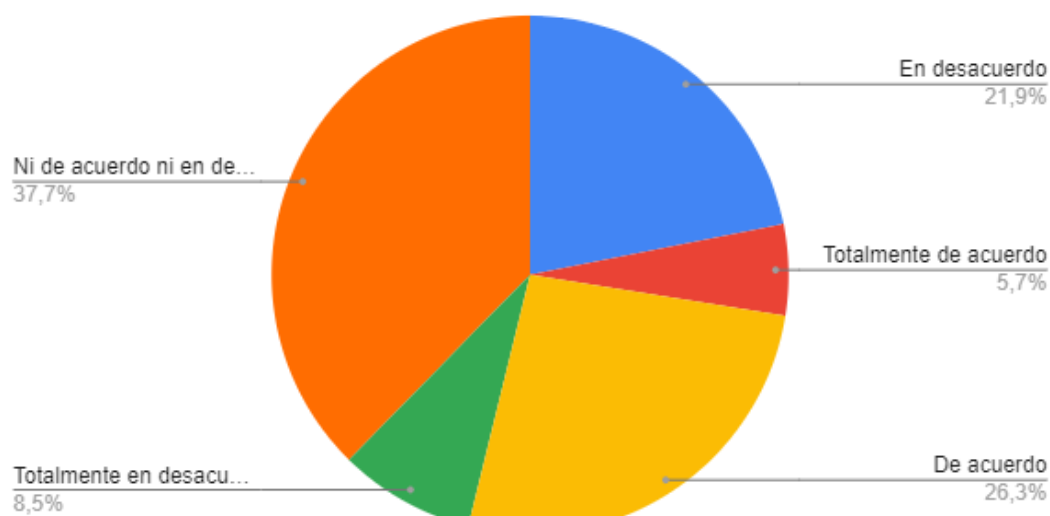


En la presente grafica encontramos que 33.2% de las personas encuestadas están de acuerdo con pagar un sueldo fijo a los integrantes de la familia que trabajen en la microempresa, y 20.2% de las personas encuestadas no creen necesario pagar un sueldo fijo ya que de las ventas diarias reciben compensaciones económicas.

Encuesta realizada de la pregunta 23, (*Educación Financiera de Microempresarios 2023*).

Figura 29

¿La empresa se ha librado de pasar por situaciones financieras difíciles?

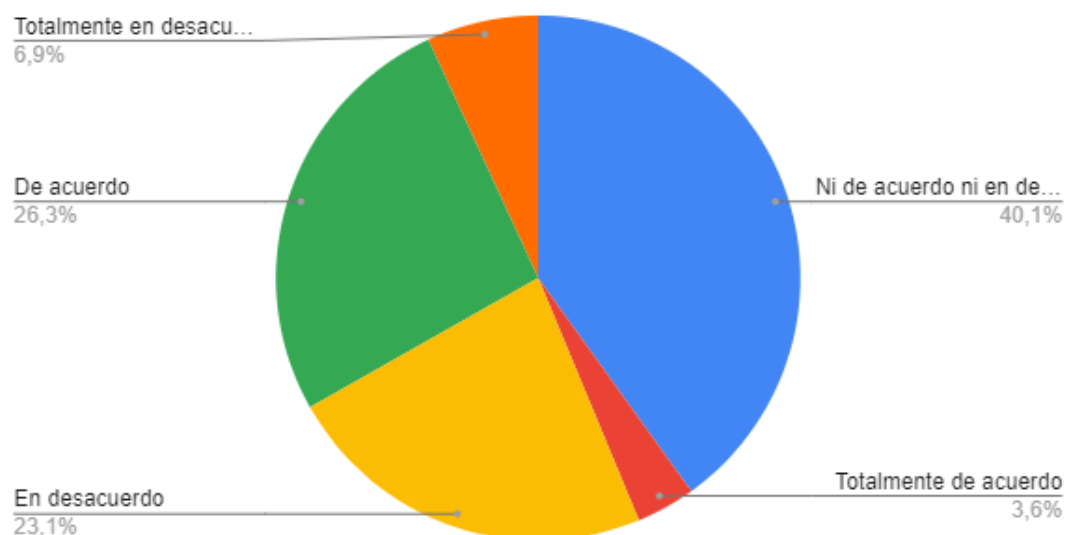


En la presente grafica encontramos que 26.3% de las personas encuestadas contestaron que las situaciones financieras difíciles de las empresas no deben de ser un problema grande ya que todas las empresas alguna vez han llegado a tener situaciones financieras difíciles y se resuelven de alguna manera.

Encuesta realizada de la pregunta 24, (*Educación Financiera de Microempresarios 2023*).

Figura 30

¿Consideras que tu empresa tiene éxito económico?

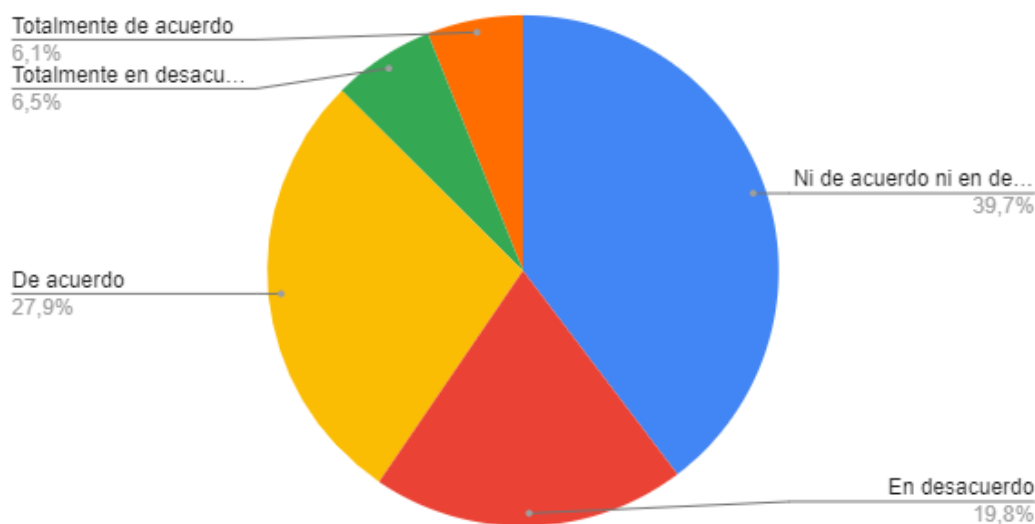


En la siguiente grafica tenemos que 6.9% de las personas encuestadas contestaron que el éxito ya no es tan importante en las microempresas, ya que en los tiempos difíciles que está pasando el país ya les basta con sobrevivir los diferentes cambios económicos que tiene el país.

Encuesta realizada de la pregunta 25, (*Educación Financiera de Microempresarios 2023*).

Figura 31

¿Consideras que tu negocio te brinda la libertad financiera que deseas?

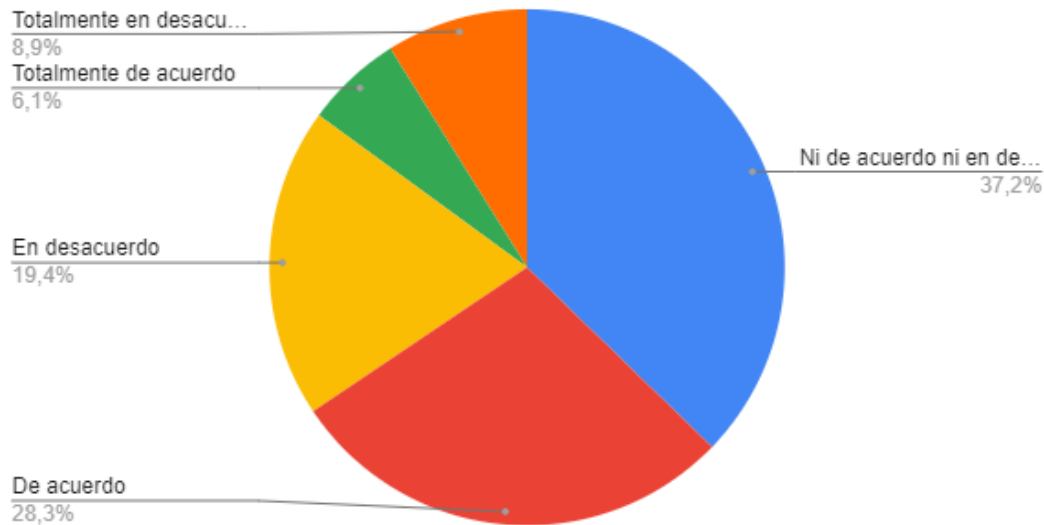


La siguiente grafica indica que 19.8% de las personas encuestadas afirman que no cree que una microempresa sea capaz de otorgar libertad financiera por sí sola, ya que existen diferentes factores que la hacen volátil e impredecible.

Encuesta realizada de la pregunta 26, (*Educación Financiera de Microempresarios 2023*).

Figura 32

¿La empresa tiene unas fianzas sanas?



En la siguiente grafica concluimos que 19.4% de las personas encuestadas no están seguras de tener unas finanzas sanas ya que no tienen un control al día de almacén, ventas, gastos, etc., y tal situación las hace impredecibles.

Encuesta realizada de la pregunta 27, (*Educación Financiera de Microempresarios 2023*).

4.2 Hallazgos

El hallazgo más importante como resultante de mi investigación es que los microempresarios solo tienen como objetivo vender y comprar productos baratos para obtener ganancias, donde aún no toman en consideración la competencia tan grande que se tiene fuera de nuestra localidad, creo que se debe de tomar en cuenta otros temas, como una Educación Financiera tanto para el microempresario como para sus empleados, contratar a personal calificado donde lleve las riendas de todos los métodos internos y de esa manera ajustar y garantizar el éxito de la empresa.

Al mismo tiempo en un enfoque financiero para los microempresarios de Salvatierra, Gto., creo que debe de ser más regional, ya que de esa manera se puede visualizar más allá de solo lo local, tomando en cuenta el entorno empresarial

y económico del estado de Guanajuato, dicho estado cuenta con mucho potencial económico, logístico, infraestructura e instituciones, con las cuales nos podemos apoyar en gestionar compra-venta de los diferentes productos de la región con altos estándares de calidad, logística terrestre en buen estado, instituciones bancarias, tecnologías, etc. Aunándole que los estados vecinos cuentan con profesionales muy competitivos, ya que las universidades se han dado a la tarea de estar a la vanguardia de las necesidades, métodos y procesos internacionales que se requiere en las empresas modernas.

Emprender con microempresas en la región tiene un beneficio y crecimiento económico sin duda, como ejemplo de ello vemos a las empresas extranjeras que invierten en el estado de Guanajuato, la diferencia de las empresas internacionales es que realizaran un estudio previo interno y externo del entorno en que se moverá su materia prima, y/o producto terminado o en caso de servicios que necesidades tiene mi región, normalmente los microempresarios empiezan su negocio con consejos de familiares y amigos, con ofertas de uno o dos productos que se encuentran en temporada y a bajo precio, por ello el fracaso llega por ende, tener una educación financiera, económica, contable, etc., otorgan herramientas fundamentales en las cuales te ofrece un panorama real de lo que te enfrentas y los resultados que se obtendrán a mediano plazo, lo cual te da un horizonte más claro al final de tu primera inversión y de ahí planear nuevas y mejores inversiones, o en caso contrario descubrir las áreas de oportunidad que puedes emplear y accionar para el crecimiento de la empresa.

Desde mi punto de vista hacer negocios no es solo una idea, es todo un proceso metódico, donde al investigar e indagar encontramos las herramientas

claves de como armar el rompecabezas y formar una microempresa sólida, donde dicha fortaleza te hará permanecer y lo mejor crecer, debemos de seguir, estudiar e investigar a grandes empresas para copiar sus herramientas que en este caso hablamos de la Educación financiera clave de una empresa del tamaño que sea.

Capítulo V. Conclusiones

5.1 Conclusiones

Para concluir la presente investigación podemos establecer que existen herramientas financieras muy prácticas para poner en práctica, de las cuales nos serán muy útiles para resolver varias cuestiones contables y financieras las cuales nos acarrearán problemas en todos los sentidos tanto económicos, financieros, procesos internos y de gestión, dichas herramientas son necesarios para el desarrollo o ejecución de las actividades y/o procesos de la empresa tanto a mediano como a largo plazo.

Tener una información clara y oportuna permite que los microempresarios sean realistas en la administración de la empresa a su cargo, por lo tanto, puede manejar de manera más efectiva los recursos que tiene a su disposición, y por ende desarrollar un plan estratégico mucho más efectivo y de esa manera garantizar la supervivencia y crecimiento de la microempresa.

Es importante realizar una proyección aproximada de las ventas que se pretenden tener en un determinado periodo de tiempo, donde es conveniente definir los puntos clave, objetivos de venta, las vías por las cuales se conseguirá la estrategia de venta y compra, que plan de acción se tomara para llegar a nuestro objetivo, cabe mencionar que dichas proyección debe de tener KPIs, con los cuales nos arroje número e información real y que sea medible para establecer lo que estamos haciendo bien y de lo contrario identificar las áreas de oportunidad y de esa manera reingenierar los procesos internos necesarios.

El fin de toda empresa es que el dinero debe de estar siempre trabajando y ganando utilidades, ya sea dentro de la empresa o en inversiones. Es muy

importante llevar una previsión del flujo de efectivo arroja excedentes, te conviene preparar un plan de inversión el cual lo puedes crear y ejecutar tú mismo, a dicho plan de inversión le debes fidelidad, es decir ponerlo en práctica no solo lo tengas impreso ya que es tu guía fiel para llegar a tu objetivo, pero también puedes buscar un sistema para que el dinero se invierta según lo hayas planeado y sin que te distraigas de tu empresa.

La previsión del flujo de efectivo no es un documento fijo. Puedes encontrarte con un nuevo competidor, el mercado puede cambiar o tus costos operativos pueden aumentar por circunstancias inesperadas. Mantén al día los libros contables y elabora frecuentemente informes del flujo de efectivo para evaluar el impacto de los cambios. Actualiza tus previsiones de acuerdo con las tendencias. Si estás pensando en hacer crecer tu negocio, incorpora los nuevos gastos e ingresos en la previsión para ver cómo afectarán tu situación financiera. Para bien o para mal, si te percatas prontamente de cualquier cambio en las proyecciones de flujo de efectivo, tendrás tiempo para adaptarte y formular estrategias nuevas y hacerle frente a cualquier cambio que se te presente.

Otra de las herramientas necesarias es, crear una clara política de crédito y cobranza que incluya los requisitos que debe de cumplir el cliente para poder ser acreedor a un crédito, el máximo nivel de crédito que tu empresa puede permitir, los plazos que brindará para el pago, los medios de cobro a utilizar y tener en cuenta a las personas que se encargarán de la cobranza. Para establecer los lineamientos te puedes basar en las prácticas utilizadas en el giro de tu negocio, solo considera el impacto que esto tendrá en tu flujo de efectivo. También puedes basarte en las compras a crédito que tu empresa realiza, procurando que las deudas a tus

proveedores sean pagadas con el dinero de la cobranza y no con tu propio capital.

Entendemos que una de las claves de la gestión de Compras es la relación e interacción con todos los departamentos y proveedores implicados, sin una buena cohesión entre todos los integrantes del equipo surgirán múltiples problemas. Respecto a los proveedores, mantener una buena relación con ellos nos permitirá establecer canales de comunicación más fluidos.

Desde mi punto de vista las compras es mucho más que comprar bienes o servicios, es una herramienta necesaria para la gestión de compras involucra la identificación de la necesidad interna, investigación de soluciones afines que se adapten a nuestras exigencias de calidad, adquisición de productos en el tiempo correcto para garantizar el stock, realizar previsiones de precios, analizar costes y controlarlos, entre otras muchas funciones. La calidad es otro de los grandes beneficiados de una buena gestión de Compras. El departamento debe asegurar que se cumplen nuestras exigencias de calidad, como hemos observado antes el inventario es el activo más importante de una empresa. La gestión de inventario es donde convergen todos los elementos de la cadena de suministro. Nos ayuda a cuantificar si existe demasiado o poco inventario, cuando y donde se necesita, no tener control de nuestro inventario nos puede crear clientes descontentos y por ende perder mucho dinero.

La investigación nos ha llevado a entender que las organizaciones utilizan indicadores de gestión en múltiples grados para evaluar su éxito al alcanzar las metas establecidas. Los KPIs de alto nivel pueden enfocarse en el desempeño general de la organización, mientras que los indicadores de bajo nivel pueden enfocarse en los procesos o los empleados en cada departamento como puede ser:

atención al cliente, finanzas o gestión del talento humano. Dichos indicadores financieros permiten obtener información clave para dirigir una empresa, evaluar su salud financiera, su capacidad de desarrollo y detectar a tiempo los problemas de financiamiento.

5.2 Recomendaciones

Como recomendaciones podemos utilizar las siguientes herramientas financieras para mejorar los procesos internos, obtener información clara y oportuna, sobre todo que sea medible para establecer si nos son útiles o no.

El presupuesto financiero es una herramienta de gestión estratégica mediante la cual se busca el control administrativo de la empresa, en éste se realizan pronósticos y proyecciones de diferentes elementos del negocio. Es por esto que cuando una compañía tiene bien definido su presupuesto financiero tendrá más posibilidades de alcanzar sus objetivos y obtener ventajas competitivas en un mercado cada vez más exigente.

Es importante mencionar que el presupuesto financiero se ocupa de la estructura en este ámbito de la empresa, es decir, cómo se compone la relación entre los activos, pasivos y capital, pudiendo resumir su finalidad en dos objetivos fundamentales:

- Monitorear y buscar una mayor liquidez.
- Monitorear y buscar una mayor rentabilidad.

Los presupuestos suelen relacionarse exclusivamente con el estado de resultados, sin embargo, es importante que incluyas también el balance general. Esta práctica te permitirá considerar el flujo de efectivo que necesitas para llevar a cabo la operación no solamente lo que se refiere a gastos e ingresos. Por ejemplo,

si estás considerando introducir un producto nuevo deberás de considerar el impacto que tendría la compra de materia prima para la producción del mismo en el flujo de efectivo.

Al presupuestar solamente en base al estado de resultados no tendrás la capacidad de analizar los gastos de capital que también pueden afectar tu panorama financiero, como podría ser la adquisición de un activo fijo. Al tomar en cuenta también el balance general y el flujo de efectivo podrás presupuestar los cobros que se realizarán, los pagos de deudas, los materiales para fabricación de los productos, el volumen de la producción, entre otros.

La previsión del flujo de efectivo no es un documento fijo. Puedes encontrarte con un nuevo competidor, el mercado puede cambiar o tus costos operativos pueden aumentar por circunstancias inesperadas. Mantén al día los libros contables y elabora frecuentemente informes del flujo de efectivo para evaluar el impacto de los cambios. Actualiza tus previsiones de acuerdo con las tendencias. Si estás pensando en hacer crecer tu negocio, incorpora los nuevos gastos e ingresos en la previsión para ver cómo afectarán tu situación financiera. Para bien o para mal, si te percatas prontamente de cualquier cambio en las proyecciones de flujo de efectivo, tendrás tiempo para adaptarte y formular estrategias (Burguillo 2022).

Por cada cliente nuevo que solicite un crédito, evalúa su tiempo en el mercado, su experiencia en el negocio, su historial crediticio, su capacidad de pago, etc. Mucha de esta información la puedes obtener por medio de organismos gubernamentales, proveedores del cliente y el mismo cliente. Y en el caso de los clientes antiguos, no dejes de monitorearlos, por más que lleves mucho tiempo vendiéndoles. Recuerda que de la correcta evaluación del cliente dependerá la

solvencia y éxito de tu negocio.

Una de las principales preocupaciones de las organizaciones es reducir el riesgo de terceros y mantener estable toda la cadena de suministro. Identificar cuáles son nuestras compras clave, buscar alternativas de suministro y realizar un mapa de riesgo de proveedores el cual permite a las organizaciones minimizar riesgos, así como ahorrar tiempo y recursos. A la hora de gestionar las Compras de nuestra empresa, la tecnología puede ser uno de nuestros grandes aliados para identificar problemas en la cadena y mejorar la eficiencia. Un buen software de compras puede ayudarte a reducir costes en tiempo y dinero, al automatizar muchas de las tareas repetitivas, estaremos liberando al equipo hacia las acciones Core. Una buena relación con nuestros proveedores genera beneficios para ambas partes. Cuando los proveedores trabajan con empresas e invierten en relaciones a largo plazo, ambos resultan ganadores. Por lo tanto, la gestión de estas relaciones es fundamental.

Es muy recomendable conocer que es un KPI (Key Performance Indicator), es un indicador clave que permite medir el desempeño de un conjunto de actividades empresariales, como la logística o procesos internos realizados por el Departamento Comercial. A nivel financiero, son herramientas que sirven para controlar y mejorar los resultados económicos de una compañía, especialmente en todo lo que tiene que ver con la obtención de los márgenes brutos y netos (Ekon, 2023).

Los indicadores financieros son datos que se obtienen a partir de:

- El balance general,
- La cuenta de resultados.

El análisis de un conjunto de indicadores permite obtener un diagnóstico de la situación financiera de la organización en un momento determinado y evaluar:

- su equilibrio financiero,
- su rentabilidad,
- su independencia financiera.

Por lo tanto, los indicadores financieros son importantes frente:

- a la adquisición de una empresa;
- a la óptima gestión de los recursos financieros;
- al control de riesgos financieros;
- a la consideración de inversiones o, por el contrario, las restricciones

presupuestarias (De la Cigña, 2023).

Son una herramienta para conocer la evolución del negocio, es una de las necesidades más importantes de cualquier empresa a la hora de tomar decisiones estratégicas. Para ello, es fundamental poner el foco en las variables adecuadas, especialmente a nivel financiero. En este sentido, existen unos indicadores clave: los KPI financieros (Ekon, 2023).

Referencias

Acevedo, (2011). *Aportes de la teoría social de Alfred Schütz para pensar la política y la acción colectiva.*

http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1514-68712011000200007#:~:text=De%20acuerdo%20con%20la%20teor%C3%ADa,proyectos%20y%20planes%20de%20vida.

Alejandra, (2009). *Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente.*

http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-99842009000400009#:~:text=El%20an%C3%A1lisis%20financiero%20se%20basa,una%20empresa%20solvente%20posee%20liquidez.

Álvarez, (2016). 6 factores que hacen fracasar a un negocio. *Expansión.*

<https://expansion.mx/emprendedores/2015/04/17/las-5-razones-del-fracaso-de-losnegocios.>

Arias, (2022). Producto financiero. *Economipedia.*

<https://economipedia.com/definiciones/producto-financiero.html.>

Arias, (2023). Liquidez. *Economipedia.*

<https://economipedia.com/definiciones/liquidez.html.>

Arias, (2023). Balance general. *Economipedia.*

<https://economipedia.com/definiciones/balance-de-situacion.html.>

Asale, (2023). *aversión | Diccionario de la lengua española.* «Diccionario de la Lengua Española» - Edición del Tricentenario.

<https://dle.rae.es/aversi%C3%B3n.>

Asale, (2024). detracción | Diccionario de la lengua española. «Diccionario de la Lengua Española» - Edición del Tricentenario.

<https://dle.rae.es/detracci%C3%B3n>.

Auxiliadora,& Romina, (2020). *Emprendimiento: factores enciales para su constitución*. <https://www.redalyc.org/journal/290/29063559024/html/>.

BBVA. (2023, 15 julio). *¿Qué son los productos financieros y cuáles son?* BBVA México. <https://www.bbva.mx/personas/productos/sostenibilidad/que-son-los-productos-financieros-y-sus-beneficios.html>.

BBVA. (2021, 26 marzo). *¿Qué es ser emprendedor?* BBVA Argentina. <https://www.bbva.com.ar/economia-para-tu-dia-a-dia/emprendedores/bbva-tecuenta-que-es-seremprendedor.html#:~:text=Emprendedor%20es%20quien%2C%20a%20partir,y%20consecuencias%20que%20esto%20significa>.

BBVA MEXICO & BBVA. (2022, 22 febrero). *Porque fracasan los negocios pequeños. Porque fracasan los negocios pequeños*. <https://www.bbva.mx/educacion-financiera/blog/por-que-fracasan-los-negocios-pequenos.html>.

BBVA ESPAÑA & BBVA. (2022, 27 diciembre). *¿Qué es la inflación y cómo se calcula?* BBVA. <https://www.bbva.es/finanzas-vistazo/ef/finanzas-personales/que-es-lainflacion-y-como-secalcula.html#:~:text=La%20inflaci%C3%B3n%20hace%20referencia%20al,servici os%20a%20comprar%20con%20%C3%A9l>.

BBVA MEXICO & BBVA. (2022, 12 septiembre). *Por qué fracasan los negocios pequeños. ¿Por qué fracasan los negocios pequeños?*

<https://www.bbva.mx/educacion-financiera/blog/por-que-fracasan-los-negociospequenos.html>.

BBVA MEXICO & BBVA. (2023, 1 agosto). ¿Qué es una institución financiera?

Instituciones financieras. <https://www.bbva.mx/educacion-financiera/blog/que-es-una-institucion-financiera.html#:~:text=quede%20ninguna%20duda.-,%2%BFQu%C3%A9%20son%20las%20instituciones%20financieras%3F,que%20requieren%20un%20servicio%20financiero>.

BBVA NOTICIAS (2024, 21 febrero). ¿Qué es el balance general o de situación

de una empresa? *BBVA NOTICIAS.* <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-es-el-balance-general-o-de-situacion-de-una-empresa/>.

BBVA ESPAÑA & BBVA. (2024, 5 febrero). La importancia de la segmentación de mercado al desplegar una estrategia empresarial. *Mercado.*

<https://www.bbva.es/finanzas-vistazo/ef/empresas/segmentacion-de-mercado.html>.

Banamex, S. C. (2010, 6 octubre). *Primera encuesta sobre cultura financiera en México / Banamex-UNAM* [Diapositivas]. SlideShare.

<https://es.slideshare.net/SaberCuenta/encuesta-corta-final>.

Barrera, (2020). *Máximos y Mínimos en La Economía*. Scribd.

<https://es.scribd.com/document/392803541/Maximos-y-Minimos-en-La-Economia>.

Berancur, Montes, y Taborda, (2011). Riesgo de continuidad detectado

a partir del análisis financiero en micro y pequeñas empresas de Medellín.

[https://www.google.com/search?sca_esv=568392295&sxsrf=AM9HkKnSI0das4yRYmvDrFnI5EFEm6ziow:1695700383140&q=Berancur,+M.,+Montes,+A.+y+Taborda,+R.+\(2011\).+Riesgo+de+continuidad+detectado+a+partir+del+an%C3%A1lisis+financiero+en+micro+y+peque%C3%B1as+empresas+de+Medell%C3%ADn.+Adversia,+ \(9\)&nfpr=1&sa=X&ved=2ahUKEwj44e2XsMeBAxWwMUQIHaoPDKQQvgUoAXoECAgQAg&biw=1280&bih=571&dpr=1.5](https://www.google.com/search?sca_esv=568392295&sxsrf=AM9HkKnSI0das4yRYmvDrFnI5EFEm6ziow:1695700383140&q=Berancur,+M.,+Montes,+A.+y+Taborda,+R.+(2011).+Riesgo+de+continuidad+detectado+a+partir+del+an%C3%A1lisis+financiero+en+micro+y+peque%C3%B1as+empresas+de+Medell%C3%ADn.+Adversia,+ (9)&nfpr=1&sa=X&ved=2ahUKEwj44e2XsMeBAxWwMUQIHaoPDKQQvgUoAXoECAgQAg&biw=1280&bih=571&dpr=1.5).

Burguillo, (2022). Flujo de efectivo. *Economipedia*.

<https://economipedia.com/definiciones/flujo-de-efectivo.html>

Catalina. (2018). *Microsoft Word Capitulo 2.doc*. catalina.udlap.mx. Recuperado

27 de marzo de 2022,

<http://catalina.udlap.mx/udlap/tales/documentos/lad/cancelacion/capitulo2.pdf>.

Caribe, (2011, 1 octubre). Estudio económico de america latina

<https://www.cepal.org/es/publicaciones/1074-estudio-economico-america-2011>

Caribe, (2020, 28 diciembre). America latina un frágil desempeño

<https://www.cepal.org/es/publicaciones/44148-mipymes-america-latina-un-fragil-desempeno-nuevos-desafios-politicas-fomento>.

Caribe, (2017). *Acerca de microempresas y pymes*. CEPAL.

<https://www.cepal.org/es/temas/pymes/acerca-microempresas-pymes>

Coca, (2023, 10 enero). ¿Qué es el interés y qué tipos de interés existen? *BBVA NOTICIAS*.

<https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-es-el-interes-y-quetipos-de->

[interes-existen/](#).

Condusef contenido. (2023).

<https://www.condusef.gob.mx/?p=contenido&idc=226&idcat=4#:~:text=Ley%20Federal%20de%20Transparencia%20y,Ley%20de%20Instituciones%20de%20Cr%C3%A9dito>.

Da Silva, (2021, 29 julio). ¿Qué es gestión de compra y venta? 3 consejos para hacerla. *Zendesk MX*. <https://www.zendesk.com.mx/blog/gestion-compra-venta/#:~:text=La%20gesti%C3%B3n%20de%20compra%20y,el%20orden%20en%20las%20finanzas>.

Da Silva, (2023, 4 enero). ¿Qué es gestión de ventas en una empresa?: guía para iniciantes. *Zendesk MX*. <https://www.zendesk.com.mx/blog/gestion-de-ventas/>.

De la Cigöña, (2023, 5 diciembre). *Toma nota de los principales Indicadores financieros para controlar tu empresa*. Sage Advice España. <https://www.sage.com/es-es/blog/toma-nota-de-los-principales-indicadores>.

Del Bienestar Sociedad Nacional de Crédito Institución de Banca de Desarrollo, B. (2016, 14 de abril). *¿Qué es la Educación Financiera?* gob.mx. <https://www.gob.mx/bancodelbienestar/documentos/que-es-la-educacion>.

Del Bienestar Sociedad Nacional de Crédito Institución de Banca de Desarrollo, B. (2021, 13 de junio). *La red de la gente*. gob.mx. <https://www.gob.mx/bancodelbienestar/documentos/la-red-de-la-gente>.

- Del Bienestar Sociedad Nacional de Crédito Institución de Banca de Desarrollo,
B. (2022). *Día de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas*.
gob.mx. <https://www.gob.mx/bancodelbienestar/articulos/dia-de-las-microempresas-y-las-pequenas-y-medianas-empresas?idiom=es>.
- De Turismo, S. (2013, 21 de noviembre). *Salvatierra, Guanajuato*. gob.mx.
<https://www.gob.mx/sectur/articulos/salvatierra-guanajuato>.
- Diego, (2017). Metodología de la investigación.
https://www.academia.edu/32697156/Hern%C3%A1ndez_R_2014_Metodologia_de_la_Investigacion.
- España, (2022, 5 octubre). Los ratios financieros: Cuáles son y cómo se calculan.
<https://www.wolterskluwer.com/es-es/expert-insights/ratios-financieros-cuales-son-como-se-calculan>.
- Ekon, (2023). KPI financieros: qué son, para qué sirven y cómo se utilizan.
<https://www.ekon.es/blog/kpi-financieros-que-son/>.
- El Economista. (2014, 14 octubre). Las principales causas del fracaso de los negocios en México. *El Economista*.
<https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Lasprincipales-causas-del-fracaso-de-los-negocios-en-Mexico-20141014-0058.html>.
- García, Grant, & Mejía, (2014). *CONTEXTO DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA EN MÉXICO*. Amezcu García | Ciencia Administrativa.
<https://cienciaadministrativa.uv.mx/index.php/cadmiva/article/view/1606>.
- García, (2017). Emprendimiento de la población joven en México. Una perspectiva crítica. *Uaemex*.

https://www.academia.edu/32212061/Emprendimiento_de_la_poblaci%C3%B3n_joven_en_M%C3%A9xico_Una_perspectiva_cr%C3%ADtica.

García, (2017). *Emprendimiento de la población joven en México. Una perspectiva crítica*. <https://www.redalyc.org/journal/4576/457650040001/html/>.

García-Macias, Zerón-Félix, & Sánchez-Tovar, (2018). *Factores de entorno determinantes del emprendimiento en México**.
<https://www.redalyc.org/journal/2654/265457559007/html/>.

Galán, (2022). Obligación financiera. *Economipedia*.
<https://economipedia.com/definiciones/obligacion.html>.

Hernández, (2018). *Breve historia del emprendimiento en México*.

quickbooks.intuit.com. Recuperado 27 de marzo de 2022, de
<https://quickbooks.intuit.com/mx/recursos/comienza-tu-negocio/emprendimientoen-mexico/>.

Herreras, (2014). Funciones ejecutivas: nociones del desarrollo desde una perspectiva neuropsicológica. *Acción Psicológica*, 11(1), 21-34.
<https://doi.org/10.5944/ap.1.1.13789>.

INEE. (2005). *Panorama educativo de México. Indicadores del Sistema Educativo Nacional 2005 - INEE*. <https://www.inee.edu.mx/publicaciones/panorama-educativo-de-mexico-indicadores-del-sistema-educativo-nacional-2005/>.

James, (2010). *IMPORTANCIA DE LAS PYMES EN MÉXICO*.
<http://www.noticiascoepesqto.mx/articulos/255-pymesroque>.

Jiménez, (2016). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente Financial Analysis: A Key Technique for Efficient Financial Management. www.academia.edu.

[https://www.academia.edu/28203824/An%C3%A1lisis financiero una herramienta clave para una gesti%C3%B3n financiera eficiente Financial Analysis A Key Technique for Efficient Financial Management](https://www.academia.edu/28203824/An%C3%A1lisis_financiero_una_herramienta_clave_para_una_gesti%C3%B3n_financiera_eficiente_Financial_Analysis_A_Key_Technique_for_Efficient_Financial_Management).

Llamas, (2022). Presupuesto financiero. *Economipedia*.

<https://economipedia.com/definiciones/presupuesto-financiero.html>.

Llamas, (2022, 24 noviembre). Costos históricos. *Economipedia*.

<https://economipedia.com/definiciones/costos-historicos.html>.

Lenis, (2023, 20 enero). ¿Qué es un sistema de control interno y cómo implementarlo?

<https://blog.hubspot.es/marketing/sistema-control-interno>.

León, (2022, 16 noviembre). ¿Por qué fracasan las PyMES en México y cómo evitarlo? *Blog del E-commerce*.

<https://www.tiendanube.com/mx/blog/por-que-fracasan-laspymes-en-mexico/>.

López, (2022). Variable endógena. *Economipedia*.

<https://economipedia.com/definiciones/variableendogena.html#:~:text=Las%20variables%20end%C3%B3genas%20son%20una,en%20muchas%20ocasiones%2C%20modelos%20causales>.

Machado, (2014). Bobbio Norberto Estado Gobierno y sociedad.

https://www.academia.edu/4233530/Bobbio_Norberto_Estado_Gobierno_Y_Sociedad.

Manzanilla, (2024, 29 enero). *10 principales valores de un emprendedor exitoso*.

Emprendedor Growth Model.

<https://metodoegm.com/emprendimiento/valores-de-un-emprendedor/>.

Martins, (2022, 16 agosto). Qué es un KPI, para qué sirve y cómo utilizarlo en tu proyecto [2022] https://asana.com/es/resources/key-performance-indicator-kpi?psafe_param=1&qad_source=1&qclid=CjwKCAiA0bWvBhBjEiwAtEsoW2qLfdsWIHAWYBz1L6Br4-FYA2-1LBja3vKNtoIB6a_w5LR05VBQhoCI30QAvD_BwE&qclsrc=aw.ds.

Martínez, (2019, 25 mayo). *Pdf_ART-5-3C-EMPRESA-ED-38-VOL-8-N-2-3.pdf*.

3ciencias.com. Recuperado 19 de marzo de 2022, de

https://www.3ciencias.com/wp-content/uploads/2019/05/pdf_ART-5-3C-EMPRESA-ED-38-VOL-8-N-2-3.pdf.

Marulanda, (2009). Revista Escuela de Administración de negocios, (66), 153-168.

<https://biblat.unam.mx/es/revista/revista-escuela-de-administracion-denegocios/articulo/emprendimiento-visiones-desde-las-teorias-del-comportamientohumano>.

Moreno, (2022). La gestión de procesos de negocio, un pilar fundamental en cualquier empresa. INTEGRADOC BPM. <https://www.integradoc.com/la-gestion-deprocesos-de-negocio-un-pilar-fundamental-en->

[cualquierempresa/#:~:text=La%20gesti%C3%B3n%20de%20procesos%20de%20negocio%20C%20o%20BPM%20\(business%20process,la%20ejecuci%C3%B3n%20de%20la%20gesti%C3%B3n.](#)

Muguira, (2023). Diseño de investigación. Elementos y características. *QuestionPro*.

<https://www.questionpro.com/blog/es/diseño-de-investigación/>.

Orrego, (2009). La fenomenología y el emprendimiento. *Pensamiento & Gestión*, (27), 235-252.

http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1657-

Pacheco, (2023, 11 mayo). Educación financiera, detonante del éxito o fracaso de las empresas. *Excélsior*.

<https://www.excelsior.com.mx/nacional/educacion-financiera-detonante-del-exito-o-fracaso-de-las-empresas/1585807>.

Peña, (2022, 18 de abril). DESPERDICIOS EN LAS OPERACIONES:

PARTE 5.

[https://es.linkedin.com/pulse/desperdicios-en-las-operacionesparte-5-mario-alberto-morenope%C3%B1a#:~:text=El%20reproceso%20se%20define%20como,interno%20o%20externo\)%20y%20proveedor](https://es.linkedin.com/pulse/desperdicios-en-las-operacionesparte-5-mario-alberto-morenope%C3%B1a#:~:text=El%20reproceso%20se%20define%20como,interno%20o%20externo)%20y%20proveedor).

Philippe. (2022). Cforemoto-blog.

<https://blog.cforemoto.com/estado-de-flujo-de-efectivo/>.

Rae, & Rae. (2001). *consensuar* | *Diccionario de la lengua española (2001)*.

«Diccionario Esencial de la Lengua Española».

<https://www.rae.es/drae2001/consensuar>.

Rivas, (2021, 18 noviembre). *Urge incentivar el emprendimiento en México*. El financiero.com.mx. Recuperado 19 de marzo de 2022, de

<https://www.elfinanciero.com.mx/opinion/colaborador-invitado/2021/11/18/urgeincentivar-el-emprendimiento-en-mexico/>.

Roa, (2023, 27 enero). *Modelo de negocio Canvas: Qué es y cómo usarlo*.

Semrush Blog. <https://es.semrush.com/blog/modelo-negocio-canvas-como-usarlo/>.

Salvatierra – Pueblo mágico. (2023).

<https://salvatierrapueblomagico.com/>.

Sanjuán, (2022). *Garantía Crediticia*. Economipedia.

<https://economipedia.com/definiciones/garantia-crediticia.html>.

Santamaría, (2024, 6 marzo). *Plan de Ventas: ¿Qué es? ¿Cómo Empezar?*

Diséñalo Paso a Paso. ForceManager.

<https://www.forcemanager.com/es/blog/planas/#:~:text=Qu%C3%A9%20es%20el%20plan%20de,el%20plan%20de%20acci%C3%B3n%20necesario>.

Santander, (2021). *¿Qué diferencias hay entre un préstamo y un crédito?* Banco Santander.

<https://www.bancosantander.es/faqs/particulares/prestamos/diferencias-prestamoC3%A9dito%20es%20una%20forma,ir%20disponiendo%20parcial%20o%20totalmente>.

Toro Plazas, (2009). *Marco teórico*. repository.javeriana.edu.co.

Recuperado 28 de marzo de 2022, de

<https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/9237/tesis325.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.

Varela, (2019, mayo). *Emprendimiento empresarial, inversión*.

scielo.org.mx. Recuperado 27 de marzo de 2022, de

http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2448-66552019000200133.

Velázquez, (2023, febrero 6). *Diferencias entre estudio transversal y estudio longitudinal*. QuestionPro. <https://www.questionpro.com/blog/es/diferencias-entreestudio-transversal-y-estudio-long/>.

Velázquez, (2023, 16 junio). *Investigación no experimental: qué es, características, ventajas y ejemplos*. QuestionPro.

<https://www.questionpro.com/blog/es/investigacion-no-experimental/>.

Venegas, (2018, 18 julio). *El primer paso para emprender: conocerse a sí mismo*.

Hoy En el TEC. <https://www.tec.ac.cr/hoyeneltec/2018/06/11/primer-paso-emprender-conocerse-si-mismo>.

Villarejo, (2017, 16 junio). *El papel del Banco de España durante la crisis*.

Expansion.com.

<https://www.expansion.com/actualidadeconomica/analisis/2017/06/16/594425c422601d071d8b462f.html>.

Villafranco, (2016). Cuatro aspectos que afectan a la educación financiera. *Forbes México*.

<https://www.forbes.com.mx/cuatro-aspectos-que-afectan-a-la-educacionfinanciera/>

Quevedo, (2019). *Aproximación crítica a la teoría económica propuesta por Schumpeter*.

http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2521-27372019000200006#:~:text=Schumpeter%20hace%20entender%20que%20la,a%20utilizar%20toda%20su%20capacidad.

Quiroa, (2022). Mercado. *Economipedia*.

<https://economipedia.com/definiciones/mercado.html>.

Zendesk. (2023, 13 septiembre). ¿Cuáles son los indicadores de gestión que no puedes ignorar? *Zendesk MX*.

<https://www.zendesk.com.mx/blog/indicadoresgestion/#:~:text=%C2%A1Adelante!,%C2%BFQu%C3%A9%20son%20los%20indicadores%20de%20gesti%C3%B3n%3F,o%20preventivas%20seg%C3%BAn%20el%20caso>.

Zendesk. (2022, 7 junio). ¿Cómo se elabora una encuesta? Para qué sirve, tipos y elementos. <https://www.zendesk.com.mx/blog/como-elabora-encuesta/>.

Anexos.

Anexo 1.

Propuestas para el proceso interno de una empresa.

- 1.- Herramienta 1, Presupuesto*
- 2.- Herramienta 2, Gestión de dinero, gestión de flujo (Ingresos y egresos)*
- 3.- Herramienta 3, Gestión de compras y administración de inventarios*
- 4.- Herramienta 4, Implementación de KPIs*

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE SALVATIERRA



Anexos

Anexo 1. Propuestas para el proceso interno de una empresa.

Elaborado por:

Laura Cortés Tapia

Carrera:

INGENIERIA EN GESTION EMPRESARIAL

Asesor:

Francisco Javier Salgado Ortiz

Salvatierra, Gto., 29 de marzo del 2024.

Objetivos

Objetivo General

Indagar como la educación financiera es una herramienta para contribuir en las ventajas del desarrollo económico de los microempresarios de Salvatierra, Gto.

Objetivo Especifico

- Indagar cuales son las principales herramientas financieras para ayudar a evitar el fracaso de los microempresarios de Salvatierra, Gto.
- Recomendar mejores prácticas apoyándose en herramientas de conocimientos financieros, los cuales son claves para la buena gestión y administración.

Estrategias

La propuesta que a continuación recomiendo es utilizar un plan de estrategias a seguir para mejorar la Educación Financiera, apoyado en cuatro herramientas financieras que a mi parecer servirán para mantener a flote las microempresas de Salvatierra, Gto., es la siguiente.

Herramienta 1, Presupuesto

El presupuesto financiero es una herramienta de planificación de suma importancia que describe los recursos económicos y financieros necesarios para el desarrollo o ejecución de las actividades o procesos de la empresa en el largo plazo. Un presupuesto realista le permite a la empresa administrar de manera efectiva sus recursos disponibles, desarrollar un plan estratégico y así garantizar su supervivencia y crecimiento a futuro (Catalina, 2018).

Al presupuestar solamente en base al estado de resultados no tendrás la

capacidad de analizar los gastos de capital que también pueden afectar tu panorama financiero, como podría ser la adquisición de un activo fijo. Al tomar en cuenta también el balance general y el flujo de efectivo podrás presupuestar los cobros que se realizarán, los pagos de deudas, los materiales para fabricación de los productos, el volumen de la producción, entre otros.

El objetivo principal del presupuesto financiero es asegurar el crecimiento de la empresa, además también ayuda a tomar decisiones relacionadas con contratos, compras, activos, préstamos, entre otros. Adicionalmente el presupuesto financiero permite analizar el flujo de efectivo del que dispone la empresa con el fin de saber si se pueden cubrir los gastos y financiar nuevos proyectos, también ayuda a evitar las posibles pérdidas de capital, sobre todo en los casos en los que los ingresos de la empresa sean más bajos de lo normal (Orrego, 2009).

Ventajas:

- Permite a la empresa conocer el capital que necesita para lograr los objetivos propuestos.
- Ayuda a la toma de decisiones importantes, sobre todo las relacionadas a inversiones, contratos, compras de equipamientos, activos fijos, préstamos, etc.
- Es ideal para analizar el flujo de efectivo del que dispone la empresa. Con esto se puede determinar si es posible cubrir los gastos administrativos y/o financiar nuevas ideas.
- Prepara a la empresa para hacerle frente a los posibles imprevistos.

Para llegar a un presupuesto inteligente debemos tomar en cuenta los

siguientes apartados.

a) Plan de Ventas

El plan de ventas estratégico es el documento redactado por el departamento comercial donde se establece una proyección aproximada de las ventas. Se definen los puntos clave, los objetivos de ventas, las vías para conseguirlos (estrategias de ventas) y el plan de acción necesario. Incluye también el volumen de ventas y resultados del año anterior, el presupuesto, las previsiones y los indicadores mediante los cuales se medirán las metas fijadas el cual define la forma exacta y las vías para conseguirlos (Santamaría, 2024).

Primero que todo se han de definir los objetivos de ventas generales. ¿Qué entendemos por objetivos generales? La cuota de ventas y margen. Un ejemplo sería incrementar la cuota de ventas en un 10%. Los objetivos generales serán, lógicamente, los principales y los que guiarán al resto de objetivos específicos de los representantes de ventas en un periodo de tiempo determinado.

Tal y como explico en el punto anterior, los targets han de ser alcanzables. Si quieres que tu equipo de ventas llegue a los objetivos, debes fijarlos como si tú fueras el comercial que ha de cumplirlos. Si aprendes a visualizar lo que te gustaría conseguir y cómo conseguirlo te va a ser mucho más fácil a la hora de traducirlo en el plan comercial.

La manera más eficiente a la hora de fijar objetivos es planificarlos conjuntamente:

Paso 1

Describe tus objetivos de forma breve y clara, con los pasos a seguir, si no pones fechas límites los irán posponiendo. Pide a tu equipo que los revise y haga

seguimiento diario. Explica a tus agentes comerciales la importancia de dedicar un tiempo al día a ver lo que están haciendo, y si lo que están haciendo va orientado así el camino de los objetivos marcados. Si no es así, ayúdales a redirigir lo que están haciendo y así enfocar otra vez sus esfuerzos en los objetivos correctos. Por último, tus objetivos tienen que seguir la metodología SMART (inteligentes).

Paso 2

Realizar un plan ventas, fija las metas al elaborar un plan de ventas estratégico hemos de tener claro dónde queremos llegar. Por tanto, para cada una de las metas que veremos a continuación hay que ponerse objetivos concretos.

Entre las metas más utilizadas podemos encontrar:

- **Generación de nuevos clientes.** Para generar nuevos clientes hemos de dar al equipo de ventas todos los recursos necesarios como son la capacitación comercial y las herramientas necesarias.

- **Incremento de las ventas de la empresa de los clientes actuales.** Para incrementar las ventas de los clientes actuales podemos hacerlo consolidando la relación mediante su fidelización, además del up-selling (venta ascendente) y cross-selling (venta cruzada).

- **Recuperación de los clientes potenciales perdidos.** No prestamos la atención suficiente a la recuperación de clientes potenciales “perdidos”. Siendo realistas, muchas veces no nos paramos a pensar en este grupo y los olvidamos con el tiempo. Pongamos un ejemplo. En el caso de un evento, imagina que tienes contacto con 20 personas, de las cuales consigues una entrevista con 10, de los cuales acaban comprando 5. ¿Qué haces con el resto de clientes potenciales? Nada. Los das por perdidos.

Posiblemente en ese momento algunos no tenían presupuesto, otros no estaban seguros o aún no les había surgido la necesidad.

Paso 3

Realizar estrategias de nuestro plan de ventas, se define la estrategia una vez que ya hemos fijado objetivos y metas en el plan de ventas, describiremos cuál será la estrategia/s que pongamos en práctica para conseguir dichos objetivos.

La estrategia de ventas debe ser el camino a seguir, incluyendo todos los detalles y pasos sobre cómo conseguir los objetivos que nos hemos marcado.

Una de las acciones que debes llevar a cabo en tu departamento es la capacitación del equipo de ventas. Esto ayuda al negociar y de esta manera estar más motivado y enfocado en su trabajo. Esta formación debe girar en torno a las 3 áreas más importantes: producto, cliente y ventas.

En la mayoría de los casos caemos en el error de pensar que, cuando el protagonista no es el agente comercial sino tu posible cliente. Tienes que pensar primero en ellos (público objetivo) y ver cómo ellos te ven a ti. Si quieres que te vean como una pieza clave en su engranaje entonces tienes que dejar de tratarlos o verlos como un número más.

Como director comercial y con el objetivo de conseguir más cuentas, has de enseñar a tu equipo que las ventas y las relaciones son a largo plazo. El agente comercial tiene que saber que no es solo llegar a objetivos a final de mes, es mantener esa relación, ese contacto y ese cliente en particular siempre satisfecho.

Paso 4

Invierte en tecnología es imprescindible disponer de herramientas que nos ayuden a elaborar un buen plan de ventas y que faciliten la acción de ventas. Quizá

dicho de esta manera no te despierta ningún interés. Pero, y si te dijera que sin herramientas de gestión comercial sería prácticamente imposible aumentar las ventas de una empresa, hacer presupuestos, análisis de los datos, previsiones de ventas, fijar objetivos comerciales medibles o tener visibilidad de cada proceso comercial. Visto de esta manera seguro que estás de acuerdo en aceptar lo vital que son dichas herramientas.

Para elaborar lo mencionado, ¿Qué necesitas?, ¿Necesitas datos?, ¿Cómo puedes asegurar la obtención y fiabilidad de esos datos? Con un CRM que te permita registrarlos en tiempo real. Todos sabemos que es complicado que el equipo comercial tenga los datos siempre actualizados. Pero si pones a su disposición un sistema simple y sencillo de utilizar también conseguirás que lo usen regularmente, casi por instinto.

Cuantos más datos comerciales dispongas tú, y tu equipo, más información y más visibilidad tendrás a tu alcance.

Paso 5

Transforma tu fuerza de ventas, sin un equipo en el que confiar no hacemos nada. Por esta razón, para conseguir los objetivos establecidos en el plan de ventas estratégico has de proporcionar a tu equipo todo cuanto necesite.

Un sistema CRM ayuda a tus empleados en su día a día, no hace falta decirte lo fácil que es tener toda la información en un solo clic. Información de las cuentas, gestión de las oportunidades, reporting inverso, visión de los objetivos en tiempo real...etc.

Personalizar y fragmentar un objetivo general en pequeños retos, es crucial para poder diseñar una hoja de ruta de acciones concretas, lo que proporciona una

mejor gestión de tu fuerza de ventas y una mayor probabilidad de la consecución de buenos resultados. Es una táctica inteligente que todo director comercial debería conocer, probar y perfeccionar.

Puedes hacerlo a través de funcionalidades dentro del CRM como GoalManager. GoalManager te ofrece la posibilidad de guiar a los equipos de ventas con objetivos específicos y personalizados para cada uno. Además, permite que cada uno de ellos pueda crear sus propias metas, visualizarlas y así conseguir mejores resultados.

Paso 6

Ejecutar tu plan de ventas ahora que ya tienes todos los pasos anteriores bien definidos, es el momento de poner en marcha el plan de ventas.

¿Cómo puedes saber si vas por buen camino? Tienes que monitorizar y hacer seguimiento de todas las acciones definidas en el plan. De esta manera podrás mejorar, dar soporte y redirigir el rumbo si hiciera falta.

Lo ideal sería poder revisar y analizar el plan de forma regular, evaluar qué es lo que funciona y lo que no. De lo que se trata es de tener una mejora constante y tener la posibilidad de modificar cualquier aspecto (en especial dentro del proceso de ventas) y así poder acelerar la consecución de los objetivos.

a) Capacidades productivas

La planeación y administración de la capacidad es una actividad de planificación y gestión que pretende garantizar la correcta proporción entre la demanda de productos y/o servicios, y la capacidad de producción o prestación de un servicio por parte de una compañía. Atiende, pues, en primer lugar y de un modo destacado, a la capacidad y los volúmenes de producción, pero mantiene una

estrecha relación con el conjunto de operaciones implicadas en la cadena de suministro.

En cualquier proyecto de planeación de operaciones, pues, la planeación o planificación de la capacidad juega un papel clave, cada cual y a su turno, consideraciones como el tamaño de las instalaciones de almacenamiento y (sobre todo) producción, la integración de nuevas tecnologías o las dimensiones y capacitaciones del equipo humano implicado en la producción resultan altamente críticas.

Para realizar una planeación de capacidad de producción podemos utilizar herramientas, de los cuales existen diversos modelos, simuladores y árboles de toma de decisión.

Evidentemente, la planificación de la capacidad toma de referencia, en un primer momento, un contexto o una situación ideal en la cual la demanda crece hasta poner a prueba el techo de la capacidad productiva de la compañía, contando a la vez con los suministros y con la capacidad de almacén y stock necesarios en todo momento para satisfacer la nueva demanda. De este modo se obtienen unos resultados orientativos, que deben permitir regular los procesos pertenecientes a las otras áreas implicadas.

Tomando como referencia los resultados obtenidos con un primer análisis de la capacidad productiva, se debe planificar la gestión de los procesos de abastecimiento, a fin de garantizar que la producción no se detiene por falta de suministros, de evitar posibles roturas de stock y todo ello sin aumentar innecesariamente los costes de almacenamiento y provisión.

En relación con lo anterior, la consideración del papel de los agentes

comerciales y la fuerza de ventas también ocupará un lugar destacado en la planificación de la capacidad de producción de una compañía: una correcta gestión de las ventas es clave para no saturar la capacidad productiva de la empresa.

También la cadena de distribución, incluyendo el transporte y la logística deben figurar de un modo destacado en la planeación de la capacidad productiva: una correcta estrategia logística permite reducir pérdidas y minimizar los riesgos derivados de una demanda extraordinaria o puntual.

Será imprescindible contar con herramientas que permitan diseñar los distintos escenarios posibles en los que considerar y poner a prueba la capacidad productiva de la compañía, con el fin de planificarla con detalle considerando todas las posibilidades. En este sentido, la implementación de herramientas Business Intelligence, como el cuadro de mando integral o (CMI) permite dar una respuesta adecuada a esta necesidad de planificar en base a previsiones posibles y reales.

b) Costos históricos

Los costos históricos constituyen una clasificación de los costos basada en el momento de su cálculo o registro. El costo es el sacrificio de recursos para obtener un beneficio o cualquier otro recurso. A nivel contable, el costo histórico de un activo surge inicialmente de su valor de compra. Hablamos de historia o eventos pasados (Llamas, 2022).

Por ejemplo, en la producción de un vehículo, se sacrifica material, electricidad, el valor de la vida útil de la máquina (depreciación), salarios laborales, entre otros. En ese sentido, los costos históricos son aquellos en los que se incurre durante un periodo determinado de tiempo en la producción de mercancías y servicios. Estos son determinados al final de ese periodo.

Un sistema de costos está diseñado para monitorear los costos en los cuales incurre una empresa. El sistema está compuesto por un conjunto de formularios, procesos, controles e informes diseñados para complementar e informar a la administración sobre ingresos, costos y rentabilidad.

Esta información se utiliza para hacer ajustes para mejorar la rentabilidad, crear planes estratégicos y tácticos, además de otros múltiples propósitos. Hay dos tipos principales de sistemas de costos.

Uno de ellos es por órdenes de trabajo, donde los materiales, el trabajo y los costos generales se acumulan para una unidad o trabajo individual. En este caso, el proceso de acumulación de costos es altamente detallado y requiere mucha mano de obra.

El otro sistema es por procesos, con esta modalidad, los materiales, mano de obra y gastos generales se compilan en conjunto para un proceso de producción completo, y luego se asignan a unidades de producción individuales.

Estos dos tipos de sistemas pueden determinar los costos luego de haber sido asentados en los libros de contabilidad. Se dice, entonces, que opera sobre una base de costos históricos o reales.

c) Gastos o Costos Fijos y Variables

La gestión de gastos es una parte fundamental para el correcto funcionamiento de cualquier empresa. Llevar un adecuado control de gastos evita posibles problemas financieros, así como mantener el flujo de caja al nivel deseado. Definir presupuestos, establecer metas y monitorizar gastos e ingresos son algunas de las mejores prácticas en las que confiar para llevar a cabo una gestión de gastos óptima.

Por el contrario, si no llevamos un control de gastos de forma correcta pueden surgir diversos problemas como retrasos en los pagos, déficit de caja o incluso la quiebra de nuestro negocio.

El control de gastos implica llevar un seguimiento tanto de los ingresos como de los gastos que una empresa realiza, los cuales deben quedar reflejados en un presupuesto. De esta forma, se tiene un control completo de cada una de las partidas, así como una visión global de toda la información relativa a los gastos de la compañía. Para ello todos ellos deben estar siempre contabilizados.

Para llevar un control de gastos eficiente podemos apoyarnos en herramientas de software que permitan que esta tarea se realice de forma digital y automatizada. La planificación de los gastos y el control del flujo de caja es clave para el buen funcionamiento de una empresa.

Llevar a cabo un control de los gastos conlleva una serie de ventajas:

- Evita problemas económicos en el futuro.
- Ayuda a negociar mejor los precios con los proveedores.
- Se ahorra en gastos superfluos.
- La empresa será mucho más solvente.
- Pasos a seguir para implementar un sistema efectivo de control de gastos

Para implementar en nuestra empresa un correcto control de gastos podemos llevar a cabo los siguientes pasos:

1. Análisis Top-Down de los gastos empresariales, Análisis completo de cuánto, cómo y dónde se gasta el dinero utilizando un enfoque Top-Down, es decir, partiendo de los gastos globales se desciende progresivamente hasta los más

específicos. Esta información es clave para poder diferenciar los gastos indispensables de los superfluos.

2. Análisis de los perfiles de empleados, El siguiente paso es conocer qué tipo de perfiles profesionales tiene nuestra plantilla y cuáles son los gastos que son susceptibles de generar.

3. Implementación de una herramienta de automatización, Integración de un sistema automatizado que permita gestionar el control de gastos de una forma más eficiente, rápida y precisa. Las nuevas tecnologías móviles, el uso generalizado de Internet y el desarrollo cloud computing permiten que estas herramientas sean muy sencillas de integrar en la empresa.

4. Definición del perfil de uso de cada empleado, Una vez analizados los gastos de la empresa, estudiados los gastos de nuestra plantilla e implementado el sistema que permite gestionar los gastos, es momento de crear los perfiles de uso de los empleados. En estos perfiles se podrá delimitar el tipo de gasto, franjas horarias, saldos, etc. Además, podremos tener la información necesaria para pasar al siguiente paso, la monitorización.

5. Monitorización, El último paso del proceso consiste en monitorizar los gastos para poder ajustarlos si fuera necesario. Para optimizar nuestros recursos, deberemos ser capaces de mantener todos nuestros gastos bajo control e implementar un sistema eficiente para que nuestra empresa sea más competitiva.

d) Digitalización del control de gastos de empresa

La digitalización del control de gastos ofrece múltiples ventajas, desde el ahorro que implica respecto a la gestión y almacenamiento, al ahorro de tiempo y dinero que se invierte en estas actividades.

Una factura o ticket digital es un documento con la misma validez legal que un documento físico en papel. Por ello, deben cumplir una serie de requisitos ante la Agencia Tributaria.

Algunos de los aspectos que se tienen que tener en cuenta a la hora de digitalizar documentos de gastos son los siguientes: Firma digital del documento, debe incluirse en el documento digital en cuestión, la digitalización del proceso de gestión de gastos nos ofrece una serie de ventajas frente a la gestión física o analógica de este tipo de documentación.

El uso de sistemas de gestión de gastos digitales ahorra gran cantidad de tiempo, ya que es un sistema mucho más ágil y dinámico que la gestión física de este tipo de documentación.

- Ahorro de dinero. Sistema mucho más barato y económico
- Localización inmediata.
- Permite la localización inmediata de cualquier documento de gasto, ya que la búsqueda se realiza de manera automática en el ordenador.
- Reducción de las tareas de contabilidad.
- Al usar una gestión de gastos digital muchas de las tareas están automatizadas por lo que las tareas de contabilidad asociadas se reducen al mínimo.
- Facilita la gestión de las notas de gasto.

Constituye un método mucho más sencillo, fácil y cómodo de utilizar. Se adapta a la deslocalización de empresas. Al no requerir de un espacio físico para acceder al documento, se adapta perfectamente a la deslocalización de empresas. Además, este tipo de gestión de gastos se adapta a la perfección a las necesidades

de teletrabajo.

Mantener los plazos bajo control, si no se sabe cuándo vencen las facturas, pagos de préstamos comerciales o pagos con tarjeta de crédito, es posible que no se disponga de suficiente efectivo. Es por lo tanto necesario registrar cuándo vencen los pagos y programar recordatorios.

Controlar el gasto, saber cuánto dinero gasta la empresa por día, semana o mes. Sin esta información, podrían acumularse facturas innecesarias, generar un gasto excesivo o hacer un mal uso de los fondos. Se hace imprescindible centralizar la gestión para evitar despistes y sorpresas.

No olvidarse de las cuentas por cobrar, si ofrecemos crédito a los clientes hay que tener en cuenta que es posible que no se reciba dinero por los bienes vendidos o los servicios prestados hasta la fecha de vencimiento o más.

Programar las compras. para evitar épocas de bajo flujo de efectivo siempre resulta interesante programar las compras en la medida de lo posible. La clave está en no realizar compras innecesarias hasta que se hayan pagado las facturas y esperar hasta tener suficiente efectivo disponible para cubrir los nuevos gastos.

Mejorar la gestión de inventario, tratar de reducir costes mediante la negociación con proveedores, intentar aumentar los ingresos recurriendo a promociones y mantener una reserva de efectivo son también medidas que mejoran resultados en la gestión de gastos.

e) Beneficios del Control de Gastos en la Empresa

El primer beneficio y el más importante del control de gastos es el ahorro. Incrementar la capacidad de control de gastos en la organización debería convertirse por lo tanto en una prioridad.

Algunos de los beneficios más importantes que podemos llegar a conseguir si controlamos los gastos de nuestra empresa son: más dinero disponible para innovación que mejorará nuestra situación frente a nuestros competidores, más recursos al alcance para la capacitación de la plantilla. Invertir en formación es la clave para no perder la actualización que se precisa en el personal. Mayores posibilidades de retener talento en la empresa. El ahorro se puede traducir también en oportunidades para diseñar nuevas políticas que prioricen la retención de talento.

Es increíble cómo puede variar tanto el estimado de cifras que habita en nuestra mente. Muchas veces calculamos a la ligera y consideramos presupuestos que distan mucho de la realidad, por lo tanto, es importante que toda nuestra información sea lo más realista.

Por ello, no hay mejor opción que plasmar de manera meticulosa la información por escrito y conocer a profundidad los números reales, tanto los ingresos como los egresos de tu empresa, para que puedas tomar acciones concretas que mejoren el ámbito administrativo.

También el presupuesto puede visualizarse como un punto de partida para enfocar objetivos inteligentes para tu empresa o para priorizar sobre los asuntos más importantes, sin olvidar los costos que éstos representan. Otro de los beneficios para enfatizar cuál es la utilidad de un presupuesto es que te puede ayudar a discernir qué proyectos o gastos son imprescindibles y cuáles pueden aplazarse o descartarse, en definitiva.

En todo procedimiento no debes olvidar llevar a cabo una comparación periódica de los resultados contra lo presupuestado ya que esto te permitirá agregar valor al negocio a través de una mejor planeación, seguimiento, evaluación y

control. Por ejemplo, si en tus revisiones detectas que el gasto en viáticos está sobrepasando lo presupuestado se pueden revisar las políticas a tiempo y no esperar a que sea un costo que te pueda causar falta de efectivo para algún otro rubro.

Es muy importante saber aminorar los gastos innecesarios, ya que la falta de recursos es uno de los principales problemas para que los negocio que no marche bien. Es clave que cualquier gasto que no genera ganancias y utilidades debe ser borrado del mapa: comida extra, artículos de oficinas, publicidad, alquileres de oficinas y hasta consumo de líneas telefónicas.

Analizar los procesos dentro de la empresa que podrán darnos varias sorpresas: alteración de los precios, malversación de fondos, o trabajadores aprovechados. Un negocio que no camina bien puede tener una de éstas causas.

Aunque no todas las empresas tienen arraigada la cultura del ahorro, ahora, más que nunca, es necesario normalizar la importancia del ahorro para posibles inversiones y, por supuesto, contar con un fondo para imprevistos o emergencias. Los presupuestos pueden servir también para integrar este tipo de fondos.

Recuerda que una economía sana es también aquella que puede lidiar con imprevistos sin ver comprometida su liquidez. Como podrás notar, los beneficios de un presupuesto no solo impactan en el rubro empresarial: puedes utilizarlos para cualquier proyecto. Lo mejor es que la planeación de presupuestos te ayuda a crear conciencia sobre los gastos que realizas y, así, administrar tu dinero más sabiamente. Además, con la creación de presupuestos, podrás llevar un mejor control de tu contabilidad.

Herramienta 2, Gestión de Dinero, Gestión de Flujo, (Ingresos y Egresos)

Existen tres tipos de flujo de efectivo.

Operativos: Los flujos de caja operativos (FCO) engloban todos aquellos ingresos y gastos que provienen de la propia actividad de la empresa. Suponen la principal fuente de ingresos de la compañía ya que contabiliza los ingresos por venta de bienes y servicios. Sumado a esto, se incluyen las posibles ayudas estatales u otro tipo de ingresos vinculados a la actividad económica que desempeña.

Inversión: El flujo de caja de inversión (FCI) mide la variación de las entradas y salidas de efectivo procedentes de aquellas inversiones realizadas en instrumentos financieros. Suelen ser activos con vencimiento de corto plazo y muy líquidos. También se contabilizan aquellos gastos asociados a las inversiones mencionadas, compra de maquinaria, edificios, etc.

Financiación: También es conocido como flujo de caja financiero (FCF) o flujo de caja económico y hace referencia a la variación de capital que tiene un determinado proyecto. En el FCF se contabilizan las pérdidas de por de las mercaderías y materias primas, la dotación de capital para gastos de personal o la amortización del inmovilizado, entre otros componentes que puedes comprobar en el artículo enlazado (Burguillo, 2022).

La mayoría de los softwares de contabilidad tienen funciones de análisis del flujo de efectivo con las que podrás preparar informes sobre los ingresos y egresos por semana, mes, trimestre y año. Estos informes pueden revelar patrones en tu flujo de efectivo. ¿Tienes un excedente de fondos a mediados de mes y un déficit al final? ¿Tu liquidez fluctúa por temporadas? Usa este historial para elaborar una previsión del flujo de efectivo.

Ventajas

El flujo de efectivo de algunas empresas fluctúa por temporadas, lo que significa que deben comprar o producir bienes en una época del año y venderlos en otra. Como el dinero sale en un periodo y entra en otro, es indispensable que estos negocios tengan siempre suficiente liquidez para poder operar todo el año. deberás administrar tu flujo de efectivo de la manera más ventajosa y conveniente para ti. Sigue estos consejos para descubrir esa información que esconden tus cuentas y planificar tus futuras necesidades y excedentes de efectivo.

Una buena administración de efectivo favorece el éxito de cualquier compañía. Si una empresa tiene mucho dinero, puede incrementar sus ingresos haciendo inversiones oportunas. En cambio, si no le sobra el dinero, una buena administración al menos les ayudará a no pedir tantos préstamos y a disminuir el costo de los intereses. Aun cuando a fin de cuentas tu objetivo principal sea incrementar el beneficio neto, la mejora del flujo de efectivo te ayudará a conseguirlo.

Fuentes de Financiamiento. (Socios, Bancos, Proveedores)

Los bancos e inversionistas preferirán siempre respaldar una compañía que demuestre ser proactiva y no reactiva. Si la previsión del flujo de efectivo indica que necesitarás una entrada de dinero, busca posibles fuentes de préstamo o inversión temprano antes que tarde.

Línea de crédito: Una de las mejores maneras para mantener una empresa a flote en los meses flojos es recurriendo a una línea de crédito empresarial. Retira dinero de esta cuenta para comprar artículos, contratar o capacitar empleados o trabajar en otros proyectos en esos periodos de menor actividad, y reembólsalo

después de los meses más ocupados, cuando tendrás mucho dinero disponible.

Préstamo a plazo: La inyección de una suma fija de dinero es otra opción. Por ejemplo, un agricultor quiere ser más eficiente y necesita comprar un nuevo tractor, pero no puede pagarlo todo en ese momento. Un préstamo por una suma fija de dinero le permitirá comprar el equipo ahora. Si todo sale bien, con el nuevo tractor, el agricultor aumentará sus ingresos en la temporada de mayor actividad y ese dinero extra podrá ser utilizado para reembolsar rápidamente el préstamo.

Reducir los plazos de las cuentas por cobrar: Algunos emprendedores, como los planificadores de eventos, deben esperar hasta 90 días para cobrar a un cliente, pese a haber puesto personalmente buena parte del dinero para organizar el evento. Intenta acortar los plazos de pago; quizá el cliente pueda darte un cheque en 30 días y no 60. Ofrece descuentos a los clientes que pagan por anticipado. Por ejemplo, puedes reducir el precio en 2% si el cliente te da la mitad del dinero el día de la firma del contrato y el resto después del evento.

Acepta pagos con tarjeta de crédito y débito: Abre una cuenta comercial para que los clientes te puedan pagar con tarjeta. Esto es obviamente una modalidad de pago indispensable si tu compañía vende directamente a los consumidores, pero también hay muchas empresas que están dispuestas a pagar con estos instrumentos (Burguillo, 2022).

Cuentas por cobrar VS Cuentas por pagar, establecerte metas específicas para mejorar el flujo de efectivo, por ejemplo, aumentar en un porcentaje determinado el número de clientes que pagan en 30 días, mantener el saldo de la cuenta bancarios dentro de un rango específico, con un mínimo y un máximo y negociar mejores condiciones de pago con los proveedores. El efecto de los

cambios que hagas para alcanzar estas metas se notará en los informes del flujo de efectivo. Las consecuencias de una mala administración del flujo de efectivo pueden ir desde la pérdida de ingresos hasta el fracaso de la empresa. Administrar eficazmente el movimiento de dinero es, por lo tanto, fundamental para tu negocio. Es bueno que revises cada año tus políticas, procedimientos y estrategias a fin de detectar cosas que podrías mejorar (Burguillo, 2022).

Por consecuencia a lo anterior podemos decir que entre las cosas que se deben evitar es otorgar crédito a diestra y siniestra, es decir, se deben establecer políticas de crédito claras que especifiquen los criterios para otorgarlo, así como el plazo para los pagos y la fecha de saldos vencidos.

Las políticas de crédito deben tener como objetivo elevar al máximo el rendimiento sobre la inversión. Las políticas que otorgan plazos de crédito muy reducidos, normas crediticias estrictas y una administración que otorga o rechaza el crédito con lentitud restringen las ventas y la utilidad de manera que, a pesar de la reducción de la inversión en Cuentas por Cobrar, la tasa de rendimiento sobre la inversión de los accionistas será más baja de la que se puede obtener con niveles más altos de venta y Cuentas por Cobrar.

El otorgamiento de crédito trae como consecuencia: las pérdidas por cuentas incobrables, los costos de investigación del crédito del cliente, los gastos de cobranza y el financiamiento de las Cuentas por Cobrar. La investigación y operación de estos factores disminuyen la tasa de rendimiento sobre la inversión de los accionistas.

Reglas, Procesos y Procedimientos para Clientes con Crédito

Proceso para otorgar un crédito

1. Evalúa las condiciones de tu empresa, antes de pensar en dar crédito a clientes, primero debes de evaluar si tu empresa está en condiciones para otorgarlo. Por ejemplo, si acabas de abrir tu negocio y no tienes mucho efectivo, no es conveniente que en este momento des créditos.

2. Establece políticas de crédito y cobranza, ¿Qué son las políticas de crédito? las políticas de crédito de una empresa se refieren a las pautas y reglas establecidas por la organización para determinar cómo otorgar crédito a sus clientes. Estas políticas definen aspectos como los criterios de elegibilidad para recibir crédito, los límites de crédito, los plazos de pago, los métodos de evaluación de riesgos crediticios y las condiciones para el cobro de deudas.

Es imperante crear una clara política de crédito y cobranza que incluya los requisitos que debe de cumplir el cliente para poder ser acreedor a un crédito, el máximo nivel de crédito que tu empresa puede permitir, los plazos que brindará para el pago, los medios de cobro a utilizar y las personas que se encargarán de la cobranza. Para establecer los lineamientos te puedes basar en las prácticas utilizadas en el giro de tu negocio, solo considera el impacto que esto tendrá en tu flujo de efectivo. También puedes basarte en las compras a crédito que tu empresa realiza, procurando que las deudas con tus proveedores sean pagadas con el dinero de la cobranza y no con tu propio capital.

3. Implementa un protocolo de solicitud de crédito, ¿Qué es una solicitud de crédito? una solicitud de crédito es un documento formal presentado por un individuo o una empresa a una institución financiera, proveedor u otra entidad con el propósito de solicitar la aprobación para obtener financiamiento o crédito. Esta solicitud proporciona información detallada sobre el solicitante, incluyendo datos

personales, financieros y comerciales relevantes. La solicitud de crédito suele incluir detalles sobre el monto del crédito deseado, el propósito del financiamiento, los plazos de pago propuestos y cualquier garantía ofrecida. La entidad receptora de la solicitud evalúa la información proporcionada, realiza análisis de riesgo crediticio y toma una decisión sobre si aprobar o rechazar la solicitud basándose en factores como la capacidad de pago, el historial crediticio y la situación financiera del solicitante.

A cada cliente que requiera un crédito, pídele que llene una solicitud, la cual tendrá que ser aprobada de acuerdo a lo siguiente:

Si es una empresa pequeña la aprobación la realizará el dueño de la empresa. Si es una empresa mediana, el mismo empresario o gerente financiero. Si es una empresa grande, deberá haber un comité de crédito.

4. Solicita garantías, si no estás muy convencido de la capacidad de pago del cliente puedes solicitarle algún tipo de garantía.

5. Deja todo por escrito, si decides dar crédito a un cliente, siempre deja claramente por escrito en un contrato las condiciones del crédito, la deuda, los plazos, la forma de pago y las penalizaciones por demora en los pagos. Asegúrate de que ambas partes acepten el contrato y que sea firmado.

6. Ten un área de cobranza, muchos clientes no pagan por la simple razón de que nadie les cobra. Es importante que en tu empresa tengan un área de cobranza o a una persona a cargo del control de las facturas que envíe notificaciones antes de la fecha de vencimiento y en caso de que el cliente se retrase con el pago.

Pon en práctica estos consejos, se cauteloso al otorgar créditos y así

aumentarás las ventas y relaciones comerciales de tu empresa y disminuirás las pérdidas por cuentas incobrables (Caribe, 2011).

Herramienta 3. Gestión de Compras y Administración de Inventarios

Una de las claves de la gestión de Compras es la relación e interacción con todos los departamentos y proveedores implicados, sin una buena cohesión entre todos los integrantes del equipo surgirán múltiples problemas. Respecto a los proveedores, mantener una buena relación con ellos nos permitirá establecer canales de comunicación más fluidos. Compras es mucho más que comprar bienes o servicios. La gestión de compras involucra la identificación de la necesidad interna, investigación de soluciones afines que se adapten a nuestras exigencias de calidad, adquisición de productos en el tiempo correcto para garantizar Stock, realizar previsiones de precios, analizar costes y controlarlos (Category Management), entre otras muchas funciones (Da Silva, 2021).

La gestión de compra y venta es el proceso que define las estrategias para la adquisición de suministros de producción, bienes y servicios que permiten la comercialización de la materia prima en una empresa. Se trata de una de las tareas fundamentales de los negocios, porque ayuda a garantizar el orden en las finanzas (Da Silva, 2021).

La gestión de inventarios es el seguimiento del inventario desde el momento de su fabricación hasta los almacenes, y desde estas instalaciones hasta el punto de venta. El inventario es el conjunto de artículos o materiales que un negocio tiene la intención de vender a los clientes con fines lucrativos (Martínez, 2019).

El objetivo de la gestión de inventarios es tener los productos correctos en el lugar adecuado y en el momento preciso. Esto requiere visibilidad de inventario:

saber cuándo se debe hacer los pedidos, cuánto se debe pedir y dónde almacenar las existencias (Martínez, 2019).

Las principales ventajas son las siguientes: Costes más bajos, en un departamento de Compras puede ayudarle a reducir costes al evaluar continuamente la situación del mercado. Un equipo de Compras experto, realizará comparativas técnicas y económicas buscando las mejores soluciones para la empresa. Reduce riesgos, la preocupación más grande de las empresas es minorar el riesgo de terceros y mantener a flote la cadena de suministros, al mismo tiempo identificar las compras más importantes, sobre todo buscar alternativas de suministro y realizar un mapa de riesgo de proveedores en el cual le permite a la empresa minimizar riesgos, al mismo tiempo ahorrar tanto dinero como recursos, Gestión de la cadena de suministro (Da Silva, 2021).

Se entiende que la cadena de suministro engloba todo el proceso por el que pasa un bien o servicio desde su creación hasta su consumo. Gestionar y optimizar correctamente la cadena puede ayudar a mejorar el producto final, aportar más valor al cliente y construir una fuente de ventaja competitiva.

Gestión del inventario: La gestión de inventarios consiste en supervisar y controlar el stock de nuestra empresa. La gestión de compras ayuda a optimizar el stock del almacén, garantizando evidentemente el suministro de mercancías en el tiempo correcto. Gestión de relaciones con proveedores (SRM): las relaciones con proveedores son clave para la gestión de compras. El principal beneficio del inventario es que controla la cantidad de producto a la venta. Las mercancías acabadas son liberadas para tramitar los pedidos. Los productos son enviados a los clientes (Da Silva, 2023).

El inventario puede ser el activo más importante de una empresa. La gestión de inventario es donde convergen todos los elementos de la cadena de suministro. Demasiado poco inventario, cuando y donde se necesita puede crear clientes descontentos (Da Silva 2021).

- Reduce los costos, ¿Sabías que el 36,8% de las empresas no organiza sus cuentas de gastos con cuidado y fracasa por falta de contabilidad? Pues bien, una gestión de compra y venta adecuada permite examinar aspectos clave del negocio para garantizar la salud financiera de la empresa. Estos son: procedimientos; métodos; productos; administración de proveedores; planificación financiera; análisis y monitoreo de acuerdos y contratos (Da Silva 2021).

- Ayuda a reducir los riesgos de mercado, según un estudio, el 70% de las organizaciones que utilizaron un proceso formal para administrar las compras y ventas superaron a sus pares. Es decir, el control de compras y ventas permite identificar los bienes y servicios esenciales para la empresa y tomar medidas apropiadas para asegurar sus cadenas de suministro (Da Silva 2021).

Plan de Compras Alineado al Plan de Ventas

Para crear un buen plan de gestión de compras se deben de tomar en cuenta los siguientes pasos:

1. Crear solicitudes de compra, la solicitud de compra es un documento interno que se utiliza para comprar bienes o servicios. La solicitud de compra incluye el nombre y departamento de la persona que solicita los bienes o servicios, fecha de la solicitud, productos o servicios solicitados, descripción del artículo, cantidad y precio.

2. Aprobación del presupuesto, el presupuesto es el dinero asignado que se

utiliza para la compra de artículos. Dicho documento asegura que haya suficiente dinero destinado a cada producto.

3. Crear RFQs y RFPs, la solicitud de cotización describe la necesidad de manera detallada y solicita ofertas concretas a los proveedores seleccionados. No todos los procesos de gestión de compras incluyen una RFQ, pero son una buena manera de estandarizar la relación con los proveedores, realizar comparativas y obtener el mejor precio por la máxima calidad.

4. Selección de proveedores, una vez recibidas las propuestas deberá evaluar y seleccionar un proveedor. Tener un cuadro de mando de selección de proveedores puede ayudar a reducir sus opciones al detallar las características, la alineación estratégica, las políticas comerciales y cualquier restricción con la que trabajará o no. Una vez que tenga un proveedor adecuado que se adecue en costes, tiempo y calidad, puedes iniciar una última negociación, por ende, lo llevará al siguiente paso.

5. Crear una orden de compra, una vez que tenga un proveedor que acepte sus términos, es hora de crear una orden de compra. La orden de compra es un documento vinculante del comprador al vendedor. La diferencia entre una orden de compra y una solicitud de compra es que esta última es un contrato. La empresa se compromete a realizar una compra al proveedor tal como se indica en la orden de compra. La orden de compra la crea la empresa, se realiza antes de la compra, establece lo que se necesita e incluye detalles de pago propuestos.

6. Aprobación de facturas, después de verificar la orden de compra para asegurarse de que coincida con su RFQ y cualquier otro documento relacionado con la compra, como solicitudes de compra, recibos, etc., y de definir cualquier

excepción para asegurarse de que no falte información vital, puede traer la orden de compra para gestionar la obtención de las aprobaciones necesarias.

7. Aprobación del contrato, un contrato con un proveedor puede ser a largo plazo o esporádico para satisfacer una necesidad concreta con un número determinado de suministros. De cualquier manera, debe revisar el contrato y asegurarse de que todas las partes estén de acuerdo con los términos. Lo mejor es tener un contrato estandarizado para agilizar este proceso. Antes de aprobar, revíselo cuidadosamente, ya que una vez firmado, este es un documento legalmente vinculante (Moreno, 2022).

Máximos y Mínimos

Un inventario grande también tiene sus propias desventajas: el costo de almacenarlo y asegurarlo, y el riesgo de deterioro, robo y daños. Las empresas con cadenas de suministro y procesos de fabricación complejos deben encontrar el equilibrio adecuado entre tener demasiado inventario disponible o no tener suficiente (Barrera, 2020).

Las hojas de cálculo, los niveles de existencias contados a mano y la realización manual de pedidos han sido reemplazados en gran medida por un software avanzado de seguimiento de inventario. Un sistema de gestión de inventarios puede simplificar el proceso de realización de pedidos, almacenamiento y uso del inventario mediante la producción end-to-end, la gestión del negocio, el pronóstico de la demanda y la contabilidad (Barrera, 2020).

Prevención

Tener una estrategia de compra ayuda a tomar decisiones de compra más efectivas y entregar productos de calidad a tiempo con términos mutuamente

aceptables. Existen una serie de estrategias de compra que las empresas pueden emplear para obtener estos beneficios.

Comprar a varios proveedores, en muchas ocasiones, especialmente cuando hablamos de Compras Core, no nos podemos permitir depender de un solo proveedor. Con el fin de reducir riesgos buscaremos varios proveedores que puedan suministrar el mismo producto y dividiremos la compra entre ambos.

Buscar colaboraciones, una estrategia que pocas organizaciones implementan es buscar sinergias con empresas similares que compren los mismos productos. De esta manera podremos agrupar compras y generar ahorros por volumen.

SRM, gestionar la relación con nuestros proveedores es una de las tareas pendientes de los equipos de Compras. Apretar al proveedor y exprimirlo para conseguir los mejores precios ya no es una opción viable (Yepes, 2016).

La globalización, la tecnología y el poder del consumidor están cambiando la forma en que las empresas gestionan el inventario. Los operadores de la cadena de suministro utilizarán tecnologías que brinden información significativa sobre cómo se puede mejorar el desempeño de la cadena de suministro. También anticiparán anomalías en los costos de logística y el rendimiento antes de que ocurran, y podrán saber dónde la automatización puede ofrecer ventajas a una escala significativa (De la Cigoña, 2023).

La gestión de compra y venta exige planificación, capacitación, organización, supervisión y coordinación para garantizar el buen funcionamiento del negocio. Por este motivo, una buena práctica es adoptar una herramienta que ayude a centralizar la información para tratar con los clientes y proveedores (Da Silva 2021).

Con un sistema de CRM es posible detectar y hacer un seguimiento de las necesidades de los clientes durante todo el proceso de ventas. Esto permite que los responsables por el control de compras y ventas analicen las tendencias y destinen recursos suficientes para garantizar la satisfacción de los clientes, independientemente de la etapa en la que se encuentren (Da Silva, 2021).

Debemos de tener en cuenta que la facilidad de acceso a los datos que ofrece la tecnología CRM puede reducir la complejidad del ciclo de ventas entre un 8 y 14% en promedio, según Nucleus Research. Además, las empresas registraron un aumento del 14,6% en la productividad de su equipo cuando utilizaron un CRM (Da Silva, 2021).

Las operaciones de cumplimiento de pedidos multicanal generalmente tienen el inventario distribuido en muchos lugares a lo largo de la cadena de suministro. La visibilidad del inventario es saber qué inventario tiene y dónde está ubicado. Las empresas necesitan una visión precisa del inventario para garantizar el cumplimiento de los pedidos de los clientes, reducir los tiempos de entrega de los envíos y minimizar los desabastecimientos, las ventas excesivas y las reducciones de precios (Villarejo, 2017).

La administración de compras es el proceso que permite a la empresa obtener los bienes o servicios necesarios para el buen funcionamiento de su actividad. Además, representa una herramienta estratégica que promueve, entre otras cosas, la reducción de costos para las empresas gracias a la gestión de la administración de compras es el proceso que permite a la empresa obtener los bienes o servicios necesarios para el buen funcionamiento de su actividad. Además, representa una herramienta estratégica que promueve, entre otras cosas, la

reducción de costos para las empresas gracias a la gestión de cotización de productos y servicios, inspección de calidad, entrega de productos y niveles de servicio, impuestos, alquiler de locales para la exhibición de mercancía y servicios e inventarios. La importancia de la administración de compras se hace evidente cuando se trazan objetivos como adquirir los mejores productos (que sean útiles para la producción de bienes o la realización de servicios) al mejor precio y lo antes posible (Da Silva, 2021).

Herramienta 4. Implementadores de KPI's

El principal objetivo de los KPI's es saber si una empresa marcha de acuerdo a sus principales objetivos, al mismo tiempo califica los desempeños y crear estrategias en base a estos y de esta manera cumplir con las metas establecidas. Los KPI's son esenciales para tomar decisiones estratégicas en las empresas ya que incluyen las variables y los factores necesarios para saber si se están alcanzando los objetivos previsto (Martins, 2022).

Para que sean realmente útiles, los KPI's financieros deben reunir las siguientes características:

- **Ser medibles de manera cuantitativa.** Es decir, deben poder ser expresados de forma numérica.
- **Ser alcanzables.** Han de adaptarse a la realidad de la empresa.
- **Ser relevantes.** Deben ofrecer información que realmente contribuya a la toma de decisiones.
- **Ser comparables.** El objetivo es que se pueda hacer un seguimiento de ellos a lo largo del tiempo. También respecto a otras empresas del sector en el que opera la empresa (Ekon, 2023).

Los KPI's financieros permiten medir el resultado de las acciones llevadas a cabo por una empresa a nivel financiero. Es decir, son datos o conjuntos de datos que aportan toda la información cuantitativa sobre la consecución de un determinado objetivo.

En general, podemos afirmar que este tipo de indicadores se utilizan para que la dirección de la empresa tome decisiones basándose en la realidad de la compañía. Se suelen presentar en forma de gráficas o tablas dentro de un dashboard, para que cualquier persona sea capaz de interpretarlos de un solo vistazo.

En cualquier caso, los directivos y socios no son los únicos interesados en conocer cómo marcha la organización. Los inversores también utilizan de manera habitual los KPIs financieros para conocer de una manera rápida la evolución de un negocio. Así, pueden tomar decisiones con información relevante sobre la compra o la venta de acciones (Ekon, 2023).

KPI's financieros más utilizados, existen diferentes tipos de indicadores que permiten establecer la situación financiera de la empresa en aras de tomar las decisiones necesarias para encaminarla, en caso de ser necesario.

1. Indicadores de liquidez, la liquidez de una empresa mide la capacidad de la misma para pagar sus deudas a corto plazo. En otras palabras, la capacidad de convertir los activos corrientes en efectivo. Los indicadores financieros de liquidez que contribuyen a establecer lo anterior son:

- Fondo de Maniobra (también llamado Fondo de Rotación, Capital de Trabajo o Circulante).
- Razón Corriente (también llamado Ratio de Liquidez Inmediata).

- Prueba Ácida (también llamado Acid Test) (Aguirre, 2021).

2. Indicadores de endeudamiento, las ratios de endeudamiento permiten determinar el nivel de endeudamiento que una empresa puede asumir (riesgo que pueden tomar los acreedores), con base en su propio capital o patrimonio. Los indicadores que permiten determinar lo anterior son:

- Endeudamiento total.
- Endeudamiento a corto plazo.
- Endeudamiento a largo plazo.
- Apalancamiento total (también llamado Leverage),

3. Indicadores de rentabilidad. las ratios de rentabilidad de la empresa determinan la capacidad de la empresa de ser sostenible en el tiempo, respecto a su desempeño (utilidades o ganancias a partir de su capital, ventas o activos). Los indicadores que permiten determinar lo anterior son:

- Margen de Utilidad Bruta.
- Rentabilidad sobre las Inversiones (también llamado ROI, ROA o Return to Assets).
- Rentabilidad sobre el Patrimonio (también llamado ROE o Return to Equity).
- Rentabilidad sobre Ventas.
- Rentabilidad por Dividendo (también llamado Dividend Yield),

4. Indicadores de gestión o eficiencia, las ratios de eficiencia ayudan a medir el nivel de eficiencia de los procesos, a partir de la productividad con la cual se administran los recursos. Algunos indicadores que ayudan a determinar si se está llevando a cabo una buena gestión son:

- Rotación de inventario o Índice de Rotación.
- Rotación de Cartera.
- Rotación de Proveedores.
- Inventario de Existencias (Aguirre, 2021).

Existen numerosos KPI financieros. En realidad, tantos como necesidades financieras tenga la empresa o los responsables del Departamento de Finanzas. No obstante, hay una serie de indicadores que son más conocidos y utilizados que otros, como estos:

Margen de utilidad bruto. Es un indicador que se utiliza para medir la salud financiera de una compañía. Representa la proporción de los ingresos que se lleva la empresa una vez deducido el coste de la mercancía.

Margen de ganancias. Se trata de un indicador que se utiliza como representativo de la rentabilidad de la empresa. Se mide en términos porcentuales, como la diferencia entre el precio de venta de un bien o servicio y su coste.

Beneficio neto. Es decir, el resultado de la compañía una vez deducidos todos los gastos necesarios para su consecución. Representa una de las variables más importantes de cualquier empresa, y su verdadera razón de ser: la obtención de beneficios.

EBIDTA, acrónimo de Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization. Este KPI financiero indica la parte del beneficio de la empresa sin deducir intereses, impuestos ni la amortización de los activos fijos. Es un indicador aproximado de la capacidad de una organización para generar beneficios considerando, únicamente, su actividad productiva.

EBIT, acrónimo de Earnings Before Interest and Taxes, o beneficios

antes de intereses e impuestos. Para muchos analistas, es un indicador mucho más preciso de la capacidad productiva que el EBITDA, y por eso se utiliza en ciertos ámbitos de una forma mucho más habitual.

Cash flow o flujo de caja. Este hace referencia a la capacidad de una empresa de generar caja e ir cumpliendo sus compromisos de pagos a tiempo.

Rendimiento sobre el capital empleado (ROCE). Este KPI financiero se calcula como el cociente entre el EBIT y el capital empleado por la compañía. Se utiliza para determinar la rentabilidad de una empresa en relación con los recursos empleados para obtener su beneficio antes de intereses e impuestos.

Conversión de efectivo. Se trata de la medición del tiempo necesario para que el capital invertido retorne a la compañía en forma de ingresos. Para calcularlo habrá que restar el periodo de cuentas por pagar (CP) al periodo de conversión de cuentas a cobrar (CC) (Ekon, 2023).

Podemos destacar que través de los Indicadores de Gestión Financiera que nos ilustran sobre qué tan bien lo está haciendo una empresa con respecto a la generación de ingresos y ganancias, y otros aspectos que veremos a continuación. El seguimiento de los KPI's financieros muestra si una empresa está logrando sus objetivos a corto y largo plazo. Independientemente del tamaño, la edad y la industria, todas y cada una de las organizaciones deben ser conscientes de su desempeño financiero. Si bien los contadores se ocupan de todos los gastos, ingresos y presupuestos, el liderazgo de la empresa también debe estar informado sobre importantes medidas financieras para tomar las mejores decisiones.

Una vez se haya obtenido toda la información financiera relevante, los encargados de analizar la evolución de las variables no se fijan en un único KPI

financiero, sino en varios de ellos al mismo tiempo. Estos KPI's financieros se suelen analizar en un cuadro de mandos integral o dashboard, en el que se pueda apreciar de una forma rápida y mediante código de colores y gráficas el cumplimiento de cada una de las variables relevantes. De hecho, no es necesario ni conveniente incluir todos y cada uno de los indicadores a los que hemos aludido, sino únicamente aquellos que se puedan supervisar de forma regular. Gracias a esta información, podrás tomar las decisiones adecuadas sobre la estrategia a seguir por tu negocio, y así satisfacer las necesidades de todos los interesados (Ekon, 2023).

Conclusiones

Respecto con la información obtenida concluí que el problema más determinante del fracaso al emprendimiento comercial de los microempresarios en Salvatierra, Gto., es una falta de cultura financiera, la falta de conocimiento en las diferentes herramientas financieras para evaluar el proceso de las diferentes actividades que realiza la empresa, y por ende no se cuenta con la correcta toma de decisiones.

Desde mi punto de vista, la mayoría de los microempresarios de la localidad está basado en el emprendimiento local donde están más enfocados a la persecución de recursos y oportunidades innovadoras, donde se pretende realizar formas comerciales con las cuales se pueda alcanzar una mejor condición económica para que su microempresa progrese con el paso del tiempo, donde erróneamente solo se tiene como razón de ser la acción de vender y comprar sin previas estrategias económicas donde la Educación Financiera es la protagonista de la presente investigación.

Según mi investigación, las grandes empresas usan herramientas financieras las cuales son de bastante apoyo para asegurar información en tiempo y forma, la cual se puede usar de la manera que más le convenga a la empresa, para realizar todas las estrategias y planes a futuro, con toda seguridad que dicha información se usara de la mejor manera, llevando a los objetivos y metas planteados al éxito. De tal manera por ello aconsejamos a las microempresas y emprendedores que usen dichas herramientas son muy fácil de usar y entender, teniendo a un personal profesional y capacitado para leer correctamente la información que se recabe del historial de la microempresa.

Creo que la idea del emprendimiento tradicional, cuyo objetivo es una misión económica solo con una idea o con opiniones, debe de cambiar, ahora se debe de tener una idea empresarial donde se debe de usar un conjunto de aspectos financieros donde los lleve a la maximación de sus utilidades, modelar una empresa sostenible donde no se vea una empresa como una tienda de salvación de la economía familiar, una empresa es una inversión con un mediano a largo plazo, con toda la intención de no vivir al día de sus ventas, se debe de tener una estrategia de perder la idea de que el gerente puede tener disponible efectivo cada que lo necesite, de igual manera la empresa no puede pensar que de las ventas diarias son los pagos fijos de los dueños.

Se debe de tener herramientas financieras donde les oriente de donde saldrán las ganancias, gastos, costos. Las utilidades se deben de convertir en inversiones tomando en cuenta las nuevas modas, tecnologías, tendencias, etc., para de esa manera mantener el negocio a flote y sobre todo en el gusto de los clientes, es imperante realizar una búsqueda de la mejora de condiciones sociales, lo que implica una estrategia e interacción con los clientes, proveedores, medios, redes sociales, para de esa manera encontrar una mejor condición económica y social día a día, que servirá para un mejor manejo de estar sobre todo, en todo lugar llámese redes sociales, asegurar el gusto de los clientes, tomar en cuenta también los anuncios por voseo, etc.

Apéndices

Las habilidades aplicadas en el presente proyecto son trabajo en equipo, comunicación asertiva, liderazgo, capacidad de comunicación en todos los niveles de la organización, recursos humanos y procesos operativos, aplicando metodología interna para llegar a los objetivos establecidos en el proyecto apoyándome en el departamento de finanzas.

Aplique la visión de estrategia y análisis en la metodología ya que con los métodos establecidos se le dio seguimiento e interpretación a la información recabada con las herramientas en educación financiera que se establecieron, se realizó un análisis detallando donde se estableció un orden de los recursos humanos en la empresa, se empleó la habilidad de trabajar en secuencia con un orden estricto, trabajar en equipo ya que en ocasiones se interactúa con empleados que realizan diferentes actividades, aplique la habilidad de liderar estos equipos, coordinarlos con tareas específicas, tiempos de respuesta, capacidad de gestión, trabajar bajo presión.

Realice presentaciones con información digerible y muy sencilla donde explique el por qué se debe de tener una educación financiera con el objetivo de mejorar los procesos internos y de esa manera la empresa ya sea internacional o microempresa necesita de métodos, procesos, seguimiento, interpretación y mejora constante, con el objetivo de que todos los empleados conozcan la importancia de la Educación financiera, para mantener su trabajo estable y la empresa en la que se desempeñan.

En el proceso del proyecto me vi involucrada en participar y realizar actividades con profesionales (gerentes) de varias áreas, tanto de dirección,

finanzas, producción, almacenes, logística, compras, ventas y calidad. Escuchando y entendiendo sus puntos de vista desde sus actividades de cada área, y ver como defendían sus acciones tomadas, conocí cada uno de los procesos internos de cada departamento y/o área donde cada equipo desmenuzaba sus metas, objetivos, compromisos, etc., y al hacer esto todos los integrantes opinaban desde su punto de vista y sus actividades específicas de cada empleado, con el propósito de mejorar, simplificar, modernizar e implementar tecnologías de vanguardia (4T), las cuales les simplifica sus procesos y disminuyen los errores.

La habilidad más importante desde mi punto de vista y lograr el éxito del objetivo es ser un equipo que vaya con la intención de llegar a la meta, aportar ideas y acciones, absorbiendo todo el conocimiento que se obtienen al utilizar las herramientas que ya están establecidas, muchas de ellas internacionales de grandes empresas con el perfil profesional de cada uno de los integrantes, aplicarlo a lo que la empresa sin el tabú de creer que las microempresas no requieren de educación financiera, y apoyo de las herramientas que ahí se encuentran, como Ing. Gestión Empresarial apoye en rediseñar los procesos para ajustar a las necesidades de cada área, darle el seguimiento requerido y lo más impórtate darle la interpretación correcta para determinar los aciertos y/o corregir las áreas de oportunidad encontradas en los reportes por ende realizar las decisiones más certeras y asegurar el éxito de mi microempresa.

La problemática que se resolvió fue, la integración y capacitación a los diferentes empleados, dependiendo de sus capacidades académicas al reingeniar las herramientas financieras que ya tenía la empresa, solo se ajustarlo a las necesidades de cada empleado, departamento y/o área, de esa manera se mejoró

el entendimiento de los diferentes formatos, el llenado y la interpretación de los mismos para evitar malos entendidos y reprocesos.

Se mejoró la comunicación entre diferentes departamentos donde se tenía la misma información con diferente interpretación, por ende, se resolvieron las áreas de oportunidad con una mejor calidad y comprensión asía los procesos del departamento de finanzas.