

**LA GESTIÓN EMPRESARIAL Y LA EDUCACIÓN FINANCIERA EN LAS
MICROEMPRESAS DEL MUNICIPIO DE TENABO.**

TESIS PARA TITULACIÓN INTEGRAL

LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

**EGRESADO:
ANAHI DEL ROSARIO CHI UC**

**DIRECTOR Y CODIRECTOR:
DR. JOSÉ RUBEN BACAN SANCHEZ
DR. LUIS DE JESÚS FRANCO PEREZ**

Calkiní, Campeche, México 202



Educación
Secretaría de Educación Pública



TECNOLÓGICO
NACIONAL DE MÉXICO



Instituto Tecnológico Superior de Calkiní
Subdirección de Planeación y Desarrollo

Instituto Tecnológico Superior de Calkiní
Departamento de Administración y
Apoyo al Estudiante

Calkiní, Campeche 07/03/2025
P/03/25/624

LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

CONSTANCIA DE NO INCONVENIENCIA

MODALIDAD: TESIS

C. ANAHI DEL ROSARIO CHI UC 7408
PASANTE DE LA CARRERA DE
LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN.
PRESENTE

Con relación a lo establecido en el Reglamento de Estudios de Licenciatura, capítulo VII, fracción I, vigente en este Instituto, y una vez emitido el fallo favorable por el director DR. JOSÉ RUBEN BACAB SANCHEZ, y el co-director LUIS DEL JESÚS FRANCO PEREZ, respectivamente, este Instituto consta de no tener inconveniencia para la realización del acto protocolario de titulación integral de su trabajo profesional titulado: **"LA GESTIÓN EMPRESARIAL Y LA EDUCACIÓN FINANCIERA EN LAS MICROEMPRESAS DEL MUNICIPIO DE TENABO."**

ATENTAMENTE

Excelencia en Educación Tecnológica®
Sabiduría, Fortaleza de Nuestra Cultura®

Dr. Jorge Alfonso Hau Puc.
Departamento de Administración y
Apoyo al Estudiante.

C.c.p. Archivo



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
DE CALKINÍ
"DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN
ESCOLAR Y APOYO A
ESTUDIANTES"
CLAVE: 04MSU0013P
CAL KINI, CAMPECHE, MÉXICO



2025
Año de
La Mujer
Indígena

Av. Ah Canul S/N por Carretera Federal, Calkiní, Campeche,
C.P. 24900 Tel. 996-8134870,
e-mail: se_dcalkini@tecnm.mx | itescam.edu.mx



DEDICATORIA

Esta tesis se la dedico a:

A mis padres

Fernando Chi Haas y Rosa María Uc Cox, quienes, con su amor y esfuerzo me han brindado todo su apoyo incondicional y las ganas de salir adelante. Siempre les estaré agradecida por todo lo que han hecho por mí, es por ellos que he llegado a cumplir esta meta.

A mi hermano

Cristian, agradezco infinitamente los consejos y por estar para mí en todo momento.

AGRADECIMIENTOS

A Dios y a Mis Padres por darme la vida y guiar mis pasos día a día.

Al Instituto Tecnológico Superior De Calkiní (ITESCAM) por darme la oportunidad de formar parte de su comunidad estudiantil y por haber contribuido a mi formación personal y profesional.

A mis asesores: al DR. José Rubén Bacab Sánchez y al DR. Luis de Jesús Franco Pérez. Por todo el tiempo dedicado, sus consejos, palabras motivadoras, sus conocimientos y sus aportaciones a lo largo de esta investigación.

A mis maestros de carrera (ITESCAM) quienes me compartieron sus conocimientos, experiencia y consejos, y formaron parte de mi formación académica, así como en mi preparación profesional.

A mis compañeros y amigos de clase (ITESCAM) quienes siempre me brindaron su amistad y apoyo incondicional en todo momento, y fueron parte de este logro.

RESUMEN

Las microempresas son importantes para el crecimiento económico y creación de empleo. Sin embargo, en el municipio de Tenabo, enfrentan desafíos debido a la prevalencia de métodos tradicionales de gestión, falta de planificación financiera y escaso acceso a financiamiento, consecuencia de un bajo nivel de educación financiera. Para esta investigación se llevó a cabo una metodología mixta que combinó técnicas cualitativas y cuantitativas.

La investigación demostró que, la mayoría de las microempresas reconocen la importancia de una buena planificación, pero un porcentaje significativo no tiene objetivos establecidos. La toma de decisiones y la gestión financiera recaen principalmente en los propietarios, y hay una falta de comunicación continua con los clientes. La calidad de los productos es prioritaria, pero muchos no tienen procesos formales de gestión de calidad. La puntualidad y el servicio de los proveedores son valorados, pero no siempre se realiza una evaluación específica de calidad. Los microempresarios enfrentan problemas como inflación y el aumento de impuestos y consideran que los programas de capacitación y apoyo financiero del gobierno serían beneficiosos.

ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA

AGRADECIMIENTOS

RESUMEN

CAPITULO I. GENERALIDADES DEL PROYECTO	11
1.1 Antecedentes	12
1.2 Planteamiento del problema.....	15
1.3 Justificación	16
1.4 Delimitaciones y alcance del proyecto	17
1.4.1 Delimitaciones.....	17
1.4.2 Alcances	18
1.5 Objetivos generales y específicos	18
1.5.1 Objetivo general	18
1.5.2 Objetivos específicos.....	18
CAPITULO II. MARCO TEORICO.....	20
2.1 La Empresa	20
2.1.1 Clasificación de la empresa.....	21
2.1.2 Importancia de la gestión empresarial	23
2.2 El proceso administrativo.....	24
2.2.1 Planeación	25
2.2.2 Organización	25
2.2.3 Dirección	26
2.2.4 Control.....	27
2.3 Microempresas	30

2.3.1 Microempresas en México	31
2.3.2 Clasificación de las microempresas en México según su sector	32
Las Manufacturas	32
El comercio	33
Los servicios.....	35
2.3.3 Principales desafíos que enfrentan las microempresas en México	36
2.4 Cultura financiera	37
2.4.1 Inclusión financiera.....	38
2.4.2 Educación financiera.....	39
2.4.3 Componentes de la educación financiera	40
Ingresos	41
Presupuesto.....	41
Ahorro	41
Inversión.....	42
Crédito.....	42
Productos financieros	43
2.4.4 El financiamiento de las microempresas en México.....	43
2.4.5 El papel de la educación financiera en las microempresas	45
2.5 Contexto local	47
2.5.1 Estado de Campeche	49
2.5.2 Municipio de Tenabo	52
CAPITULO III. METODOLOGÍA.....	54
3.1 Enfoque metodológico.....	54
3.2 Tipo de investigación y diseño de la investigación.	54
3.2 Población y muestra de la investigación.....	55

3.3 Instrumento.....	56
CAPITULO IV. RESULTADOS	59
Discusión.	96
CAPITULO V.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	98
Conclusiones	98
Recomendaciones	102
REFERENCIAS.....	104

Índice de tablas

Tabla 1 Definiciones de empresa.....	20
Tabla 2 Proceso administrativo en vista de distintos autores	27
Tabla 3. Estratificación de las microempresas	30
Tabla 4. Características del comercio al por mayor y por menor.....	34
Tabla 5. Ubicación geográfica del estado de Campeche	47
Tabla 6. Principales actividades económicas	47
Tabla 7. Programas de apoyo y financiamiento disponibles para microempresas en el estado de Campeche	51

Índice de Figuras

Figura 1. Características de las unidades micro 2018 en manufactura.....	33
Figura 2. Características de las unidades económicas micro en comercio	35
Figura 3. Acceso a financiamiento según su tamaño.....	36
Figura 4. Acceso a financiamiento según su tamaño.....	45
Figura 5. Tasa de crecimiento media anual	50
Figura 6. Ingresos según el tamaño de los establecimientos	50
Figura 7. Ubicación geográfica, municipio de Tenabo	53
Figura 8. Diagrama de bloques de las etapas del proyecto.....	58
Figura 9. Actividad económica principal	59
Figura 10. Tiempo de operación.....	60
Figura 11. Establecimiento de misión, visión y objetivos.....	61
Figura 12. Planificación de las tareas y actividades dentro de la microempresa	62
Figura 13. Importancia de la planeación en la microempresa	63
Figura 14 . Objetivos a corto plazo	64
Figura 15. Número de empleados.....	65
Figura 16. Contratación del personal.....	66
Figura 17. Selección de proveedores	67
Figura 18. Herramientas empleadas	68
Figura 19. Organización de los recursos dentro de la microempresa.....	69
Figura 20. Toma de decisiones	70
Figura 21. Comunicación interna	71

Figura 22. Eficiencia en la comunicación interna	72
Figura 23. Relación de los empleados con la dirección	73
Figura 24. Relación con los proveedores	74
Figura 25. Acuerdos o contratos con proveedores	75
Figura 26. Comunicación con los clientes.....	76
Figura 27. Importancia en la calidad de los productos y servicios.....	77
Figura 28. Gestión de la calidad	78
Figura 29. Evaluación de los proveedores.....	79
Figura 30. Frecuencia de reuniones en equipo	80
Figura 31. Presencia en plataformas digitales	81
Figura 32. Capital principal de las microempresas.....	82
Figura 33. Financiamiento para nuevos proyectos	83
Figura 34. Acceso a financiamiento o créditos.....	84
Figura 35. El factor que considera más importante al buscar financiamiento.....	85
Figura 36. Encargado de la gestión financiera	86
Figura 37. Control del financiamiento.....	87
Figura 38. La frecuencia con la que la microempresa revisa su estado financiero ..	88
Figura 39. Fondo de ahorro de emergencia	89
Figura 40. Gestión del ahorro del capital	90
Figura 41. Organizaciones públicas crediticias que han sido utilizadas por microempresarios.....	91
Figura 42. Organizaciones privadas crediticias que han utilizado los microempresarios.....	92
Figura 43. Prestamos activos	93

Figura 44. Perspectivas locales de ayuda en la economía local	94
---	----

Figura 45. Cambios preocupantes en la economía local	95
--	----

CAPITULO I. GENERALIDADES DEL PROYECTO

La gestión empresarial y la educación financiera son aspectos fundamentales para la permanencia y sostenibilidad de las organizaciones. Sin embargo, en un entorno económico cada vez más innovador y competitivo, las empresas requieren de estrategias adecuadas y conocimientos financieros sólidos.

Para el caso de las microempresas esto hace aún más énfasis ya que con base a Debernardo y Hurtado (2010), las principales causas de fracaso de las microempresas se deben a falta de planificación estratégica, de operaciones, comerciales, administrativas y de capital humano.

El presente proyecto de investigación se centró en analizar la importancia de la gestión empresarial y educación financiera en las microempresas del municipio de Tenabo, Campeche, dicho municipio representa un área, que, a pesar de su tamaño, cuentan con un panorama complejo para los microempresarios locales.

La investigación buscó conocer cómo las microempresas de Tenabo aplican principios y prácticas de gestión empresarial y busca conocer como la educación financiera influye en el desempeño de las microempresas del municipio mencionado.

La planificación estratégica permite a las empresas anticiparse a cambios en el entorno y adaptar sus operaciones para lograr ventajas competitivas (Reyes Ponce, 2018).

Aunque la gestión a simple vista parece sencilla y que cualquier persona puede hacer una correcta gestión, en el mundo real de la empresa sucede todo lo contrario, se necesita una

adecuada gestión, completamente capacitada que permita hacer un correcto trabajo (Cabezas, 2015).

Se exploraron aspectos clave como la planificación estratégica, la organización, la dirección y el control, y se evaluaron en qué medida estos principios contribuyen al desempeño y crecimiento de estas microempresas. De igual forma, se buscó conocer el nivel de educación financiera de los microempresarios locales, ya que, actualmente la educación financiera se considera un recurso vital en la toma de decisiones empresariales, por lo que es fundamental explorar su impacto y diseñar recomendaciones que faciliten en la comunidad de Tenabo.

1.1 Antecedentes

Las empresas son entidades importantes para la economía de los países, debido a su importancia al ser una fuente de empleo y crecimiento económico para los países, lo cual, a su vez contribuye a una mejor calidad de vida de las personas.

De acuerdo con Münch y García (2015), existen criterios para la clasificación de las empresas, uno de ellos se clasifica con relación al personal ocupado en micro, pequeñas, medianas y grandes empresa.

En México, en el artículo 3 de la ley para el desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa ([LDCMPME], 2023), se encuentra establecido el concepto legal de MIPYMES, partiendo con la estratificación por número de trabajadores de acuerdo con su sector y en donde también es importante recalcar que se incluyen productores agrícolas, ganaderos, forestales, pescadores, acuicultores, mineros, artesanos y de bienes culturales, así como prestadores de servicios turísticos y culturales.

De acuerdo con datos del instituto nacional de estadística y geografía ([INEGI], 2019), en los últimos años el estudio de microempresas ha tomado gran relevancia en México, ya que contribuyen significativamente a la generación de empleos y representan parte importante de la estructura empresarial del país, siendo las principales fuentes de empleo en México.

La fundación para el desarrollo sostenible (2006), recalca que la mayoría de las microempresas fracasan debido a errores administrativos derivados de una mala gestión, acorde a la información antes mencionada, lleva a que muchas de las microempresas se caractericen por ausencia de objetivos, metas claras, es decir, no establecen claramente su plan de negocio. Muchas de las microempresas también se caracterizan por un desconocimiento de clientes potenciales, buenos proveedores, ventaja y desventaja competitiva y una buena educación financiera.

El municipio de Tenabo, Campeche, cuenta con una fuerte presencia de microempresas que contribuyen significativamente a la economía local.

Las microempresas son parte importante de la economía de muchas localidades incluyendo Tenabo. Sin embargo, uno de los principales problemas que enfrentan las MYPES es la dificultad de financiamiento, por ello, es indispensable que los microempresarios fortalezcan sus conocimientos en educación financiera, en el uso del dinero y en el registro de sus operaciones, esto les ayudaría a tener acceso a los servicios financieros y contrarrestar las dificultades que tiene el sistema financiero al ingresar.

Según la Comisión Nacional Bancaria y de Valores ([CNBV], 2020), la educación financiera se define como todas las actividades dirigidas a la población, con el objetivo de desarrollar aptitudes, habilidades y conocimientos, aumentando con ello el control de sus finanzas, tomando decisiones sustentadas en un análisis de la oferta de los productos

financieros propuestos por las entidades financieras, manteniendo un equilibrio entre sus intereses, necesidades, conocimiento de sus derechos y obligaciones ante las instituciones.

Pacheco (2013), en su tesis titulada “Diagnostico de necesidades de capacitación de las MIPYMES de la Heroica ciudad de Huajuapán de León, Oaxaca”, cuyo objetivo principal fue diagnosticar las necesidades de capacitación de microempresas, obtuvo como resultado que, en las microempresas comerciales, de servicios e industriales se presentó la necesidad de capacitar a los propietarios en conocimientos básicos en administración.

Flores (2015), en su tesis titulada “Proceso administrativo y gestión empresarial en Coproabas, inotega”, se plantea que el objetivo principal es evaluar la efectividad de los procesos administrativos y la gestión empresarial en relación con la producción y el desarrollo organizacional. Los resultados indicaron que el 100% de los encuestados desconocen las estrategias planificadas por la organización; el 40% manifiesta interés en la planificación, el 51% opina que los procesos administrativos son gestionados de manera regular, y el 44% considera que el desarrollo de la empresa es deficiente, atribuyéndolo a una gestión limitada. Por lo anterior concluye que hay una falta de comunicación efectiva entre los jefes y los trabajadores, lo que impide la transmisión de las estrategias y planes necesarios para alcanzar los objetivos, afectando negativamente el desarrollo empresarial y permitiendo que la competencia capture más clientes.

Según Sisgueñas (2019), la tesis titulada “Gestión empresarial y la competitividad de las empresas comerciales en la asociación de propietarios Acomerced, Huacho, 2019” tenía como objetivo analizar la relación entre la gestión empresarial y la competitividad. Los resultados mostraron que el 17% de los encuestados afirmaron que no se lleva a cabo una adecuada planificación y organización, el 13% señalaron que el aporte financiero es insuficiente, y el 10% mencionaron que las empresas enfrentan numerosos riesgos

económicos. A partir de estos hallazgos, se concluyó que es necesario reformular tanto los aspectos administrativos como de gestión en las empresas de la asociación, ya que, de no hacerlo, es muy probable que la asociación cierre y los empresarios pierdan su inversión.

Aunado a la información anterior, las microempresas carecen de los recursos y la información que están disponibles para las empresas más grandes, lo cual abarca, pero no se limita a áreas como finanzas, gestión de recursos humanos, tecnología y mercadotecnia. Ante el panorama que viven las microempresas y el papel que representan dentro del municipio de Tenabo, se optó en realizar esta investigación se pretende analizar a las microempresas del municipio en tema de gestión empresarial y educación financiera para realizar recomendaciones que podrían mejorar el rendimiento de una microempresa, de modo que pueda sobrevivir en el entorno empresarial.

1.2 Planteamiento del problema

Las microempresas constituyen una parte significativa de la estructura empresarial en muchas economías, representando parte crucial para el crecimiento económico y la creación de empleo. Sin embargo, en su afán por mantenerse operativas y competitivas, muchas de estas microempresas recurren a enfoques tradicionales en la gestión y operación de sus negocios. Aunque estos enfoques pueden proporcionar cierta estabilidad y familiaridad, también pueden generar una serie de consecuencias que afectan negativamente su desempeño y capacidad para innovar.

De igual manera, las microempresas enfrentan problemas como la falta de planificación financiera, escasa administración de recursos y poco acceso a financiamiento, y esto es debido a un carente conocimiento acerca de educación financiera, lo cual son deficiencias que limitan las oportunidades de expansión y desarrollo.

Dentro del municipio de Tenabo, el sistema de las microempresas está dirigido por indicadores de gestión tradicionales que han influenciado su operación y desarrollo a lo largo del tiempo, esta gestión que rige su modo de actuar puede proporcionar estabilidad y seguridad a las microempresas, pero por otra parte también pueden limitar su capacidad para adaptarse y competir eficazmente en un entorno empresarial en constante cambio.

Por lo anterior se cree que, si existiera una adecuada gestión empresarial y un buen conocimiento sobre educación financiera, las empresas del municipio de Tenabo tendrían un mejor desarrollo, por lo que se plantea la siguiente pregunta de investigación: ¿Cómo impacta una adecuada gestión empresarial y un buen conocimiento en educación financiera en el desarrollo de las empresas en el municipio de Tenabo?

1.3 Justificación

Díaz (2014), enfatiza que las microempresas son fundamentales para la generación de empleo y la reducción de la pobreza en México.

Por lo anterior, estas microempresas representan una parte significativa del tejido empresarial del país. No obstante, la falta de conocimientos en gestión empresarial y educación financiera puede conducir a decisiones inadecuadas y una planificación deficiente. Por lo tanto, es fundamental investigar y resaltar la importancia de estas áreas como herramientas para el desarrollo de las microempresas. Al proporcionarles las habilidades necesarias para gestionar eficientemente sus recursos y entender mejor sus finanzas, se les permitirá no solo sobrevivir, sino también prosperar en un mercado competitivo.

Las pequeñas empresas son la columna vertebral de la economía en muchas comunidades, el municipio de Tenabo cuenta con una fuerte presencia que contribuyen

significativamente a la economía local y regional. Comprender cómo estos negocios son gestionados es esencial para impulsar el desarrollo económico sostenible en la región.

Este estudio es relevante porque proporcionará información valiosa para comprender y abordar los problemas de gestión empresarial y educación financiera en las microempresas dentro del municipio de Tenabo, Campeche.

Actualmente no existen estudios que aborden específicamente la gestión empresarial de las microempresas de esta comunidad por lo que los hallazgos de este estudio pueden proporcionar avances valiosos para futuras investigaciones en áreas relacionadas.

Esta investigación es pertinente y necesaria para comprender las dinámicas que afectan a las microempresas en Tenabo y para proponer soluciones que impulsen su crecimiento y sostenibilidad económica, beneficiando así a toda la comunidad. Al abordar la gestión empresarial y la educación financiera, este estudio tiene el potencial de impactar positivamente al contribuir al fortalecimiento de la economía local de este municipio.

1.4 Delimitaciones y alcance del proyecto

Delimitar el proyecto permitió definir con precisión los aspectos estudiados, de manera que el proyecto tuvo un propósito claro y definido.

1.4.1 Delimitaciones

Delimitación espacial: Es el área o límites geográficos. El estudio se centró exclusivamente en el municipio de Tenabo, ubicado en el estado de Campeche, México. El municipio fue seleccionado debido a su importancia como centro económico local y a la presencia significativa de pequeñas microempresas en diversos sectores.

Delimitación social: La parte humana, siendo el recurso más importante para esta investigación, la participación de los propietarios y empleados de microempresas.

Delimitación temporal: Hace referencia a la duración del estudio, el proyecto de investigación se llevó a cabo durante el periodo de agosto del 2024 a enero del 2025. Este marco de tiempo permitió la recolección exhaustiva de datos, su análisis y la redacción de informes finales.

1.4.2 Alcances

Este estudio proporciona una comprensión más profunda de los desafíos enfrentados por las microempresas del área establecida debido a la gestión implementada, así como recomendaciones prácticas para la adopción de nuevos enfoques que fomenten la innovación y el crecimiento empresarial en la región.

1.5 Objetivos generales y específicos

Los objetivos planteados para el proyecto estuvieron alineados a responder la pregunta de investigación, por lo tanto, fueron establecidos para asegurar que logren resultados que aporten significativamente al trabajo de investigación.

1.5.1 Objetivo general

Analizar las prácticas de gestión empresarial y conocer el nivel de educación financiera de las microempresas en el municipio de Tenabo para identificar áreas de mejora y desarrollar recomendaciones que promuevan su eficiencia y crecimiento.

1.5.2 Objetivos específicos

Describir las prácticas de gestión empresarial actuales implementadas por las microempresas del municipio de Tenabo.

Analizar el proceso administrativo (planificación, organización, dirección y control) en estas microempresas y su nivel de educación financiera, identificando fortalezas y debilidades en sus conocimientos sobre gestión financiera.

Identificar los principales problemas y desafíos que enfrentan los propietarios de las microempresas en cuanto a gestión y desarrollar recomendaciones de acuerdo con la problemática.

CAPITULO II. MARCO TEORICO.

La literatura que se presenta es primordial para el desarrollo de esta investigación, dado que permite y aclara los aspectos sobre los cuales se lleva a cabo el análisis. En este capítulo se presentan los fundamentos teóricos que definen y describen la situación actual de las microempresas y se dan a conocer conceptos básicos y generales del tema.

2.1 La Empresa

Existen diversas perspectivas sobre cómo se define el concepto de empresa, a lo largo del tiempo distintos autores han buscado identificar los procesos de las empresas donde se focalizan su impacto e importancia. En la tabla 1 se presenta una revisión de este concepto dentro de la literatura.

Tabla 1

Definiciones de empresa

Chiavenato (2007)	La empresa es una organización social, por ser una asociación de personas que tiene un determinado objetivo como el lucro o atender a una necesidad social.
García y Casanueva (2012)	Señalan que una empresa comprende un conjunto de elementos humanos, materiales y financieros que proporcionan bienes o servicios a cambio de un precio que le permite la reposición de esos recursos y elementos.
Sánchez Galán (2015)	Este autor define a la empresa como una organización formada por personas que trabajan juntas para producir bienes o servicios que satisfacen las necesidades de los consumidores. Su objetivo principal es obtener beneficios económicos al vender sus productos o servicios en el mercado.

Fuente: Elaboración propia

2.1.1 Clasificación de la empresa

El autor Mejía (2011), en su libro *“Gestión integral de riesgos y seguros: para empresas de servicio, comercio e industria”* indica que se puede hablar de diferentes tipos de empresas de acuerdo con lo siguiente:

- Por su tamaño. Empresas grandes, empresas pequeñas y medianas:
- Mediana: cuando constan de 50 a 250 trabajadores.
- Pequeña: entre 10 a 50 trabajadores
- Microempresas: de 1 a 10 trabajadores
- Grandes empresas: cuentan con más de 250 trabajadores.

De acuerdo con este autor, se comprende que la empresa es toda entidad que realiza una o más actividades económicas o sociales sean grande, mediana, micro o pequeña empresa.

Por la actividad desarrollada. Las empresas pueden clasificarse generalmente en lo siguiente:

- Industriales: dedicadas a la producción de bienes mediante la transformación y/o extracción de materias primas, las cuales a su vez se clasifican en:
- Extractivas. Se dedican a la extracción de recursos naturales, ya sean renovables o no.
- Manufactureras. Transforman las materias primas en productos
- Agropecuarias. Su función es la explotación de la agricultura y la ganadería.

Según el origen del capital:

Se pueden clasificar como las del orden privado, públicas o mixtas, donde se combinan los capitales privados y mixtos.

Por su constitución legal. Se pueden distinguir las siguientes:

Individuales o propiedad de una persona, o sociedades tales como las limitadas, anónimas, en comandita simple o por acciones, sociedad cooperativa, etc.

Comercio: Intermediarios entre el productor y el consumidor, siendo su función primordial la compraventa de productos terminados. Se clasifican en:

- Mayoristas. Las que efectúan ventas en gran escala a otras empresas
- Minoristas. Aquellas que venden productos tanto en grandes cantidades como por una unidad, ya sea para su reventa o para uso del consumidor final

Servicios: las empresas de servicio proporcionan intangibles que satisfacen necesidades humanas. Esto incluye restaurantes, hoteles, hospitales, escuelas y servicios financieros. No producen bienes físicos, pero ofrecen valor a través de sus actividades.

Comisionistas. Se dedican a vender mercancías que los productores dan en consignación o comisión, percibiendo una comisión como ganancia.

Servicios: aquellas que brindan servicios a la comunidad y pueden tener o no fines lucrativos, las cuales se pueden dividir en:

- Servicios públicos (energía, agua, etc.)
- Servicios privados (administrativos, contables, jurídicos, asesorías, etc.)
- Transporte
- Turismo
- Instituciones financieras
- Educación
- Salud
- Seguros

- Cultura y deportes

La conceptualización de administración de empresas se ha desarrollado gracias a las aportaciones de distintos pensadores, científicos, economistas, líderes y empresarios. Con el tiempo cada uno de ellos ha creado y compartido sus ideas y teorías en campos de trabajo.

La administración es uno de los elementos más relevantes en toda organización, imprescindible para el correcto funcionamiento y operación mediante el establecimiento de principios, métodos y procedimientos que permitan desarrollar de manera óptima sus actividades (Rhenals, 2006).

2.1.2 Importancia de la gestión empresarial

La gestión empresarial es la base de toda empresa, que implica un sinnúmero de requerimientos que necesita cumplir la empresa para alcanzar sus objetivos organizacionales (Cabezas, 2015), es decir, la gestión en términos generales es una serie de tareas que se realizan para alcanzar un fin planteado con anticipación.

Por un lado, Benavides Gaibor (2011), explica que el concepto de gestión se refiere a unas guías que ayudan a planificar y organizar las acciones, a prever lo que puede suceder y a utilizar de manera efectiva los recursos y esfuerzos para lograr las metas establecidas. Esto incluye las actividades que se realizan y las personas que están involucradas en su realización.

Por otro lado, el autor Murray (2002) señala que la gestión implica interactuar en diferentes áreas, como empresas, organizaciones, unidades estructurales e instituciones de información, entre otras. También se puede entender como la actividad que se lleva a cabo

para conseguir o asignar los recursos necesarios que permitan alcanzar los objetivos de una organización.

Pérez (2016), plantea que, dada la situación de la economía actual, la toma de decisiones cobra cada vez más importancia para los negocios. Lo anterior impacta a los resultados de dichas entidades y afectan su efectividad.

De acuerdo con lo anterior, la gestión empresarial juega un papel indispensable para el éxito y la sostenibilidad de una organización, ya que influye en todos los aspectos, desde la eficiencia operativa hasta la satisfacción del cliente.

2.2 El proceso administrativo

La administración abarca varios elementos para su ejecución, por lo que es necesario establecer procedimientos que generen soluciones claras a problemas específicos. En todo proceso, los patrones establecidos siguen una serie de normativas y controles aplicados mediante estrategias efectivas durante la gestión administrativa a corto y largo plazo, ayudando a regular acciones y tomar decisiones en el proceso administrativo: planeación, organización, dirección y control.

La gestión administrativa tiene un carácter sistémico, ya que orienta coherentemente las acciones hacia el logro de objetivos mediante las clásicas funciones de la gestión: planear, organizar, dirigir y controlar.

Un proceso administrativo es el flujo continuo e interrelacionado de actividades de planeación, organización, dirección y control, creadas para alcanzar los objetivos de las organizaciones a los objetivos previstos para su fortalecimiento. Actualmente, la importancia

de un adecuado proceso administrativo aplicado en las organizaciones es importante para su funcionamiento.

2.2.1 Planeación

Dentro del desarrollo de un negocio, es indispensable contar con procesos planificados, donde se pueda establecer la propia naturaleza de la organización. Reyes Ponce (2018), define la planificación como el curso concreto de acción que ha seguirse, estableciendo los principios que habrán de orientarlo, la secuencia de operaciones para realizarlo y la determinación de tiempo y costos para su realización.

Por su parte, Chiavenato (2007), describe a la planeación como la encargada de definir los objetivos para el futuro desempeño organizacional y decide sobre los recursos y tareas necesarias para alcanzarlos de manera adecuada.

La planeación implica la selección de misiones y objetivos, así como las acciones necesarias para cumplirlos, y requieren de la toma de decisiones, es decir, de optar entre diferentes cursos futuros de acción para que de este modo se cumplan los objetivos.

2.2.2 Organización

Para Reyes Ponce (2018), la organización se refiere a la estructuración técnica de las relaciones individuales necesarias en un organismo social para su eficiencia.

Este autor prioriza tres etapas dentro de la organización, siendo:

- Funciones: la determinación de cómo deben dividirse y asignarse las actividades especializadas necesarias para lograr el fin general.
- Jerarquías: fijar autoridad y responsabilidad correspondiente a cada nivel existente dentro de una organización.

- Puestos: las obligaciones y los requisitos que tienen en concreto cada unidad de trabajo susceptible de ser desempeñada por una persona.

De acuerdo con este autor, se plantea que en esta etapa se deben organizar los recursos con los que cuenta la entidad.

Se enfoca en estructurar y coordinar los recursos y actividades necesarios para alcanzar los objetivos de una organización. Esto incluye definir tareas, asignarlas a personas o departamentos, establecer jerarquías y líneas de autoridad, y coordinar esfuerzos para asegurar que todos trabajen juntos de manera eficiente, lo cual, metafóricamente es comparado como un rompecabezas donde cada pieza tiene su lugar y función específica.

2.2.3 Dirección

Para el autor Reyes Ponce (2018), la dirección consiste en impulsar, coordinar y vigilar las acciones de cada miembro y grupo de un organismo social, con el fin de que el conjunto de todas ellas realice del modo más eficaz los planes señalados. Es decir, la etapa de dirección dentro del proceso administrativo implica guiar, motivar y supervisar a los empleados para que realicen sus tareas de manera eficaz y eficiente.

Reyes Ponce (2018), señala que existen cuatro principios para la dirección, siendo estos:

- Autoridad y mando: es el principio del que deriva toda la administración y, por lo mismo, su elemento principal, que es la dirección.
- Comunicación: en este se dan las ordenes de acción necesarias debidamente coordinadas.
- Delegación: es la forma técnica para comunicar a los subordinados la facultad de decidir sin perder el control de lo que se ejecuta.

- Supervisión: este principio consiste en revisar si las cosas se están haciendo tal y como se habían planeado y ordenado.

2.2.4 Control

Consiste en el establecimiento de sistemas que permitan medir los resultados actuales y pasados, en relación con los esperados, con el fin de saber si se ha obtenido lo que se esperaba, a fin de corregir y mejorar, y además para formular nuevos planes. Para el autor Reyes Ponce (2018), el control comprende de tres etapas:

Establecimiento de estándares y controles: estos permiten hacer la comparación, base de todo control.

Operación de controles: esta suele ser una función propia de los técnicos en cada área.

Evaluación y resultados: este principio señala que se vuelve a construir un medio de planeación.

Tabla 2

Proceso administrativo en vista de distintos autores

Proceso administrativo (PA)				
Autor	Agustín Reyes Ponce	Isaac Guzmán Valdivia	José Antonio Fernández Arena	Francisco Javier Laris Casilla
Etapas de este autor	Previsión, planeación, organización, integración, dirección y control.	Organización, integración, dirección y control.	Planeación, implementación, control.	Planeación, organización, integración, dirección y control.
Primera etapa	Previsión: Aspecto de la administración donde	Planeación: Directrices que guían a los empleados,	Planeación: En la planeación se identifican los	La planeación implica definir objetivos, políticas, métodos y

	se establecen las principales estrategias para alcanzar los objetivos.	junto con los procedimientos que se deben seguir y la creación de planes a corto y largo plazo, considerando los factores de tiempo y costo.	problemas a resolver, se revisan las experiencias previas y se delinean los planes y programas a seguir.	procedimientos, programas y presupuestos. Es un proceso que consiste en determinar que se quiere lograr.
Segunda etapa	Planeación: Plan específico de acción a seguir, definiendo las políticas que lo guiaran, las secuencias de operaciones para llevarlo a cabo, y determinando los tiempos y recursos para su ejecución.	Organización: Implica organizar y definir las funciones y responsabilidades de las actividades que se llevan a cabo en cada empresa.	Implementación: La puesta en marcha comienza con la toma de decisiones. En cualquier plan, es útil contar con varias opciones para comparar y elegir la más adecuada.	Organización: La organización implica la creación de departamentos, la definición de jerarquías y la implementación de canales de comunicación tanto horizontales como verticales.
Tercera etapa	Organización: Organización técnica de las relaciones entre funciones, niveles y actividades de los recursos materiales y humanos de una entidad social, con el objetivo de alcanzar la máxima eficiencia dentro de	Integración: Se trata de seleccionar a las personas adecuadas, mantenerlas y desarrollarlas para que puedan ocupar todos los puestos necesarios para el buen funcionamiento de la estructura	Control: Se trata de la revisión regular de los resultados de la empresa para mejorar las acciones relacionadas con la planificación, la ejecución y el control.	Integración humana: Reclutamiento, selección, entrenamiento y desarrollo.

	los objetivos establecidos.	organizativa de la empresa.		
Cuarta etapa	Integración: Se trata de conseguir y coordinar los recursos materiales y humanos que la organización y la planificación identifican como necesarios.	Dirección: Se trata principalmente de incentivar a los colaboradores para que se interesen en sus tareas y fomenten un fuerte sentido de solidaridad para trabajar en equipo.		Implica el uso adecuado, de la autoridad, el manejo de las relaciones entre jefe y colaboradores. Además, la tarea principal del director es tomar decisiones.
Quinta etapa	Dirección: La ejecución eficiente de lo planificado mediante la autoridad del administrador, quien toma decisiones directamente o delega autoridad, y supervisa el cumplimiento adecuado de las órdenes.	Control: Implica utilizar diversos métodos para comparar los resultados reales con los esperados con el objetivo de corregir cualquier desviación.		
Sexta etapa	Control: Implica crear sistemas que permitan evaluar los resultados presentes y pasados en			Control: Establecimiento de medidas operativas, definición de estándares e indicadores,

	comparación con los esperados, con el propósito de determinar si se han logrado los objetivos, corregir, mejorar y planificar.			recopilación de información de la operación y aplicación de acciones correctivas.
--	--	--	--	---

Fuente: Elaboración propia basado de Hernández, S. “*Introducción a la Administración*,” 5ta Edición. 2011.

2.3 Microempresas

De acuerdo con Valencia et al., (2017), la microempresa aquella organización productiva que genera y comercializa bienes y servicios con el objetivo de satisfacer las necesidades de la población.

En el artículo 3 de la ley para el desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa, se establece una estratificación de cada sector con sus números de trabajadores, partiendo de la siguiente:

Tabla 3. Estratificación de las microempresas

Estratificación por número de trabajadores			
Sector/tamaño	Industria	Comercio	Servicio
Micro	0 – 10	0 – 10	0 – 10
Pequeña	11 – 50	11 – 30	11 – 50
Mediana	51 – 250	31 – 100	51 – 100

Fuente: Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. (2015). *Ley para el desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa*. Diario Oficial de la Federación. Se localiza en <https://www.dof.gob.mx/>

Los micronegocios son vistos como un pilar fundamental para el crecimiento y desarrollo económico, tanto en países desarrollados como en economías emergentes y en vías de desarrollo. Este tipo de empresas no solo contribuye significativamente a los recursos e ingresos económicos de muchas familias, sino que también emplea a la mayoría de sus miembros, quienes se encargan de gestionar, producir y comercializar los productos y servicios generados por estos negocios.

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), prevén importantes oportunidades de crecimiento y desarrollo económico para cualquier país. Por ello, es importante optimizar su gestión para que puedan ser eficientes y efectivas. Esto a su vez, también trae consigo la creación de nuevas fuentes de empleo. (Pérez, 2016).

2.3.1 Microempresas en México

En México, ha existido el termino PYME (pequeña y mediana empresa), el cual ahora se ha actualizado y en su lugar se encuentra MIPYMES, que agrupa a las Micro, pequeñas y grandes empresas.

Las 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 (Secretaría de Economía, 2021).

2.3.2 Clasificación de las microempresas en México según su sector

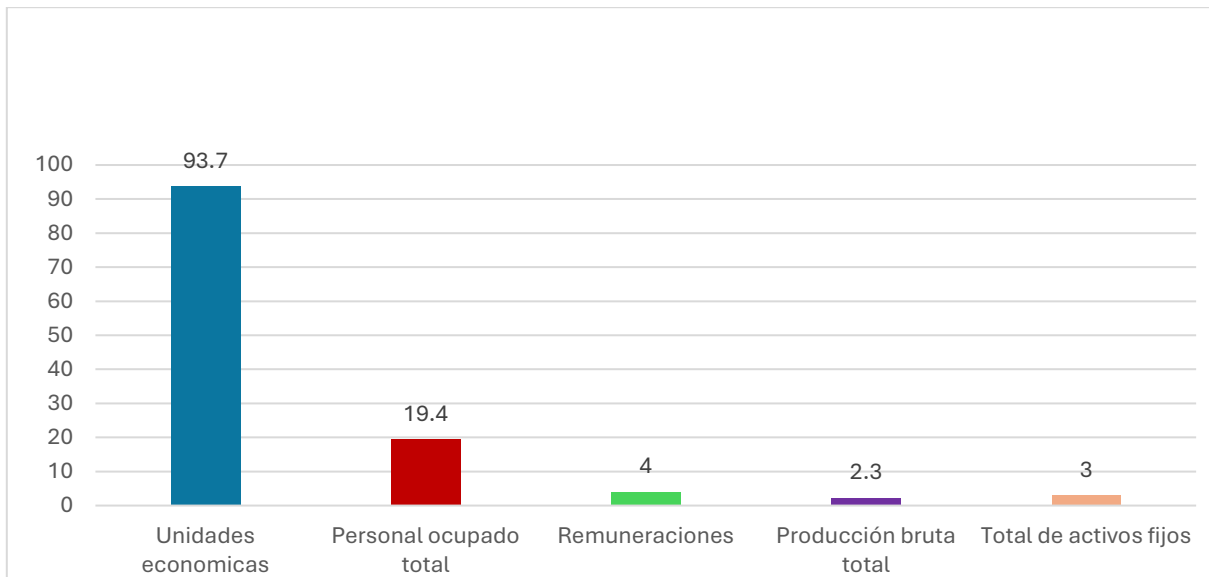
Las Manufacturas

El Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (INEGI, 2019), señala que las manufacturas están conformadas por unidades económicas dedicadas principalmente a la transformación mecánica, física, o química de sustancias con el fin de obtener productos nuevos. También se considera como parte de las manufacturas las actividades de maquila, el ensamble de partes y componentes o productos fabricados. Igualmente incluye la mezcla de materiales como los aceites, lubricantes, pinturas, resinas, entre otros.

Los datos del censo económico 2019 muestran que, en 2018, las fábricas y empresas de manufactura en México fueron las que más produjeron, aportando casi la mitad (48.2%) de todo lo que se fabricó en el país. Además, representaron el 12% de todas las empresas y emplearon al 23.9% de todas las personas que trabajan en ese sector. De acuerdo con lo anterior, la manufactura es una parte muy grande e importante de la economía mexicana.

Los establecimientos de tamaño micro, es decir, que tienen hasta 10 empleados, la gran mayoría (93.7%) están en este grupo. Estas pequeñas fabricas dan trabajo al 19.4% de las personas que trabajan en manufactura, pero solo producen el 2.3% de todo lo que se fabrica en este sector. Es decir, aunque hay muchas pequeñas fábricas y contratan a una gran cantidad de gente, su contribución a la producción total es relativamente pequeña.

Figura 1. Características de las unidades micro 2018 en manufactura



Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (INEGI, 2019).

El comercio

El Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (INEGI, 2019), indica que el comercio al por mayor es cuando las empresas se dedican a comprar y vender productos grandes o materias primas sin cambiarlos, como maquinaria o suministros. El comercio al por menor, por otro lado, es cuando las tiendas venden productos directamente a las personas para su uso personal o para sus hogares.

Tabla 4. Características del comercio al por mayor y por menor

Comercio al por mayor	Comercio al por menor
Operan desde almacenes	Atraen clientes por la ubicación y diseño del establecimiento.
Tienen poca o ninguna exhibición de productos.	Tienen extensa exhibición de mercancías para facilitar a los clientes la selección de estas.
Atraen a sus clientes mayormente a través de llamadas telefónicas, mercadeo personalizado o por medio de publicidad especializada a través de medios electrónicos, ferias y exposiciones.	Hacen publicidad masiva por medio de volantes, prensa, radio, televisión, etcétera.
Generalmente venden en grandes cantidades, excepto cuando venden maquinaria o equipo por unidad.	

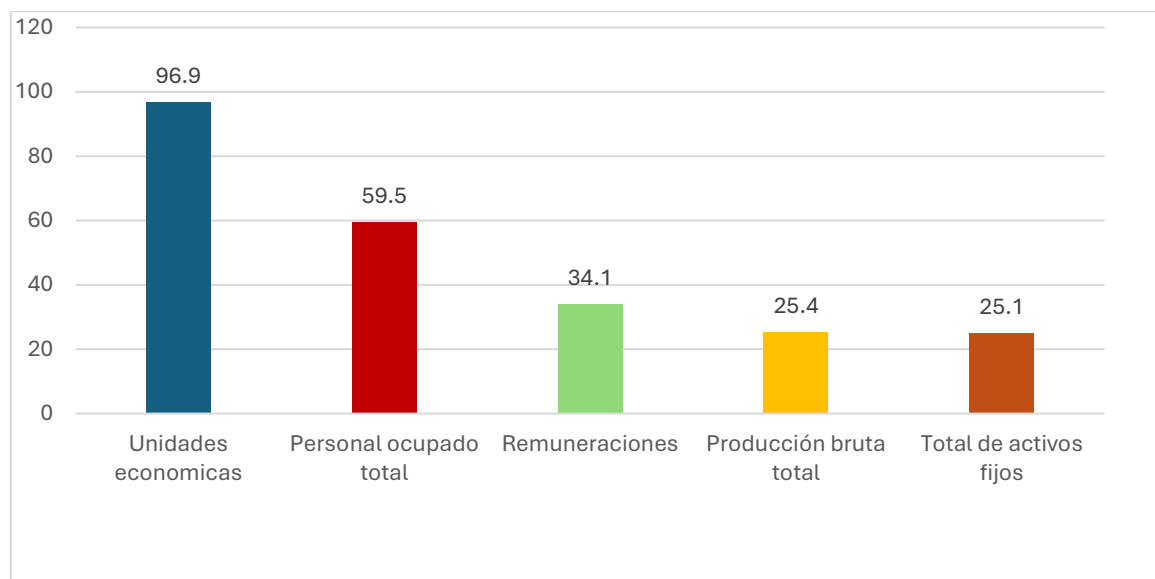
Fuente: Elaboración propia con información del Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (INEGI, 2019).

Las microempresas (que tienen entre 0 y 10 empleados) en el sector comercio son muy comunes, representan el 96.9% de todas las empresas en este sector. Además, emplean a un buen número de personas, ya que el 59.6% de los empleados en el sector trabajan en estas microempresas.

Sin embargo, estas empresas no contribuyen tanto en términos de pago y ganancias. En cuanto a los ingresos, ocupan el segundo lugar con un 25.4%, ya que el primer lugar lo tienen las grandes empresas, que generan más dinero.

Aunque hay muchas microempresas en este sector y emplean a muchas personas, no generan tantos ingresos como las empresas más grandes.

Figura 2. Características de las unidades económicas micro en comercio



Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (INEGI, 2019).

Los servicios

El Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (INEGI, 2019), dice que los servicios son un sector dedicado a la satisfacción de las necesidades a terceros, ya sea con carácter mercantil, profesional, social o cultural.

Las empresas que ofrecen servicios representan el 39.6% de todas las empresas en México. Esto las coloca en el segundo lugar a nivel nacional, justo después de las empresas comerciales.

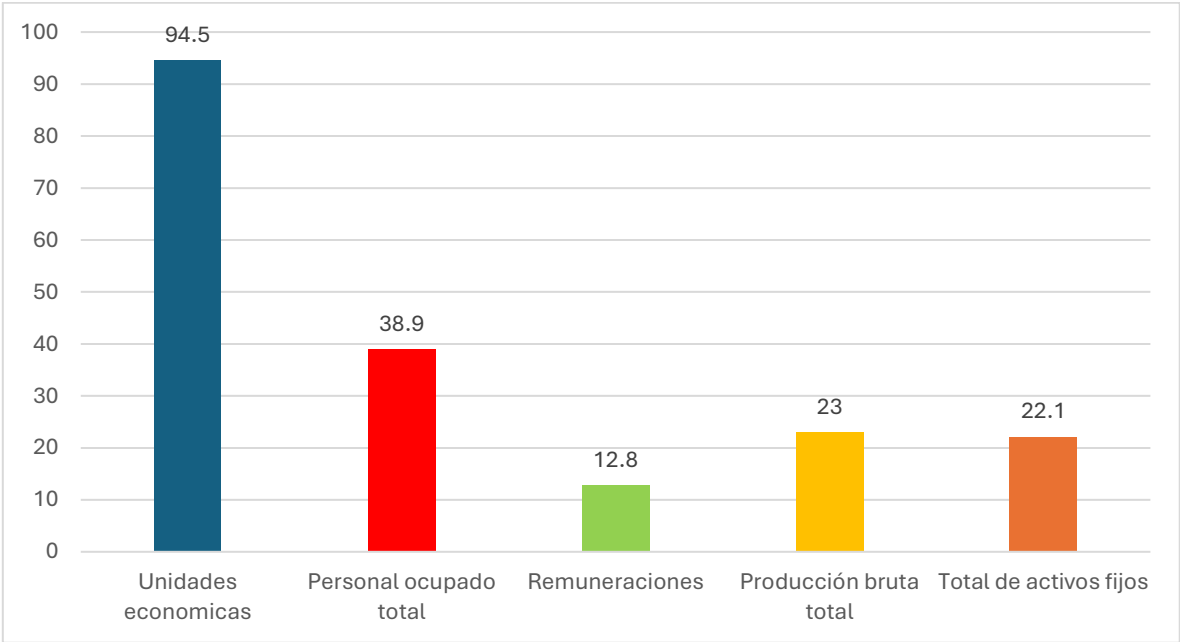
En cuanto al empleo, estas empresas de servicios emplean al 40% de todas las personas que trabajan en el país, lo que significa que este sector es el que más personas contratan en México.

Sin embargo, cuando hablamos de la cantidad de dinero que producen (producción total bruta), las empresas de servicios aportan solo el 23.2% del total nacional. Esto significa

que, aunque las empresas de este sector dan trabajo a muchas personas, su contribución en términos de producción total no es muy alta.

Según el censo económico del 2019, de las 1.9 millones de empresas de servicios, el 94.5% son microempresas, estas microempresas emplean al 38.9% del total de personas en el sector servicios. De manera que, aunque las microempresas de este sector son pequeñas, son muchas y dan empleo a una gran parte de los trabajadores de este sector.

Figura 3. Acceso a financiamiento según su tamaño



Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (INEGI, 2019).

2.3.3 Principales desafíos que enfrentan las microempresas en México

La falta de optimización de recursos y la ausencia de personal capacitado para su administración son problemas frecuentes. En cuanto a los aspectos financieros, destaca la dificultad para obtener fondos de apoyo gubernamental, de instituciones de crédito y del sistema financiero en general. Además, las ganancias limitadas reducen la capacidad de las

empresas para expandirse y mantenerse, y el desconocimiento de los costos debido a la poca o nula implementación de técnicas de valuación (Luna citado en Guzmán et al., 2018).

En relación con las microempresas, sus principales características y problemas incluyen la falta o deficiencia en las prácticas administrativas y la ausencia de una formalización como entidades económicas. Estas situaciones complejas les generan dificultades y conflictos, como la falta de información sobre sus proyectos, los ingresos que generan, los gastos que realizan, su capacidad de crecimiento y la poca o nula transparencia en sus estados financieros, cuando existen. Todos estos factores dificultan que las instituciones crediticias puedan evaluar el riesgo de invertir u otorgar créditos a las microempresas (Ferraro citado en Guzmán et al., 2018).

2.4 Cultura financiera

La cultura financiera se refiere a la relación que tiene una sociedad con el ambiente financiero. Para Torres y Serrano (2009), la cultura financiera implica como una sociedad interactúa con el ámbito financiero, abarcando tanto la gestión del dinero al nivel personal, así como también los servicios proporcionados por las instituciones financieras.

De acuerdo con estos autores, hablar de cultura financiera nos lleva a la relación que tiene una sociedad con el ambiente financiero, ambiente que abarca desde finanzas personales como elaboración de presupuesto familiar, ahorro, consumo responsable hasta servicios que ofrece el sistema financiero mexicano tales como inversión, afores, sociedades de inversión, etc.

En México, gran parte de la ciudadanía no tiene conciencia sobre el impacto que las decisiones financieras, como el ahorro o las inversiones, pueden tener en su economía personal y su vida familiar.

2.4.1 Inclusión financiera

De acuerdo con Herrera (2014), la inclusión financiera ayuda a los usuarios a obtener mayor bienestar y conocimiento sobre los servicios y productos que ofrece el sector financiero. De acuerdo con este autor, es importante que los usuarios conozcan temas como la inclusión financiera y sus principales conceptos para así tomar decisiones acertadas en cuanto a sus finanzas.

Por su parte, Cano et al., (2013), indican que es importante tener acceso a productos financieros por parte de las personas y empresarios o emprendedores, en igualdad de condiciones, ya que es una herramienta fundamental para el desarrollo económico de un país, por tal motivo no debe existir exclusión financiera. Se debe efectuar una inclusión con programas para que estas personas tengan conocimientos de los servicios que se prestan a la entidad financiera y puedan adquirirlos.

Polania et al (2016), Al hablar de inclusión financiera la definen como un indicador clave para evaluar el progreso, las necesidades y las oportunidades de los países, ya que contrario a Cano et al, para estos autores la educación financiera es importante no solo en los países que ya son modelos por seguir con amplia experiencia, sino también en aquellos que están empezando a desarrollarla e implementarla.

Las iniciativas de educación financiera ayudan a desarrollar habilidades y crear oportunidades dentro de cierto contexto económico debido a los beneficios de obtener conocimientos. Sin embargo, es importante recordar que existen países, entidades y personas que se encuentran excluidas y necesitan más apoyo.

Con base a lo anterior, se han llevado números estudios de inclusión financiera e incluyen programas reguladores, sus programas abordan temas como: la protección del

consumidor financiero, la educación financiera, la regulación de las microfinanzas, la promoción del ahorro, el financiero de las MiPymes y financierito rural.

A pesar de que México tiene un sistema financiero con muchas innovaciones, una parte significativa de la población no tiene las habilidades necesarias para aprovecharlo. Para que la educación financiera mejore las condiciones de vida, debe ser completa y estar acompañada de un nivel adecuado de inclusión financiera, lo que facilitaría una relación estrecha entre los consumidores y los servicios, aumentando así el bienestar (Mungaray et al., 2021).

La inclusión financiera tiene objetivo que los beneficios del acceso a estos servicios lleguen a toda la población, especialmente a aquellos afectados por barreras geográficas, lo que podría tener un efecto positivo en el crecimiento económico (Ramírez Valdez, 2023).

Por lo tanto, se reconoce que la inclusión financiera es importante para el desarrollo de un país, ya que facilita el acceso de poblaciones vulnerables a servicios financieros, ofreciendo oportunidades significativas para mejorar o mantener su bienestar.

2.4.2 Educación financiera

La educación financiera es importante como parte de la formación continua, ya que ayuda a las personas a estar preparadas para cumplir cualquier actividad financiera tanto personal como comercial con el propósito de que tengan un conocimiento más a fondo de todos los conceptos, lenguaje y servicios financieros.

El autor García Bohórquez (2012), comenta que la importancia de educar a los jóvenes en temas de economía y finanzas es para fomentar el ahorro, además de que cuando no se tiene conocimiento de las finanzas se toman decisiones inapropiadas, el uso de las

finanzas inadecuadas y no logran tener capacidad para afrontar los derechos como consumidores financieros.

Coincidiendo con el autor García Bohórquez, a través de la educación financiera, se desarrollan habilidades que les ayudan a tomar decisiones estratégicas, lo que contribuye a un mayor bienestar económico, es decir, que la educación financiera ofrece información y conocimientos que ayudan a desarrollar habilidades requeridas para analizar las opciones y hacer las decisiones financieras más adecuadas.

La educación financiera se puede definir como la manera en que las personas o empresarios, adquieren conocimientos sobre los productos financieros que se ofrecen en el mercado, mejorando su bienestar financiero.

Los autores Villada, López y Muñoz (2017), enlazan la educación financiera con la ingeniería económica, los autores señalan que ambos temas ayudan a tomar las mejores decisiones a nivel económico.

Incrementar los niveles de educación financiera en México asegura mejoras en conocimientos, actitudes y comportamientos financieros. Un mayor nivel de educación financiera puede elevar la inclusión social y el bienestar, independientemente del estado social, ya que permitiría acceder a servicios financieros adecuados a su tipo y nivel de ingresos (Mungaray et al., 2021).

2.4.3 Componentes de la educación financiera

Los conceptos que forman la base de una buena educación financiera son ingresos, gastos, ahorro, presupuesto, inversión y crédito.

Ingresos

Mungaray et al., (2021), en sus estudios destacan que el ingreso es fundamental para mejorar el bienestar económico. Ellos argumentan que una mayor educación financiera puede llevar a mejores decisiones financieras, aumentando así los ingresos y la participación en la economía formal.

Presupuesto

Es un registro en términos monetarios que realiza anticipadamente todo ingreso y gasto previsto a futuro en un periodo determinado. Los presupuestos tienen características específicas y son útiles para generar información que permita identificar gastos innecesarios y mantener un control sobre ellos (Chávez et al., 2022).

Sebstad et al., citado en Niño Naranjo et al., (2023) señala que, para los empresarios, es importante identificar el propósito de un presupuesto y comprender sus elementos básicos, así como los beneficios de controlar el flujo de efectivo y tener un plan de gastos.

De acuerdo con Lagos, citado en Gancino (2010), se afirma que un presupuesto es la representación de los resultados de un plan de proyecto que se enfoca en el futuro, pero también permite compararse con un presupuesto elaborado anteriormente.

Ahorro

De acuerdo con la comisión nacional para la protección y defensa de los usuarios de servicios financieros ([CONDUSEF], 2024), ahorrar implica reservar una parte de los ingresos para usos futuros. El ahorro permite cumplir objetivos, disponer de capital para invertir en un negocio, adquirir bienes y tener un fondo de emergencias.

Dado que el ahorro es un componente del presupuesto, los microempresarios deben entender su propósito, identificar los elementos a considerar al ahorrar, conocer las diferentes formas de ahorro y los lugares donde pueden hacerlo, y elegir la cuenta de ahorro que mejor se adapte a sus necesidades. Con estos conocimientos, los propietarios de las micro y pequeñas empresas deben ser capaces de crear un plan de ahorro (Sebstad et al., citado en Niño Naranjo et al., 2023).

Inversión

Romero (2020) dice que la inversión es un término económico que tiene varias interpretaciones. Puede estar relacionada con ahorrar dinero, decidir dónde colocar el capital y posponer el consumo para el futuro.

Al mencionar la palabra inversión de acuerdo con Higuera y Gerardo (2009), la inversión es un monto económico por el cual se espera recibir un rendimiento adicional. Contar con la educación financiera relativa a inversiones permitirá conocer que existe diferentes maneras de invertir y obtener un rendimiento.

Crédito

La teoría económica reconoce que el crédito es una herramienta importante para financiar actividades productivas.

Así mismo, dentro de la teoría económica, se reconoce que el crédito tiene otras funciones importantes como herramienta para enfrentar problemas de liquidez en situaciones de emergencia o durante la compra de bienes y servicios. (Georgarakos et al., 2014 citado en Chávez et al., 2023).

Productos financieros

De igual forma es necesario conocer los aspectos a tomar en cuenta al momento de solicitar algún producto financiero. Para ello, es necesario que el microempresario cuente con las habilidades para investigar y elegir bien aquel producto financiero que mejor se adapte a sus necesidades. (Sebstad et al., citado de Niño Naranjo et al., 2023).

Dolores et al., (2021), Reconoce que el financiamiento es esencial para el crecimiento de las empresas. No obstante, a pesar de esta percepción, la realidad del sistema financiero no es tan favorable para los empresarios de micro, pequeñas y medianas empresas, ya que los requisitos suelen ser un obstáculo para acceder a estos recursos.

Estos autores clasifican a los productos que más ofertan las micro, pequeñas y medianas empresas de la siguiente manera.

De manera similar, CONDUCEF (2024), señala que los bancos y las instituciones financieras son de gran ayuda para manejar el dinero, ya que ofrecen seguridad para los fondos y servicios como transferencias bancarias, créditos, depósitos, cajeros automáticos, ahorro e inversión para aumentar el dinero. Al utilizar estos servicios, un microempresario puede obtener préstamos más fácilmente y empezar un historial crediticio.

2.4.4 El financiamiento de las microempresas en México

El financiamiento es un factor importante que permite la permanencia y el crecimiento de las empresas, debido a que facilita la puesta en marcha de los proyectos. Sin embargo. El financiamiento de las microempresas en México puede ser considerado un desafío, ya que la mayoría de las actividades comerciales están bajo una economía informal

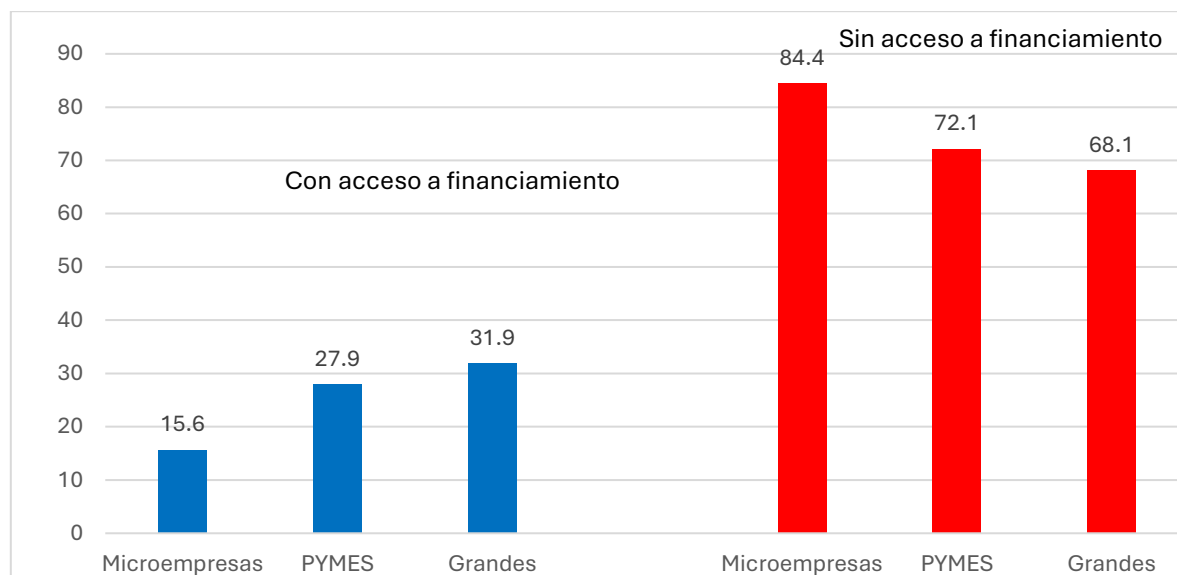
que carecen de apoyos crediticios y de financiamiento. Al carecer de conocimientos acerca de las fuentes de financiamiento se vuelven vulnerables ante prestamistas que ofrecen créditos a tasas de interés excesivamente altas. (Pinzón, 2017).

Bajó este criterio, es evidente que el acceso a financiamiento es importante para el financiamiento de las microempresas. Sin embargo, la falta de conocimiento sobre fuentes de financiamiento formales y la dependencia de préstamos informales con altos intereses pone en riesgo la sostenibilidad de estas empresas. Es necesario que haya más apoyo y educación financiera, así como políticas que puedan acceder a préstamos y financiamientos justos y sostenibles.

La falta de acceso a fuentes institucionales de financiamiento es uno de los mayores impedimentos para el crecimiento de las MIPYMES mexicanas, y se debe tanto a las instituciones financieras como a las empresas de fondos prestables (Pavón, 2010).

De acuerdo con el censo económico realizado por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (INEGI, 2019), el acceso a financiamiento de las microempresas según su tamaño arroja los siguientes resultados:

Figura 4. Acceso a financiamiento según su tamaño



Elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (INEGI, 2019).

De acuerdo con lo anterior, se puede decir que en los últimos cinco años ha habido un menor acceso al financiamiento por parte de las empresas.

2.4.5 El papel de la educación financiera en las microempresas

La educación financiera es un modelo clave para el desarrollo económico de las empresas como del país, Sin embargo, la falta de conocimientos financieros entre los microempresarios impacta negativamente en su capacidad para tomar decisiones, ya que no logran establecer una planificación financiera, problemas de gestión, disminución del patrimonio y dificultades para acceder a financiamiento, lo que conlleva un alto riesgo de quiebra, (Segura, 2020).

De acuerdo con Segura (2020), los microempresarios necesitan formarse en áreas como créditos o “microcréditos”, sistemas de ahorro, elaboración de presupuesto y gestión de riesgos financieros.

Es importante reconocer que las microempresas son de gran importancia para la economía empresarial, en América latina al observar lo importante que son han desarrollado estrategias para que las microempresas tengan oportunidades de subsidio y financiamiento. (Medina, 2015).

De acuerdo con Medina, dado el papel como fuente de empleo que representan las microempresas han tomado cada vez más importancia para la economía de diversos países. Contraste a esto, se ha tomado más relevancia el conocer y estudiar el funcionamiento debido a su falta de subsistencia y poca capacidad de adaptación. Por lo que el estudio de la gestión de microempresas cobra sentido.

En México las MIPYMES cuentan con características muy particulares que se centran en la baja cantidad de capital que poseen, por el escaso acceso al financiamiento; en la alta rotación de surgimiento y mortalidad, en el uso muy deficiente de la administración, nula innovación en sus procesos y por tener una toma de decisiones muy centralizada (Tavera y Salinas, 2011).

2.5 Contexto local

Tabla 5. Ubicación geográfica del estado de Campeche

Ubicación geográfica	
Coordenadas geográficas	Al norte 20°50'54", al sur 17°48'46" de latitud norte, al este 89°07'16", al oeste 92°28'08" de longitud oeste.
Capital	San Francisco de Campeche.
Porcentaje territorial	El estado de Campeche representa el 2.9% de la superficie del país.
Colindancias	Campeche colina al norte con el Golfo de México y Yucatán; al este con Yucatán, Quintana Roo y Belice; al sur con la Republica de Guatemala y Tabasco; al oeste con Tabasco y el Golfo de México.

Fuente: Marco Geoestadístico. Censo de Población y Vivienda 2020. Se localiza en:

<https://www.inegi.org.mx/app/biblioteca/ficha.html?upc=702825197711.pdf>

Tabla 6. Principales actividades económicas

Actividad económica	Participación porcentual			Lugar de importancia		
	2008	2013	2018	2008	2013	2018
Extracción de petróleo y gas	88.4	86.7	82.1	1	1	1

Tienda de autoservicio al por menor	0.8	1.3	2.4	5	2	2
Materias primas para la industria al por mayor	0.9	0.5	1.6	4	9	3
Servicios de intermediación para el transporte de carga	NS	0.1	1.3	73	34	4
Combustibles al por menor	0.5	0.8	1.2	7	4	5
Bebidas y tabaco al por mayor	0.2	0.3	0.7	17	16	6
Abarrotes y alimentos al por mayor	0.3	0.5	0.6	15	8	7
Abarrotes y alimentos al por menor	0.4	0.4	0.6	9	11	8

Preparación de alimentos y bebidas	0.2	0.3	0.5	19	12	9
Reparación de maquinaria y equipo.	0.1	0.3	0.4	22	14	10

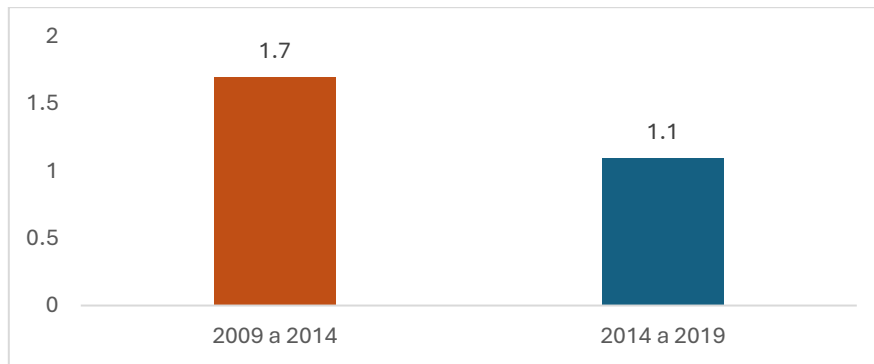
Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (INEGI, 2019).

2.5.1 Estado de Campeche

En Campeche, al igual que en otros estados de México, la mayoría de las empresas son micro, los censos económicos 2019 muestran que en nuestra economía los negocios pequeños todavía predominan. Estos con aquellos que emplean a menos de diez personas y constituyen el 94.6% del total en la entidad [Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 2019)].

En Campeche, tanto el número de negocios como el de personas empleadas sigue creciendo. En los últimos cinco años, los establecimientos han aumentado a una tasa anual promedio de 2.8%, mientras que el empleo ha crecido a un ritmo anual de 1.1%.

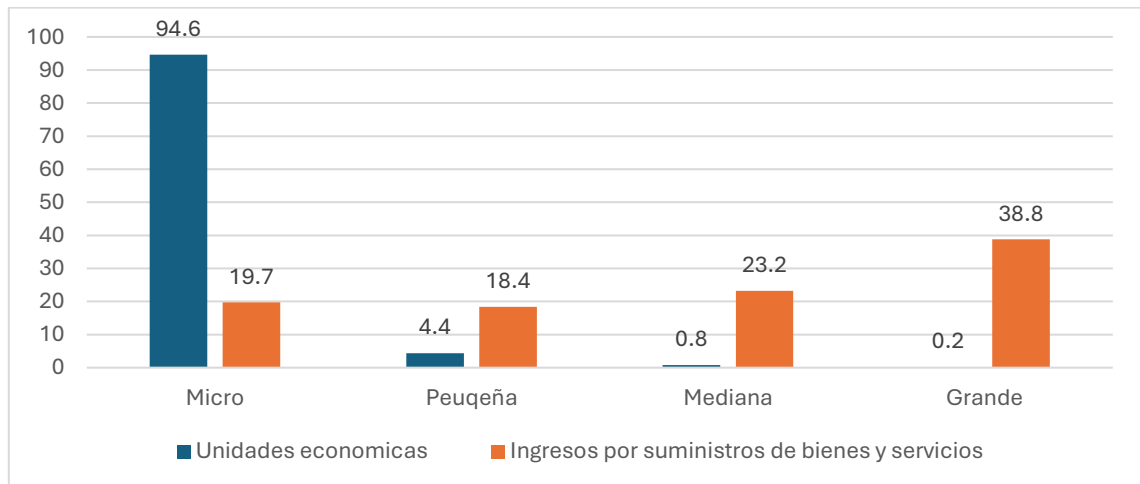
Figura 5. Tasa de crecimiento media anual



Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (INEGI, 2019).

La estructura económica de Campeche se mantiene sin cambios, los datos indican que el 94.6% de los negocios son principalmente de tamaño micro y aportan el 19.7% de los ingresos.

Figura 6. Ingresos según el tamaño de los establecimientos



Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (INEGI, 2019).

Tabla 7. Programas de apoyo y financiamiento disponibles para microempresas en el estado de Campeche

Programa	Descripción	Monto del crédito	Tasa de interés	Plazo	Requisitos
Fondo Nacional de emprendedores	Financiamiento para la productividad e innovación en micro, pequeñas y medianas empresas	Hasta 5 millones de pesos (por negocio, empresa o proyecto)	7%-16%	Hasta 180 meses	Plan de negocios, viabilidad, técnica y financiera
Instituto Nacional del emprendedor (INADEM)	Apoyo a emprendedores a MIPYMES para impulsar la innovación y competitividad	Varía según el programa	Depende del programa	Varía según el programa	Plan de negocios, viabilidad técnica y financiera

Instituto Nacional de la Economía Social (INAES)	Fomento de la economía social	Varía según el programa	Depende del programa	Varía según el programa	Plan de negocios, viabilidad técnica y financiera
Fondo de capitalización e inversión del sector rural	Financiamiento para proyectos en el sector rural.	Varía según el programa	Depende del programa	Varía según el programa	Plan de negocios, viabilidad técnica y financiera
Banco Nacional de crédito rural (Banrural)	Créditos para el desarrollo rural y agrícola	Hasta 5000,000 pesos.	Depende del programa	Varía según el programa	Plan de negocios, viabilidad técnica y financiera.

Fuente: Elaboración propia

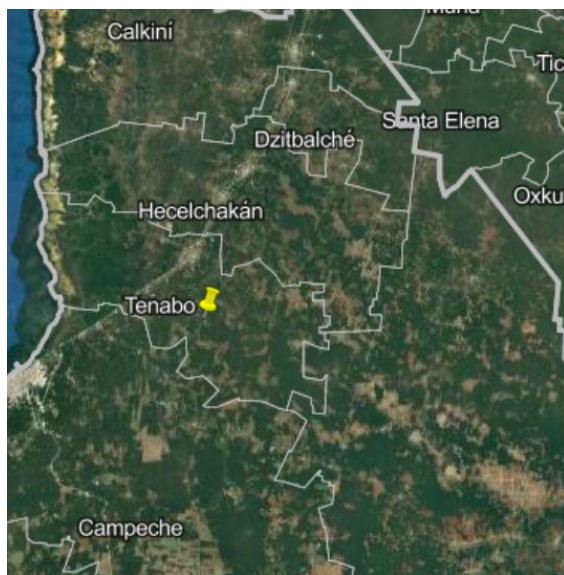
2.5.2 Municipio de Tenabo

Tenabo se encuentra al norte del estado de Campeche, a 35 kilómetros de la ciudad de Campeche. Según el mapa general de México, este municipio limita al norte con Hecelchakán, al este con Hopelchén, al sur con Campeche y al oeste con el Golfo de México.

La economía de Tenabo se sustenta principalmente en la agricultura, ganadería, aprovechamiento forestal y comercio. Estos sectores permiten la producción de frutas, verduras, la cría de ganado bovino y porcino, y la utilización responsable de los recursos naturales de la región. Todo esto se produce y distribuye de manera que las personas en diferentes sectores se benefician tanto personal como socialmente, lo cual es esencial para el desarrollo continuo del municipio.

Las microempresas y microempresarios en Tenabo son importantes para la economía local. Estas pequeñas empresas no solo crean empleos, sino también ayudan a diversificar la economía y a que la comunidad se desarrolle de manera sostenible. Los productores locales, especialmente los que trabajan en agricultura y ganadería, son clave para mantener las tradiciones agrícolas de la región y para ofrecer productos frescos y locales a la comunidad.

Figura 7. Ubicación geográfica, municipio de Tenabo



Fuente: Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas. Se localiza en: <https://www.inegi.org.mx/app/mapa/denue/default.aspx>

CAPITULO III. METODOLOGÍA

La metodología de Investigación consiste en la forma metodológica como se va a resolver el problema puntual, es decir, en la manera como se va a aplicar un método que se base en procesos científicos para darle la confiabilidad a la solución. Es el conjunto de pasos que se van a realizar para implementar la solución. En esta parte es importante tener en cuenta el enfoque cuantitativo, el enfoque cualitativo y el enfoque cualito-cuantitativo.(Trejos Buriticá).

3.1 Enfoque metodológico

Para esta investigación se llevó a cabo una metodología mixta que combinó técnicas cualitativas y cuantitativas.

Hernández et al., (2014) menciona, que es necesario tener un contacto inicial con el campo porque significa sensibilizarse con el ambiente o entorno en el cual se llevará a cabo el estudio, identificar informantes que aporten datos y guíen al investigador por el lugar.

3.2 Tipo de investigación y diseño de la investigación.

Este estudio es de carácter descriptivo, ya que tuvo el objetivo de realizar un analisis detallado de la situación actual de las microempresas de Tenabo, con el propósito de analizar su gestión y obtener conclusiones al respecto.

El diseño es no experimental y transversal, ya que se enfoca en observar y analizar los datos recogidos.

3.2 Población y muestra de la investigación

Se seleccionaron propietarios de microempresas que cumplan con los criterios de tener menos de 10 empleados y estar ubicadas en el municipio de Tenabo, con el tipo de muestreo alateorio simple.

Población: debe medirse en base a las mismas características que permiten su observación. De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (s.f.), el Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE), la población del estudio es de 333 microempresas, las cuales representan el total de microempresas pertenecientes al municipio de Tenabo.

Muestra: deriva una representación de la población con las mismas propiedades, esta es probabilística y se aplicó la formula respectiva, siendo el resultado para la muestra 82 colaboradores.

Fórmula para obtener la muestra:

Se aplicó la fórmula de muestreo probabilístico propuesto por Murray y Larry (2006) para realizar el cálculo de la muestra.

$$n = \frac{(Z_{\alpha}^2) (N) (p) (q)}{i^2(N - 1) + (Z_{\alpha}^2) (p) (q)}$$

Donde:

n = es el tamaño de la muestra poblacional a obtener.

N = es el tamaño de la población total. (333)

Z = valor correspondiente a la distribución de gauss. (95%)

p = prevalencia esperada del parámetro a evaluar.

q = 1 – p.

i = error que se prevé cometer si es del 10%.

Asumiendo una confianza del 95% ($Z = 1.96$), un error de muestreo del 10% ($i = 0.1$), y una varianza máxima ($pq = 0.25$, con $p = 0.5$ y $q = 0.25$) para asegurar un tamaño de muestra lo suficiente respecto al tamaño de población ($N = 333$) de las microempresas.

Remplazado los valores en la formula tenemos como resultado:

$$n = \frac{(1.96^2)(551)(0.5)(0.5)}{(0.1^2)(333 - 1) + (1.96^2)(0.5)(0.5)} = 82$$

3.3 Instrumento

Para la recolección de la información necesaria se elaboró un cuestionario en google forms con preguntas de interes. El cuestionario estuvo diseñado con con 7 secciones y cada una permitió recabar la información relevante para este proyecto:

Dimensión personal: este apartado permitió conocer aspectos básicos de los microempresarios, como tiempo de operación y actividad económica principal.

Planeación: en este apartado se plantearon preguntas sobre planificación y actividades de la microempresa, objetivos, número de empleados, etc, con la finalidad de conocer la planificación de estas microempresas.

Organización: el apartado de organización permitió conocer la forma de organización de los microempresarios contemplando sus actividades, la organización de su personal, así el uso de herramientas.

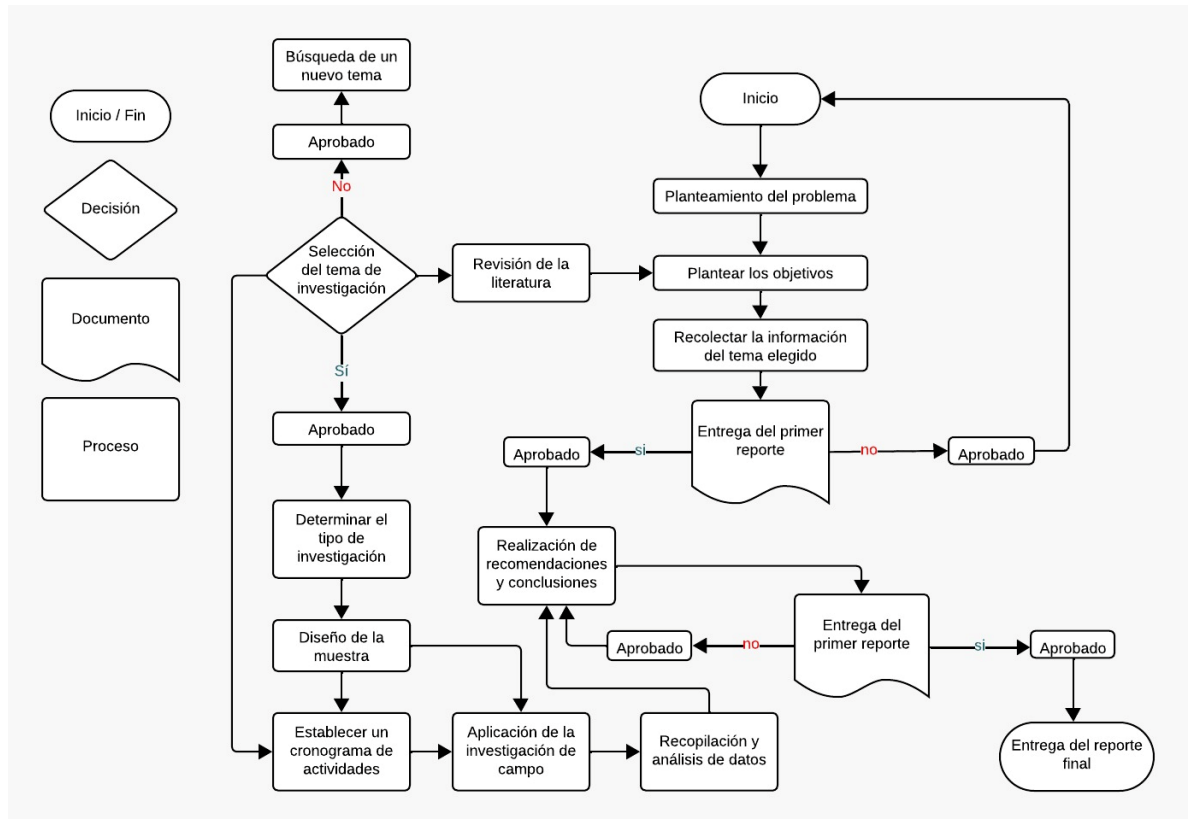
Dirección: la sección de dirección permitió hacer un análisis sobre como se toman las decisiones importantes de las microempresas, el manejo de la comunicación, así como relación con los proveedores y clientes.

Control: en el apartado de control se tomaron en cuenta aspectos como la gestión de calidad, el control de sus procesos y medidas que los microempresarios toman en cuenta y preguntas relacionadas a estos criterios.

Gestión y educación financiera: se realizaron preguntas relacionadas al tema del ahorro, inversión, flujo de caja, así como también fue de interés conocer quien se encarga de la organización financiera en la microempresa.

Financiamiento externo: esta sección permitió conocer el tipo de financiamiento externo y los criterios que toman más en cuenta los microempresarios al momento de recurrir a fuentes de financiamiento.

Figura 8. Diagrama de bloques de las etapas del proyecto



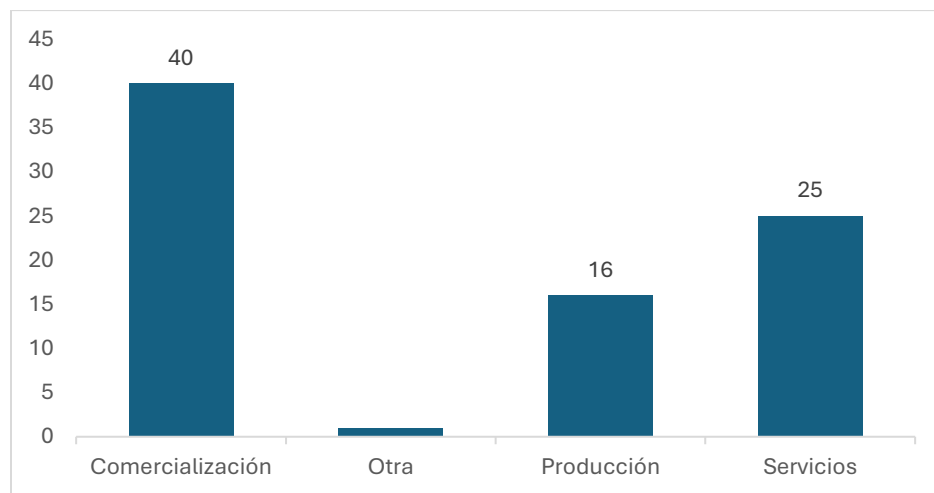
Fuente: Elaboración propia

CAPITULO IV. RESULTADOS

El propósito del análisis de resultados fue proporcionar una comprensión profunda y detallada de la gestión empresarial y la educación financiera de las microempresas en el municipio de Tenabo, Campeche, el cual, es el objetivo general del presente estudio.

En esta sección se analizaron los datos obtenidos mediante el instrumento aplicado, los cuales se ilustran en gráficos que representan claramente la información. La interpretación de estos resultados se analiza de manera objetiva. Los resultados obtenidos después de la aplicación de encuestas a 82 microempresarios, seleccionados por el metodo aleatoruo simple, nos muestran información clave sobre el objetivo de investigación.

Figura 9. Actividad económica principal



Fuente: Elaboración propia

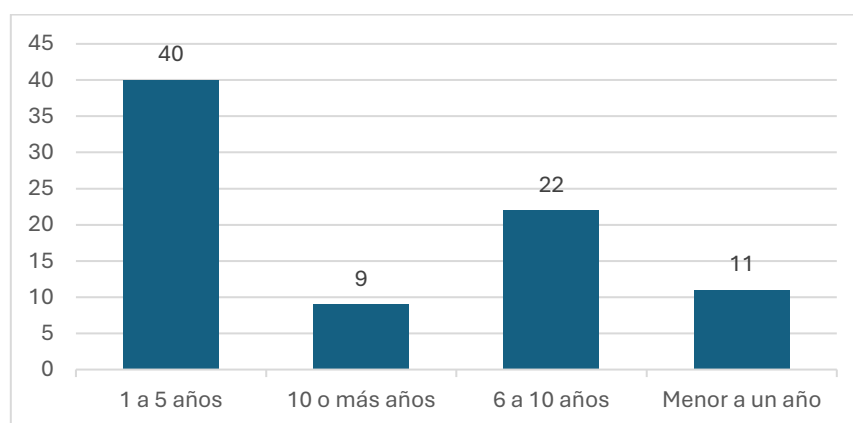
La grafica muestra como resultados la distribución de las actividades entre los microempresarios del municipio de Tenabo. Cuarenta (48.8%) de los microempresarios encuestados tiene como actividad principal la comercialización, esto significa que la venta

de productos se muestra como una actividad predominante en la comunidad. Este sector puede incluir tiendas minoristas, ventas en mercados, almacenes de ropa, etc.

Veinticinco (30.5%) se dedican a la prestación de servicios. Los resultados muestran actividad significativa en negocios que ofrecen servicios como peluquerías, talleres de reparación, consultorías y otros servicios.

Un menor número, representando dieciséis (19.5%), se dedica a actividades de producción de productos como maíz y miel. Este porcentaje muestra que a pesar de ser un porcentaje bajo representa contribución al empleo local; mientras que el 1.1% se dedica a otra actividad.

Figura 10. Tiempo de operación



Fuente: Elaboración propia.

Del total de los 82 microempresarios encuestados, cuarenta (48.8%) lleva en operación de 1 a 5 años, veintidos (26.8%), de 6 o más años, un total de once (13.4%) es menor a un año y nueve (11%) de 10 años o más.

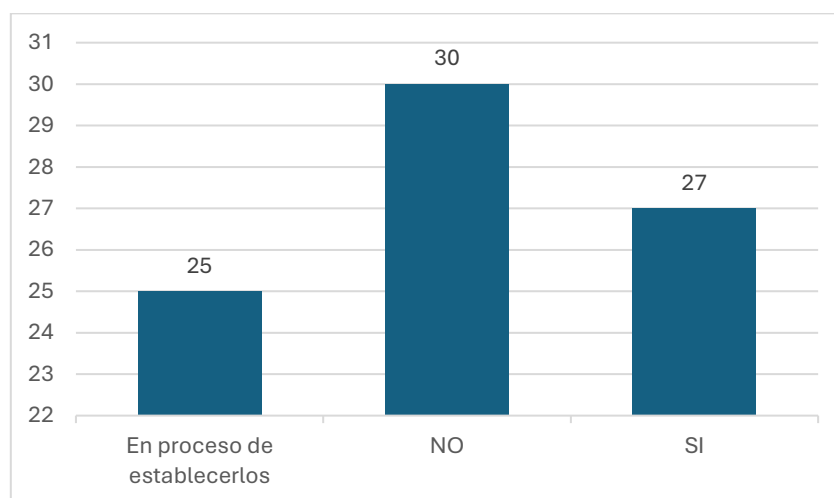
La diferencia entre los años de operación refleja microempresas con diferentes etapas de desarrollo ya que, un cuarto de los encuestados ha operado durante 6 años o más. Estos

negocios tienen mayor experiencia, lo que puede significar una mejor gestión y capacidad de enfrentar desafíos del mercado.

Un 13.4% de las microempresas son relativamente nuevas, con menos de un año de operación. Estas están en la fase inicial, enfrentando desafíos como el establecimiento de una base de clientes u obtención de rentabilidad.

Un 11% de las microempresas ha logrado operar por una década o más, por lo tanto, estas empresas pueden servir como ejemplos de prácticas, aunque es solo una pequeña parte.

Figura 11. Establecimiento de misión, visión y objetivos



Fuente: Elaboración propia

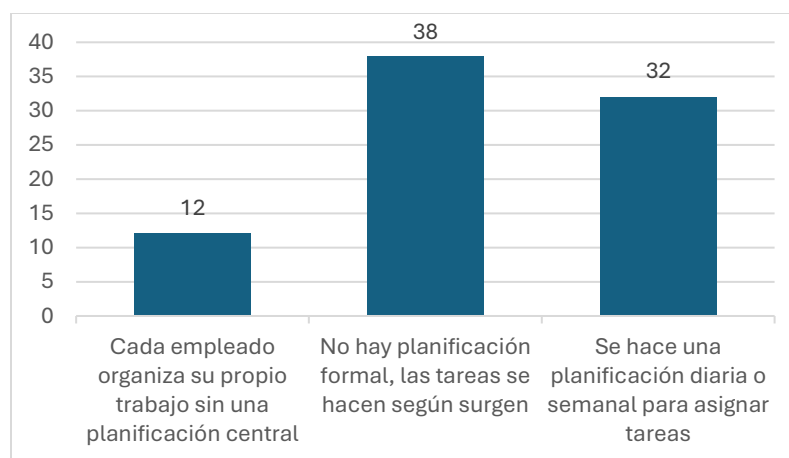
En la presente grafica se puede apreciar cómo, la mayoría de los microempresarios encuestados aun no cuentan con misión, visión y objetivos definidos.

Un total de treinta (36.6%), de los ochenta y dos de los microempresarios encuestados no cuenta con los objetivos establecidos, venticiente (32.9%), ya cuenta con objetivos establecidos y venticinco (30.5%), se encuentra en proceso de establecerlos.

Con base a los resultados obtenidos, se puede ver la diferencia en cuanto a como las microempresas abordan la planificación y establecimiento de objetivos, mientras algunas

están bien encaminadas, otras necesitan apoyo para poder definir sus objetivos. Esto refleja una falta de interés a este tema relevante de planeación, el cual puede ser debido a la carencia del conocimiento e importancia de plantear objetivos.

Figura 12. Planificación de las tareas y actividades dentro de la microempresa



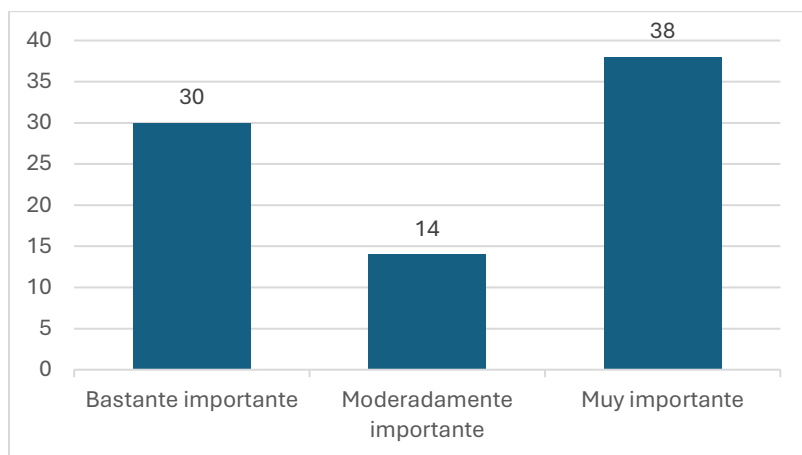
Fuente: Elaboración propia

La figura número 12, muestra los resultados obtenidos respecto a la pregunta número 4 del cuestionario. Los resultados muestran que treinta y dos (39%), de las personas encuestadas indica que tienen una asignación de actividades previa. Esto significa que hay un cierto nivel de planificación y organización en sus actividades laborales.

Treinta y ocho (46%), de las personas mencionan que no cuentan con una planificación formal. Esto implica que casi la mitad de las personas trabaja sin una guía o estructura definida, lo que podría resultar en una menor eficiencia y posibles problemas en la coordinación de tareas.

Doce (14.6%), de los empleados se organiza sin una planificación específica. Esto quiere decir que estos empleados manejan su propio tiempo y actividades de manera individual y autónoma, sin seguir un plan estructurado o formal.

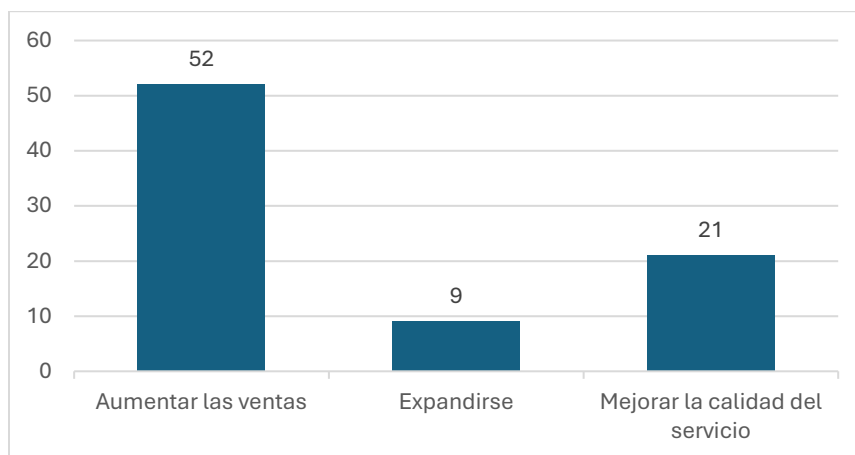
Figura 13. Importancia de la planeación en la microempresa



Fuente: Elaboración propia

Los resultados muestran que para un total de treinta y ocho (46.3%) de los micronegocios si resulta importante contar con una adecuada planeación y prevenir sus actividades. Treinta (36.6%) de los encuestados mencionan que es bastante importante y una minoría representando catorce (17%) señala que la planeación de sus actividades es moderadamente importante. Los datos muestran que para la mayoría de microempresarios encuestados la planeación es un aspecto importante para la gestión para garantizar la subsistencia de su microempresa.

Figura 14 . Objetivos a corto plazo

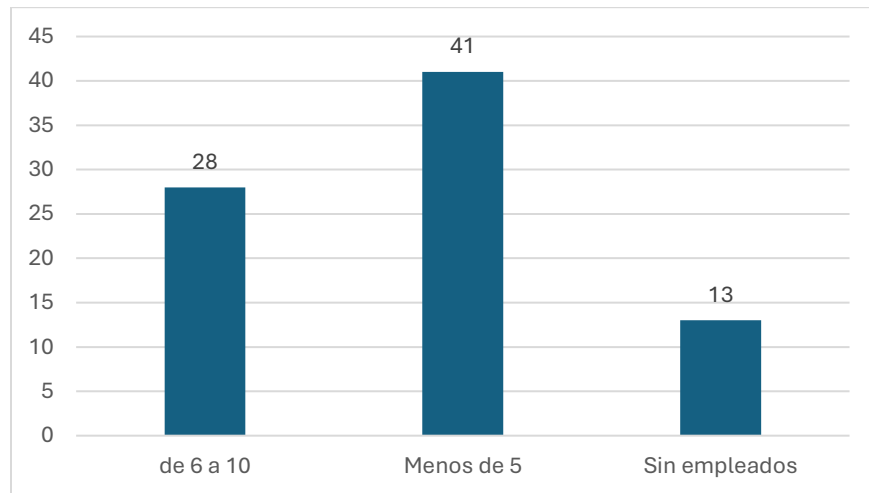


Fuente: Elaboración propia

La grafica muestra los resultados de las encuestas las cuales reflejan que cincuenta y dos (63%) de los encuestados tiene planteado aumentar las ventas, esta respuesta señala que gran parte de las microempresas buscan mejorar sus ingresos y lograr un crecimiento económico.

Una parte, representada por veintiuno (37%) de los microempresarios está interesado en mejorar la calidad del servicio, lo cual refleja un enfoque en la satisfacción del cliente, y nueve (27.2%) considera expandirse, aunque es una prioridad menor en comparación con aumentar las ventas y mejorar la calidad del servicio, este objetivo indica que algunas microempresas se sienten lo suficientemente estables y seguras para explorar nuevos mercados o ampliar sus operaciones, lo que puede llevar a un crecimiento a largo plazo.

Figura 15. Número de empleados



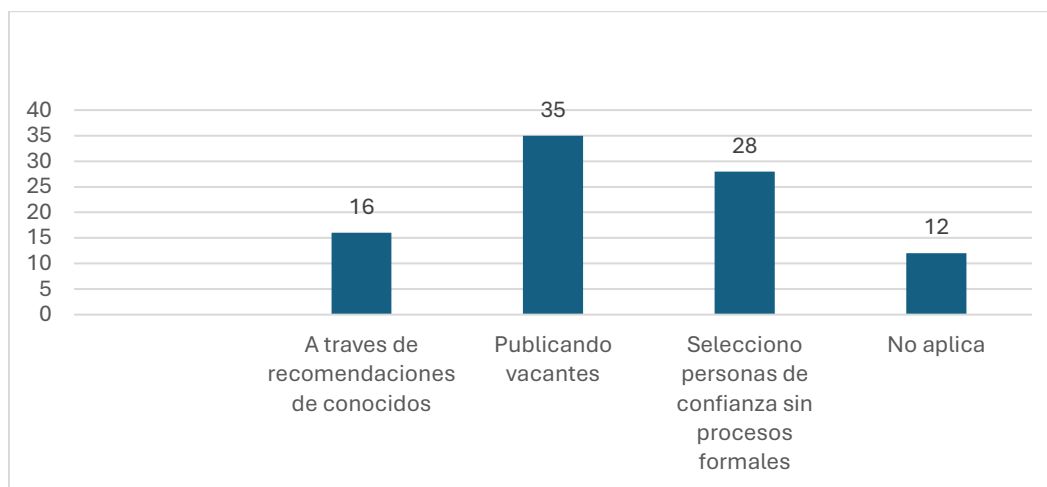
Fuente: Elaboración propia

En la siguiente grafica se muestra los resultados obtenidos acerca del número de empleados con los que cuentan las microempresas participantes en el estudio. Cuarenta y uno (50.6%) cuenta con menos de 6 empleados, veintiocho (33.3%) tiene de 6 a 10 y trece (16%) no cuenta con empleados.

De acuerdo con la ley de protección para micro, pequeñas y mdianas empresas, microempresa es toda aquella que cuente con menos de 10 empleados por lo tanto los datos nos dejan ver que los encuestados en cuestion son microempresarios.

Los datos obtenidos muestran que la mayoría de los encuestados para este caso tienen menos de 5 empleados (de 1 a 5).

Figura 16. Contratación del personal



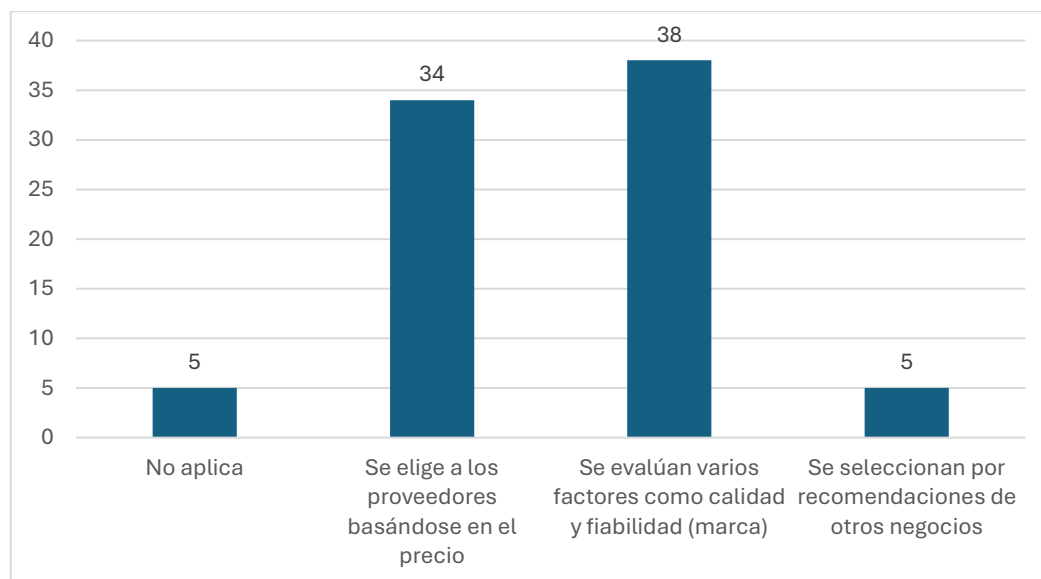
Fuente: Elaboración propia

Los resultados para la gráfica 16 muestran la manera más utilizada por los microempresarios al momento de reclutar personal para su micronegocio, los resultados muestran que treinta y cinco (42.7%) publica vacantes disponibles, veintiocho (34.1%) solo selecciona personas de confianza sin tantos procesos de selección, una parte representada por dieciseis microempresarios (19.5%) lo hace a través de recomendaciones de sus conocidos y otra menos parte, siendo dieciséis microempresarios (14.6%) no aplica ya que no cuentan con empleados.

Con base a lo anterior, se puede decir que es común que las microempresas contraten a personas recomendadas por alguien de confianza, lo que reduce la necesidad de un proceso de selección largo.

Además, los procesos de selección son costosos y las microempresas tienen un presupuesto ajustado. Los propietarios gestores de microempresas suelen tener múltiples responsabilidades y no pueden dedicar tanto tiempo a procesos de selección largos.

Figura 17. Selección de proveedores

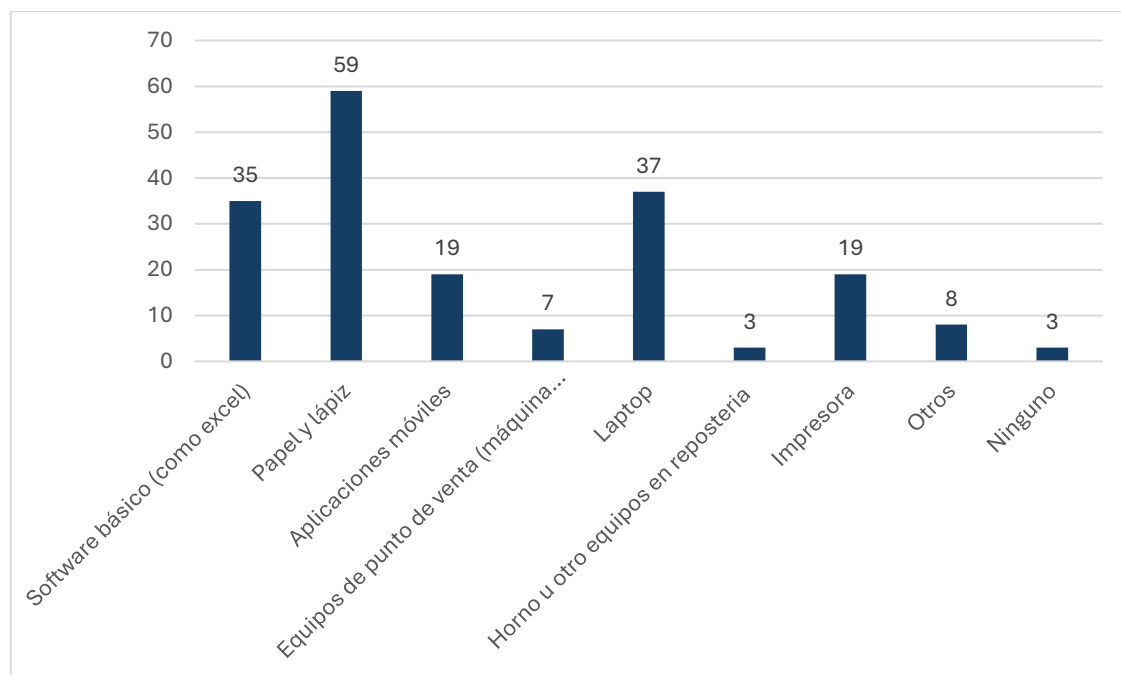


Fuente: Elaboración propia

Los resultados muestran que el treinta y ocho (46.3%) de los ochenta y dos encuestados se basan para la elección de sus proveedores en factores como calidad y fiabilidad, para treinta y cuatro (41.5%) es más importante elegir basándose en el precio, mientras que representando una menor parte con cinco micromepresarios (6.1%) lo hace a través de recomendaciones de otros negocios.

De acuerdo con los resultados, la mayoría prefiere basarse en la calidad, lo cual es esencial ya que la calidad afecta directamente a la imagen de la microempresa. Sin embargo, no hay mucha diferencia con los que se guían más por el precio, esto significa que para dichas empresas es fundamental maximizar las ganancias. Un punto importante a tener en cuenta es que el precio este en equilibrio con la calidad.

Figura 18. Herramientas empleadas



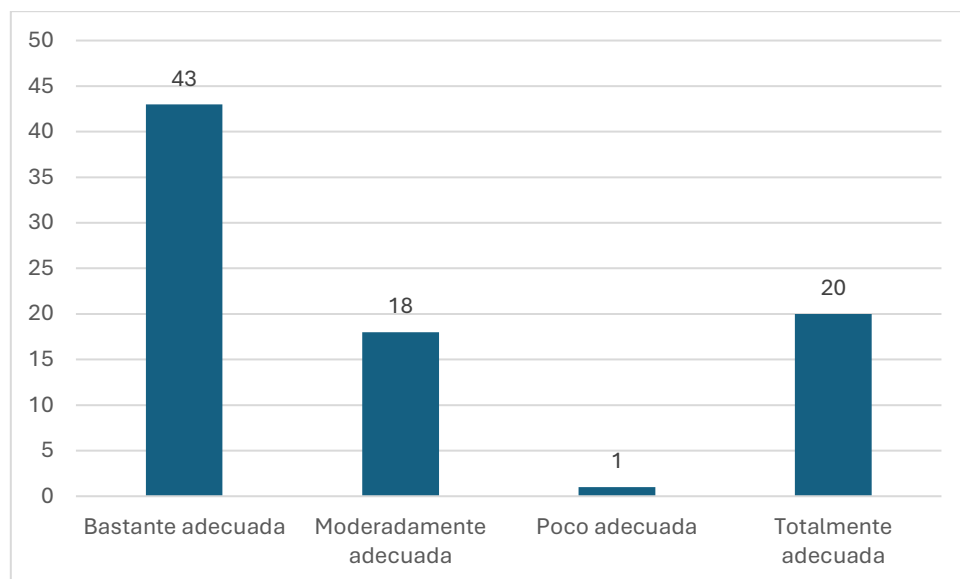
Fuente: Elaboración propia

De acuerdo con los resultados obtenidos, gran parte de las microempresas encuestadas cuentan con el uso de herramientas para facilitar su trabajo. Los resultados se muestran en la gráfica, la mayor parte utiliza herramientas básicas como papel y lápiz representando a cincuenta y nueve microempresarios (72%), treinta y siete (45.1%) utiliza laptop, seguido del treinta y cinco (42.7%) con software básico.

También se muestran aplicaciones móviles con un 23.2%, de igual manera impresora con un 23.2%, 9.8% otros, 8.5% equipos como máquina de escaneo, el 3.7% hornos y equipos de repostería.

Como se puede observar, estos micronegocios utilizan diversas herramientas para facilitar su trabajo. Aunque aún prevalecen los métodos tradicionales como el uso de papel y lápiz, hay una notable adopción de tecnologías y equipos específicos que sugieren una transición hacia métodos modernos y eficientes.

Figura 19. Organización de los recursos dentro de la microempresa

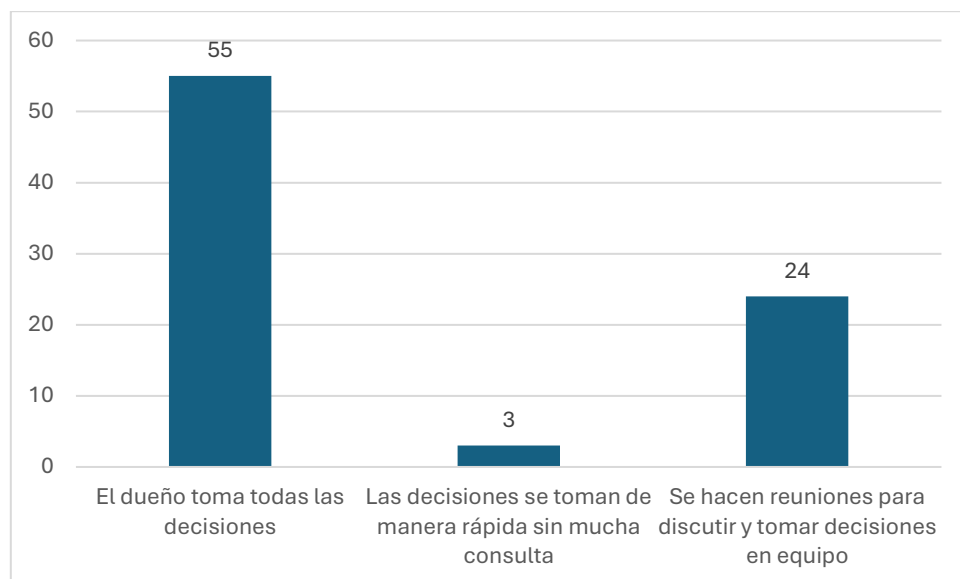


Fuente: Elaboración propia

La siguiente grafica muestra los resultados acerca de la planeación llevada a cabo por las microempresas. Cuarenta y tres de los encuestados (52.4%) considera que su planeación es bastante adecuada, veinte (24.4%) indica que su planeación es adecuada en su totalidad, dieciocho (22%) dice que su planeación es moderadamente adecuada, mientras que uno (1.2%) considera que es poco adecuada su planeación.

Esta información lleva al análisis de que, aunque las microempresas son pequeñas encuentran una planificación que se adecue a ellos, aunque la mayoría no en su total. Sin embargo, existe una minoría que aún no cuenta con buena planeación.

Figura 20. Toma de decisiones

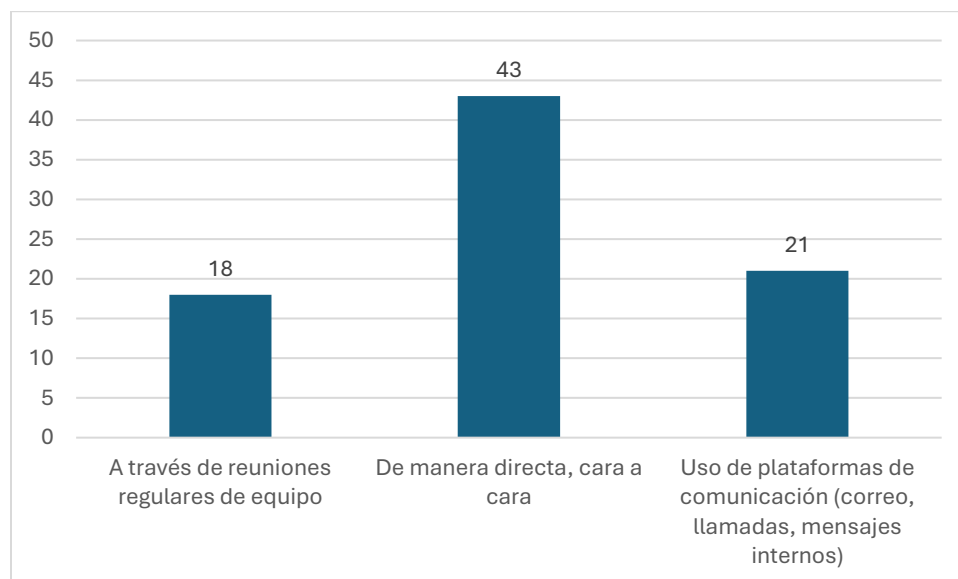


Fuente: Elaboración propia

La figura 20, muestra que cincuenta y cinco (67.1%) de las decisiones importantes de la microempresa son tomadas por el dueño, veinticuatro (29.3%) señala que se hacen reuniones para discutir y tomar decisiones en equipo y tres (3.7%) indica que las decisiones se toman de manera rápida sin mucha consulta.

Estos resultados muestran que, en la mayor parte de los casos, no se realiza mucha consulta con los trabajadores ya que al ser un micronegocio, el propietario es quien cuenta con la total autoridad para tomar desiones. Esto a su vez, es un factor que limita la comunicación abierta y en equipo.

Figura 21. Comunicación interna

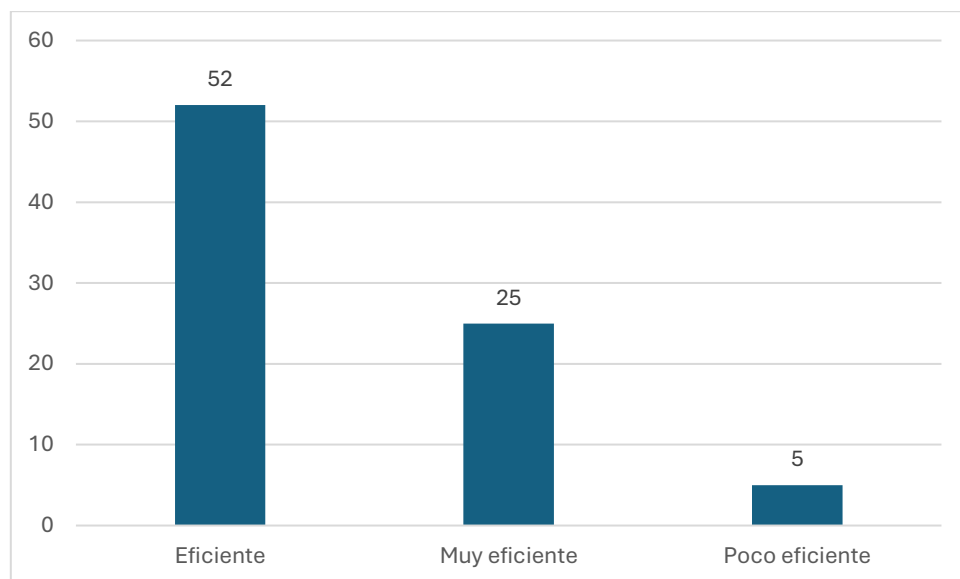


Fuente: Elaboración propia

En la siguiente grafica se puede apreciar como la forma de comunicación que más predomina en las microempresas es de la manera tradicional cara a cara, siendo esta la que cuarenta y tres (53.1%) de los resultados marca. Veintiuno de los encuestados (4.7%) usa plataformas de comunicación como correo, llamadas y mensajes internos y el dieciocho (22.2%) indica que se llevan a cabo reuniones regulares de equipo.

La comunicación cara a cara sigue siendo las más utilizada debido a sus beneficios de interacción directa y personal, las plataformas digitales y las reuniones de equipo tambien juegan un papel importante en la dinámica comunicativa de las microempresas. Cabe recalcar que cada metodo tiene sus propias ventajas y es elegido en función de las necesidades de cada microempresa.

Figura 22. Eficiencia en la comunicación interna



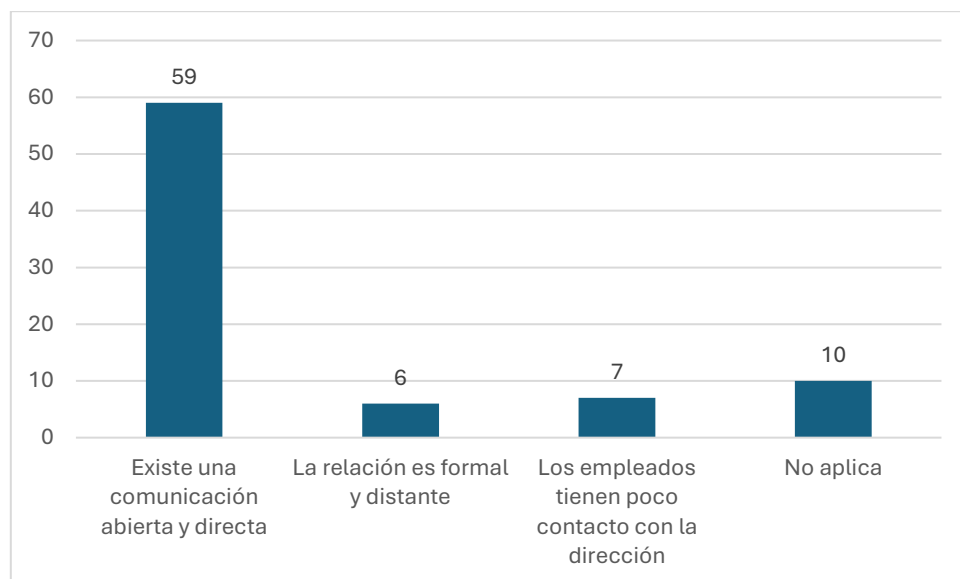
Fuente: Elaboración propia

La siguiente grafica muestra que tan eficiente consideran los microempresarios que es la comunicación interna en la microempresa. Los resultados muestran que el cincuenta y dos (63.4%) considera que tiene una comunicación eficiente, esto significa que, en general, las microempresas tienen sistemas y prácticas que facilitan una comunicación clara y efectiva entre sus miembros,

Veinticinco (30.5%) indica que es eficiente, aunque no alcanza el nivel de "muy eficiente", este grupo aún encuentra que su comunicación interna es adecuada y funcional, lo cual puede significar que, aunque hay margen de mejora, las operaciones no se ven significativamente afectadas.

Cinco (6.1%) considera que la comunicación es poco eficiente. Este porcentaje, aunque pequeño, señala que hay microempresas que enfrentan desafíos en sus sistemas de comunicación, lo que podría impactar negativamente en su productividad y comunicación interna.

Figura 23. Relación de los empleados con la dirección

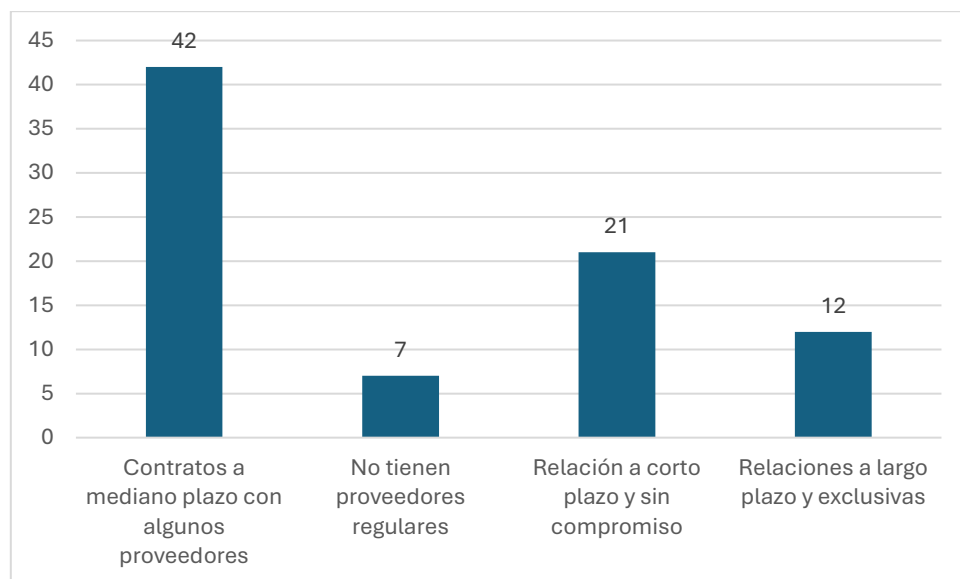


Fuente: Elaboración propia

En cuanto a la comunicación, se puede observar que existe una comunicación abierta y directa con los empleados, siendo los resultados cincuenta y nueve de los ochenta y dos (72%), para diez (12.2%) no aplica la no tener empleados, para siete (8.5%) señala que los empleados tienen poco contacto con la dirección y seis (7.3%) indica que la relación solo es formal y distante.

Estos resultados indican que hay un porcentaje significativo de microempresarios que sienten que la comunicación podría mejorar, especialmente con la dirección. Es importante tomar en cuenta estas observaciones para mejorar la comunicación interna.

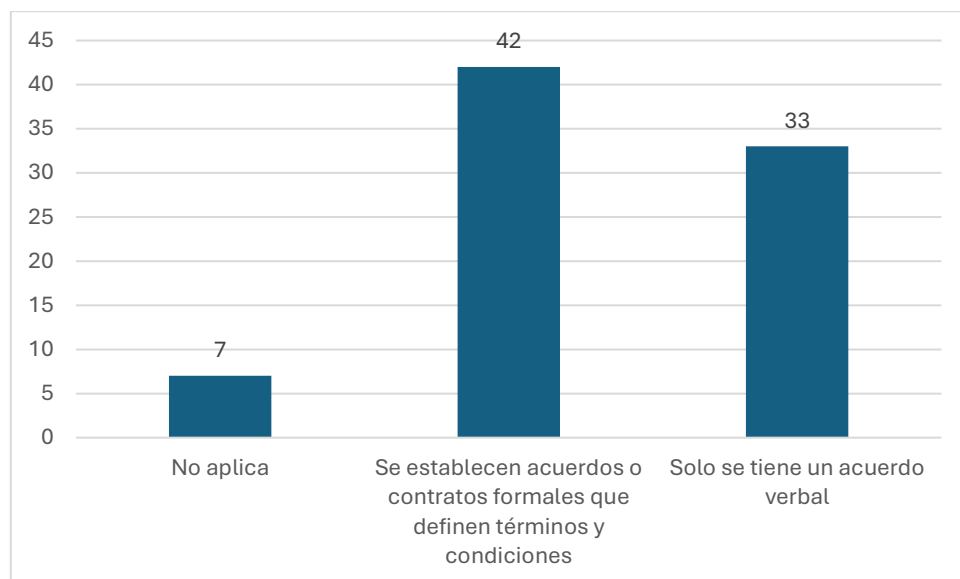
Figura 24. Relación con los proveedores



Fuente: Elaboración propia

En la grafica se presenta que para cuarenta y dos de los encuestados (60%) cuentan con una relación a mediano plazo con algunos proveedores, esto quiere decir que la mayoría de las empresas buscan una estabilidad moderada en sus relaciones con proveedores manteniendo acuerdos por un tiempo considerable. Veintiuno (25.9%) tiene una relación a corto plazo y sin compromiso, lo que refleja flexibilidad en sus relaciones con sus proveedores y doce (14.8%) tienen relaciones a largo plazo y exclusivas. Este último, aunque es un número más pequeño refleja una estrategia de confianza y colaboración estrecha que las microempresas tienen con sus proveedores actuales.

Figura 25. Acuerdos o contratos con proveedores

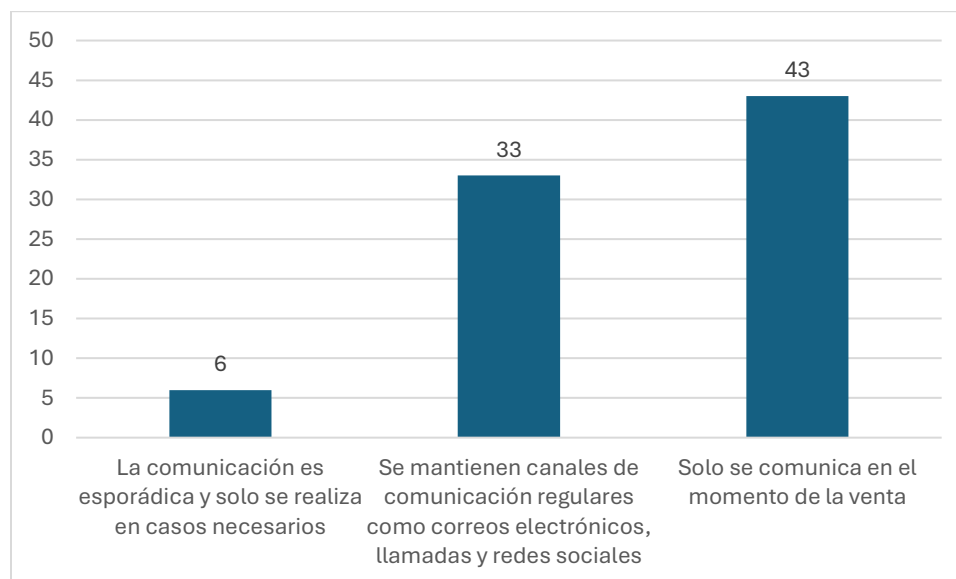


Fuente: Elaboración propia

Los resultados de la gráfica muestran que cuarenta y dos (51.2%) de los encuestados establecen acuerdos o contratos formales que definen términos y condiciones, para treinta y tres (40.2%) solo establece u acuerdo verbal y siete (8.5%) no aplica.

Más de la mitad de los encuestados prefieren establecer acuerdos formales por escrito donde se definen términos y condiciones, esto es un punto positivo ya que estos contratos ofrecen más seguridad y claridad para ambas partes. La otra parte que cuenta con proveedores opta por acuerdos verbales, esto, aunque son más fáciles y rápidos de hacer pueden causar problemas si surge algún malentendido, ya que no hay algún documento escrito que respalde lo acordado.

Figura 26. Comunicación con los clientes



Fuente: Elaboración propia

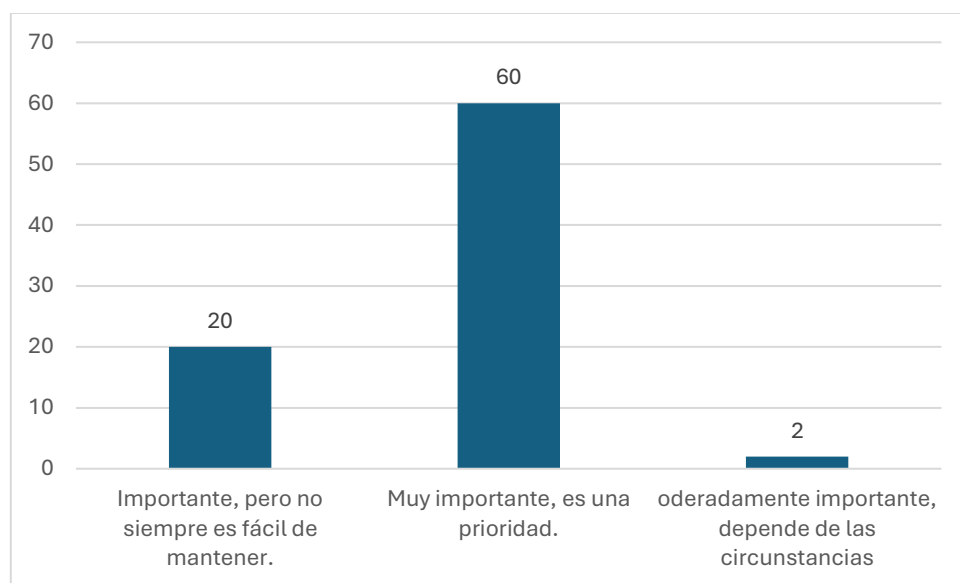
Otro aspecto relevante dentro del instrumento de investigación fue el tema de la comunicación con los clientes. Los resultados muestran que el cuarenta y tres (52.4%) solo se comunica al momento de la venta. Para treinta y tres (40.2%) es importante mantener canales de comunicación con los clientes como correos electrónicos, llamadas y redes sociales, para seis (7.3%) la comunicación es esporádica y solo se realiza en casos necesarios.

La mayoría de las microempresas encuestadas solo se comunican al momento de la venta, esto puede ser suficiente. Sin embargo, limita la capacidad de construir relaciones duraderas con los clientes.

Otra menor parte reconoce la importancia de mantener comunicación continua a través de correos electrónicos, llamadas y redes sociales, realizar estas prácticas les permiten a los micronegocios mejorar la satisfacción del cliente.

Un pequeño porcentaje de microempresas se comunica con los clientes de forma esporádica, esto puede ser adecuado para ciertos tipos de negocios, pero generalmente no contribuye a la construcción de relaciones solidas con los clientes.

Figura 27. Importancia en la calidad de los productos y servicios



Fuente: Elaboración propia

En cuanto al tema de gestión de calidad, para sesenta de los encuestados (74.1%) tienen como prioridad la calidad de sus productos o servicios, para veinte (23.5%) es importante pero no siempre fácil de mantener y para dos (2.5%) esto es moderadamente importante, dependiendo de las circunstancias.

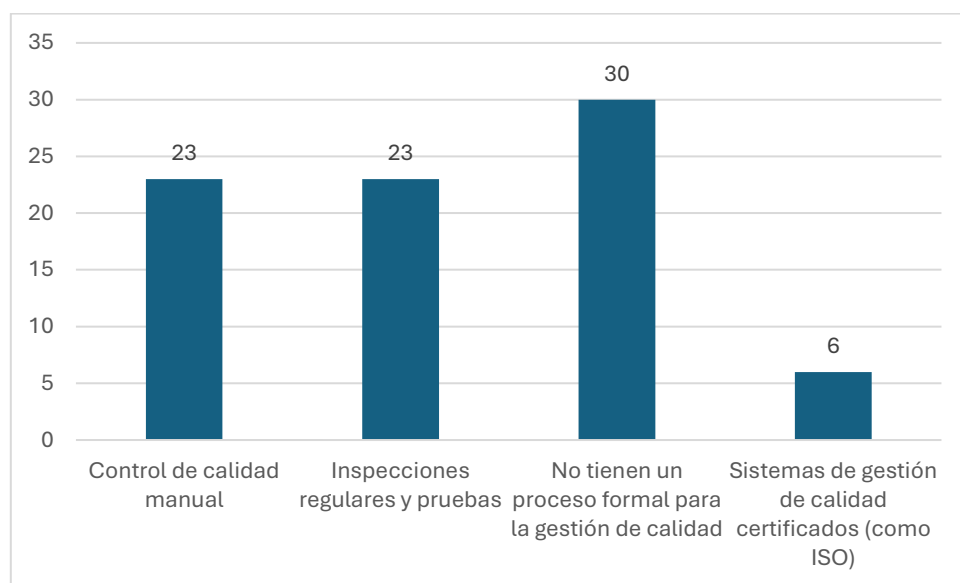
La mayoría de las microempresas encuestadas consideran que mantener la calidad de sus productos o servicios es una prioridad esencial, lo cual refleja un compromiso con la satisfacción del cliente y la competitividad en el mercado.

Sin embargo, otro menor grupo de encuestados señalan que la calidad es una prioridad, pero es difícil de mantener, esto puede deberse a limitaciones en recursos o

capacitación. Por lo anterior, es importante que estas microempresas identifiquen sus obstáculos y así poder tener una mejor gestión de calidad.

Las microempresas que la calidad es moderadamente adecuada podrían estar enfocados en otros aspectos.

Figura 28. Gestión de la calidad



Fuente: Elaboración propia

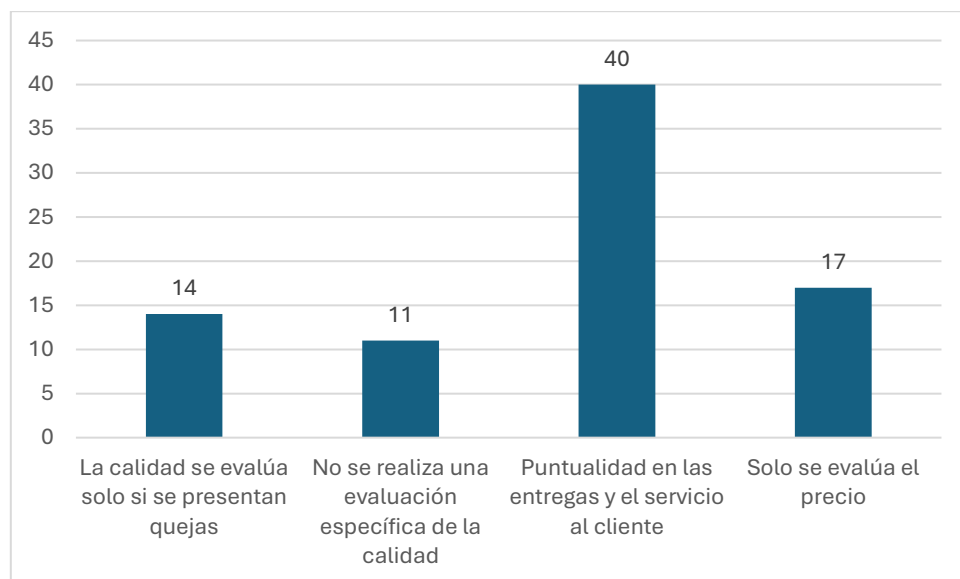
En la siguiente grafica se muestran los resultados del tipo de control de calidad que se utilizan dentro de las microempresas para gestionar la calidad de sus productos o servicios.

Treinta (37%) no tiene un proceso formal para gestionar la calidad, esto podría reflejar una falta de recursos o conocimientos sobre la importancia de la gestión de calidad, lo que puede afectar negativamente la consistencia y satisfacción del cliente.

Veintitres (28.4%) realiza inspecciones regulares o pruebas y Veintitres (7.2%) realiza un control de calidad manual, aunque ambos enfoques son positivos, puede no ser tan exhaustivo como un sistema de gestión de calidad formal.

Seis (7.4%) utiliza sistemas de gestión de calidad certificados.

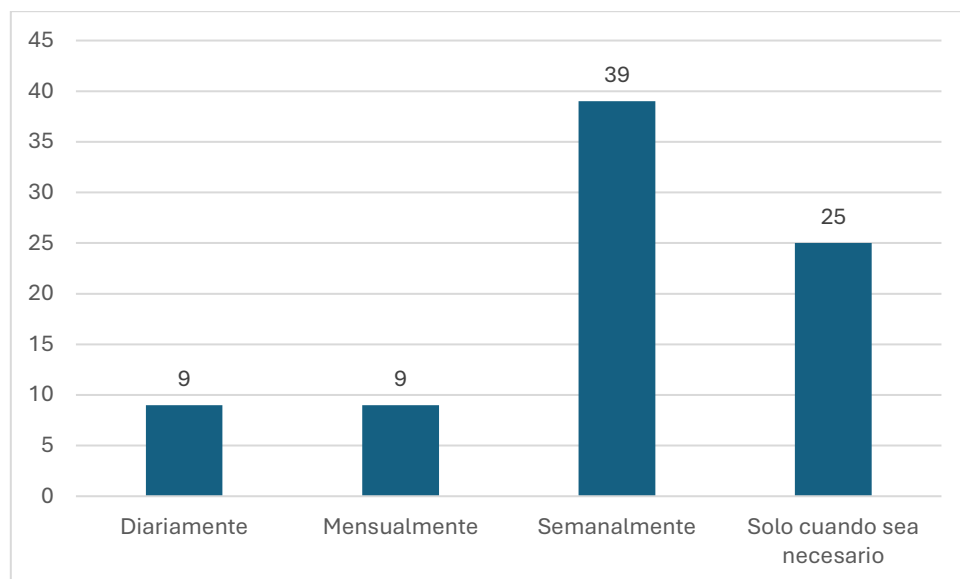
Figura 29. Evaluación de los proveedores



Fuente: Elaboración propia

Entre los criterios que se utilizan para evaluar a los proveedores, los datos muestran que casi la mitad de los microempresarios priorizan la puntualidad de las entregas y el servicio por parte de los proveedores, indicando la importancia de la fiabilidad. Diecisiete (20%) se enfoca solamente en el precio reflejando preocupaciones de costo. Catorce (17.1%) solo evalúa a los proveedores cuando hay quejas y finalmente, once (13.4%) no realiza una evaluación específica de la calidad, lo que podría representar una necesidad de mejora.

Figura 30. Frecuencia de reuniones en equipo



Fuente: Elaboración propia

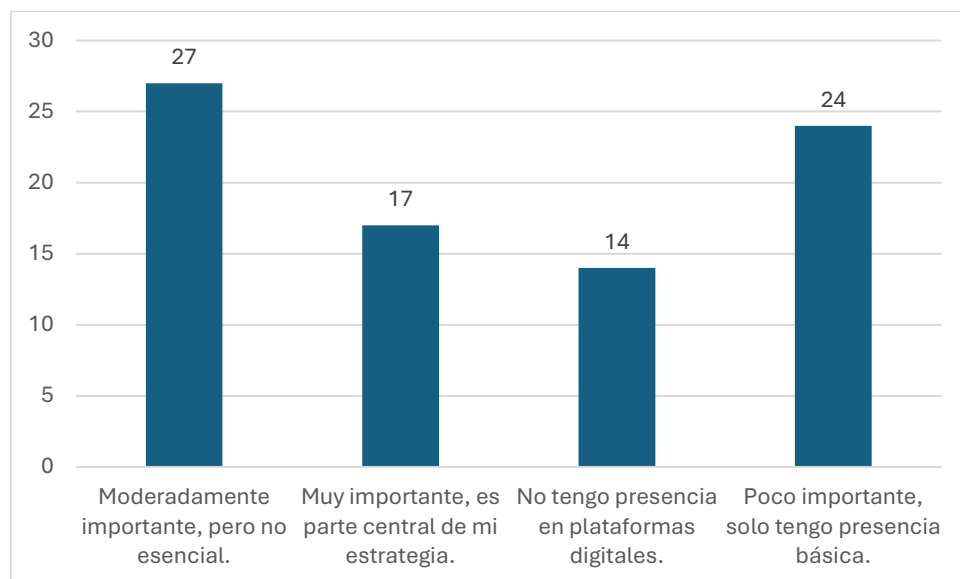
Treinta y nueve de las personas encuestadas (47.6%) realiza reuniones para la resolución de problemas de manera semanal. Esto indica que casi la mitad de la organización tiene un enfoque estructurado y regular para abordar problemas.

Veinticinco de los encuestados (30.5%) solo realiza estas reuniones cuando es necesario. Esto quiere decir que se llevan a cabo solo en respuesta a problemas específicos que surgen.

Nueve de los encuestados (11%) también realiza estas reuniones semanalmente.

Nueve restantes (11%) realiza reuniones diariamente. Esto muestra un compromiso muy alto con la resolución rápida de problemas y puede reflejar un entorno de trabajo proactivo.

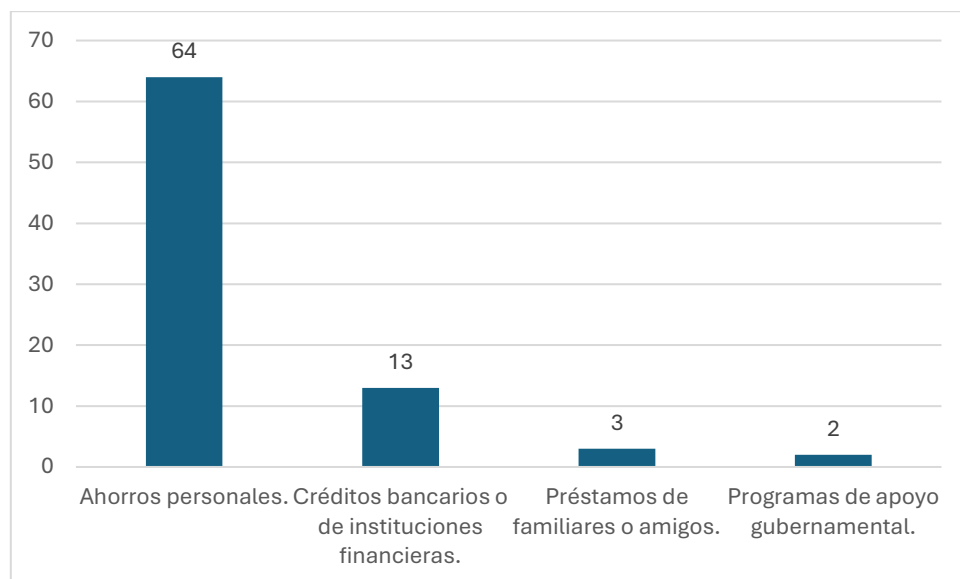
Figura 31. Presencia en plataformas digitales



Fuente: Elaboración propia

La siguiente grafica muestra los resultados sobre la presencia de las microempresas en las plataformas digitales. Veintisiete (32.9%) señala que es moderadamente importante pero no esencial, para veinticuatro (29.3%) es poco importante y solo tienen presencia básica, para diecisiete (20.7%) es parte de su estrategia y por lo tanto tiene presencia en plataformas digitales y finalmente, para catorce (17.1%) no es algo relevante por lo que tienen presencia en plataformas digitales.

Figura 32. Capital principal de las microempresas



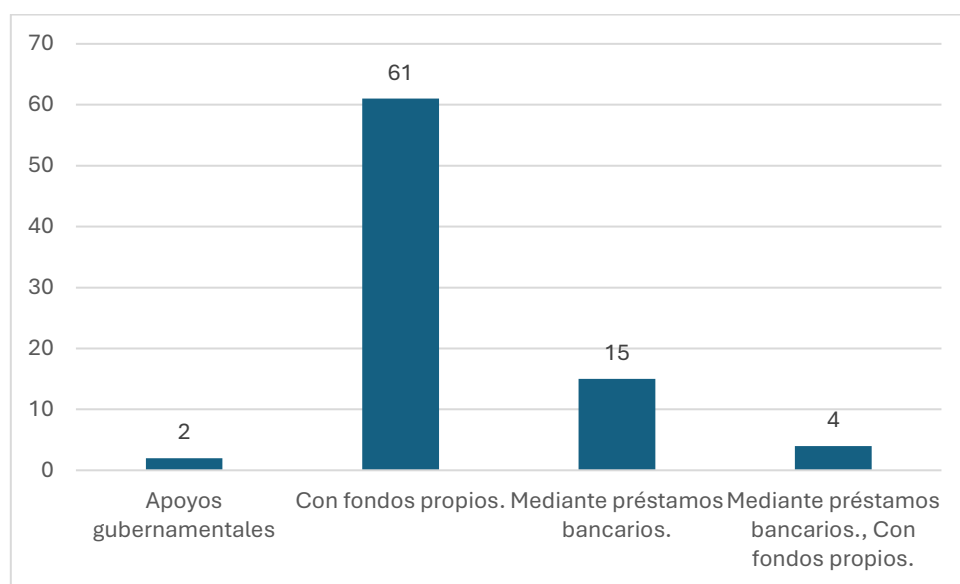
Fuente: Elaboración propia

Los resultados de la gráfica muestran que sesenta y cuatro (78%) de los microempresarios encuestados dependen de sus ahorros personales como fuente principal de financiamiento. Por un lado, esto muestra autosuficiencia y compromiso, pero por el otro lado también se puede limitar el crecimiento debido a la falta de financiamiento externo.

Trece (15.9%) recurre a créditos bancarios, esto muestra confianza en dichas instituciones, aunque no es la opción más predominante debido a los requisitos estrictos y a las altas tasas de interés.

Solo tres (3.7%) utiliza capital de familiares y amigos, lo que significa que utilizan a sus contactos para financiación y dos, representando una pequeña parte (2.4%) accede a programas de apoyo gubernamental, como se puede observar esta es solo una minoría, lo que podría indicar que un llamado para que el gobierno incremente el apoyo y asesorías para acceder a dichos programas.

Figura 33. Financiamiento para nuevos proyectos



Fuente: Elaboración propia

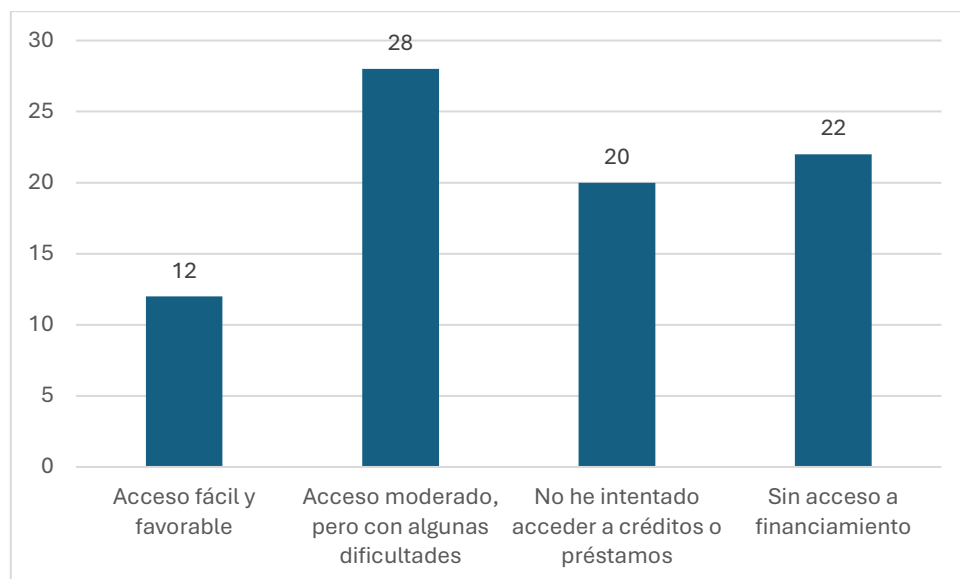
La siguiente grafica muestra los resultados las fuentes de financiación cuando estas requieres realizar nuevos proyectos o expansión.

Los resultados muestran que para sesenta y uno (79.3%) realiza este financiamiento a través de sus fondos propios, lo cual puede ser por un deseo de mantener el control financiero y evitar intereses adicionales y compromisos externos.

Quince (23.2%) accede a través de préstamos bancarios, lo cual indica que están dispuestos a asumir cierta deuda para llevar a cabo sus proyectos, probablemente porque confían en que los beneficios del proyecto superarán los costos del financiamiento o porque no cuentan con suficientes fondos propios disponibles.

Dos (2.4%) realiza esos proyectos con apoyos gubernamentales. Este último puede indicar que los apoyos gubernamentales son menos accesibles o conocidos, o tal vez no se ajustan a las necesidades específicas de la mayoría de los proyectos.

Figura 34. Acceso a financiamiento o créditos

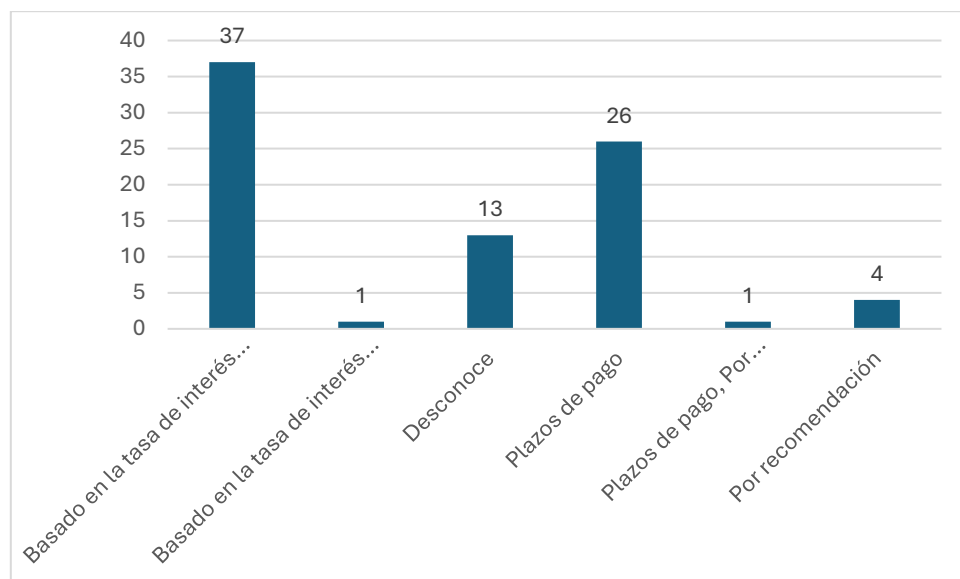


Fuente: Elaboración propia

Gran parte de los microempresarios encuestados, siendo veintiocho, (37%) encuentra el acceso a financiamiento con algunas dificultades, el veintidos (25.9%) no ha intentado acceder a financiamiento y veinte (24.6%) no cuenta con acceso a financiamiento. Con base a los resultados, es evidente la falta de información y de educación financiera, ya que solo una pequeña proporción reflejando el 14.8% encuentra el acceso a financiamiento fácil y favorable

Estos resultados resaltan la necesidad de mejorar las condiciones y la accesibilidad del financiamiento para apoyar el crecimiento y desarrollo de las microempresas.

Figura 35. El factor que considera más importante al buscar financiamiento

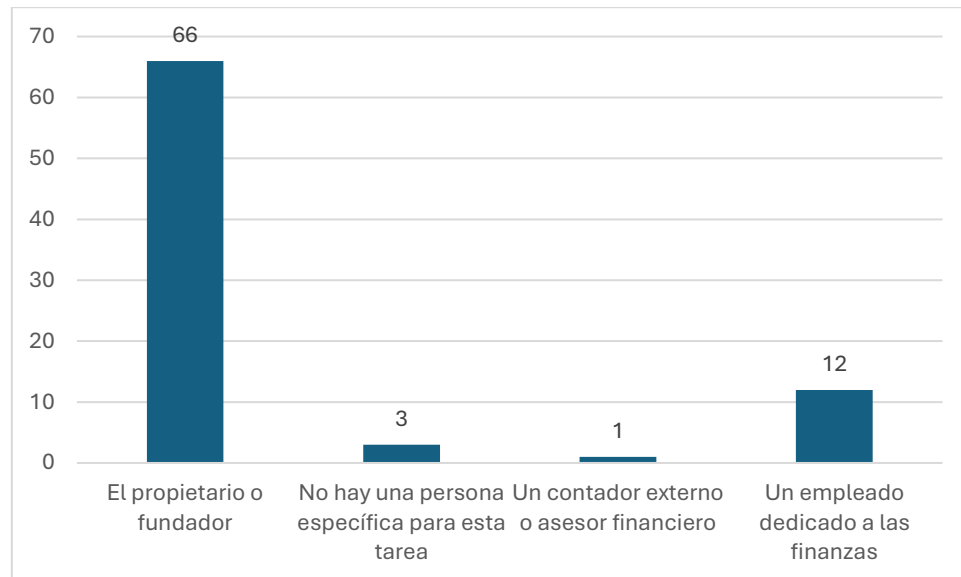


Fuente: Elaboración propia.

Respecto a los criterios a tomar en cuenta al momento de solicitar algún prestamos crediticio, los resultados de la gráfica muestran que treinta y siete (46.3%) se basa en la tasa de interés más baja, veintiseis (42.7%) se guía más en los plazos de pago, trece (16%) desconoce al respecto y cuatro (8.5%) elige por recomendaciones.

Estos resultados muestran que las tasas de interés y los plazos de pago son los factores clave en la toma de decisiones de crédito.

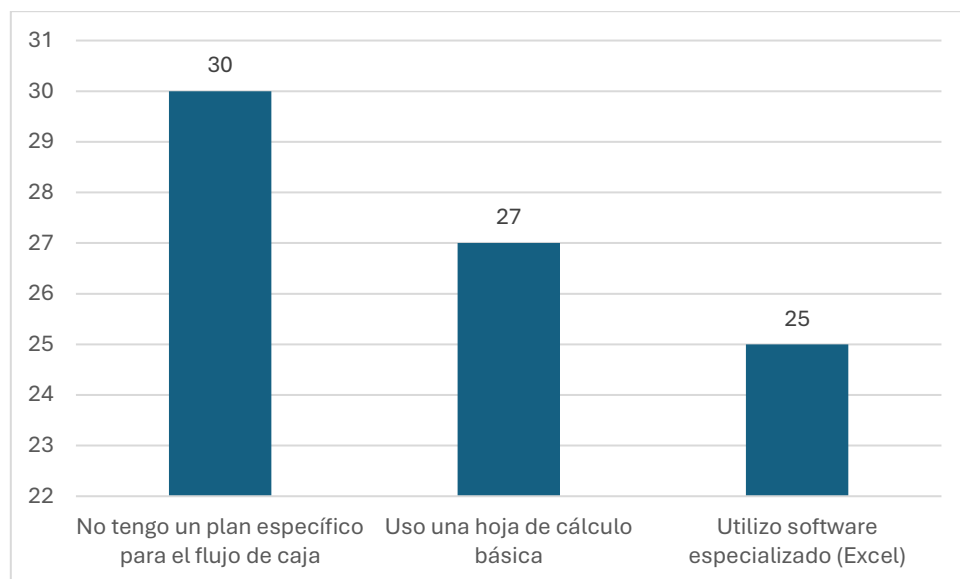
Figura 36. Encargado de la gestión financiera



Fuente: Elaboración de propia

Con base a los resultados de la siguiente grafica se puede observar que sesenta y seis (80.5%) de las actividades relacionadas a la gestión financiera de las microempresas son realizadas solamente por el propietario o fundador, doce de lo micronegocios encuestados cuentan (14.6%) con empleado dedicado a las finanzas que se encarga de ellos, tres (3.7%) indica que no hay una persona especifica que lleve a cabo dicha tarea, mientras que uno (1.2%) cuenta con contador externo o un asesor financiero.

Figura 37. Control del financiamiento



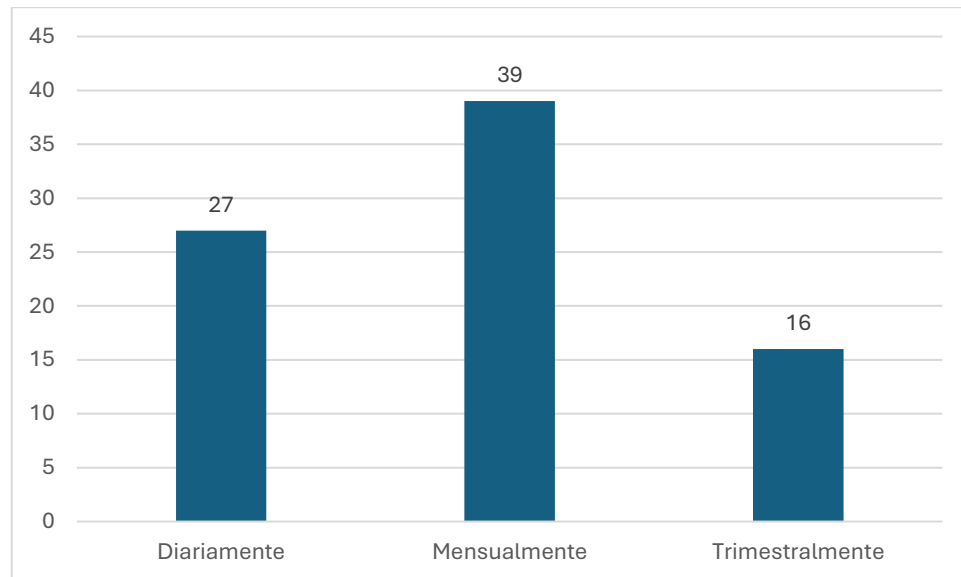
Fuente: Elaboración propia

La grafica muestra los resultados donde se muestra que treinta de los microempresarios encuestados (36.6%) no cuenta con un plan especifico de flujo de caja, lo cual significa que gran parte de estas microempresas maneja sus finanzas de manera informal.

Veintisiete (32.9%) de las microempresas utiliza una hoja de cálculo básica para controlar su flujo de caja. Esto puede ser efectiva pero limitada.

Veinticinco (30.5%) de las microempresas utiliza software básico para el control financiero. Este tipo de software ofrece más funcionalidades que una simple hoja de cálculo, como automatización y reportes.

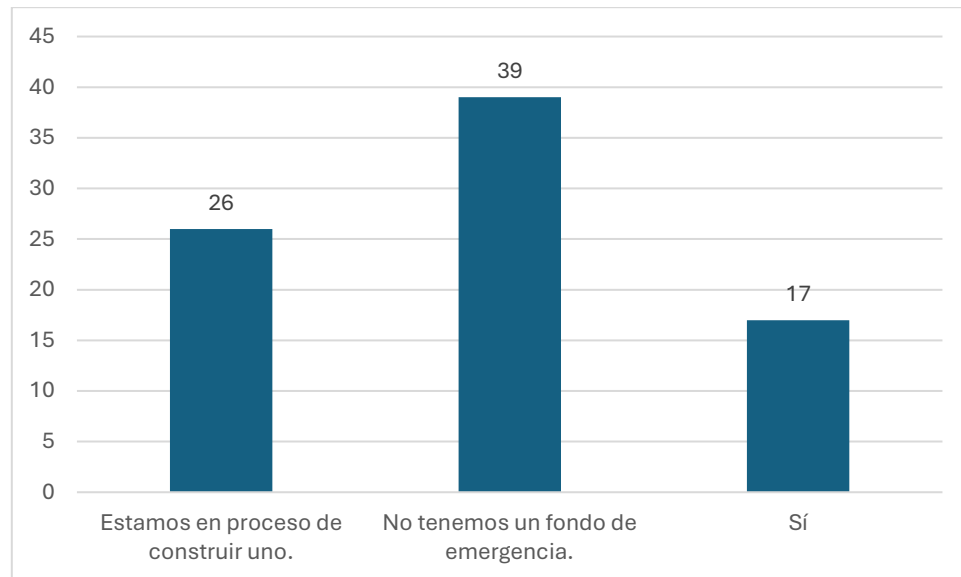
Figura 38. La frecuencia con la que la microempresa revisa su estado financiero



Fuente: Elaboración propia

Dentro del formulario se toma en cuenta la frecuencia con la cual la microempresa revisa su estado financiero, los resultados que se presentan en la siguiente grafica muestran que treinta y nueve (47.6%) lo realiza de forma mensual, veintisiete (32.9%) lo hace diariamente y una pequeña parte, siendo dieciséis (19.5%) lo realiza de forma trimestral.

Figura 39. Fondo de ahorro de emergencia

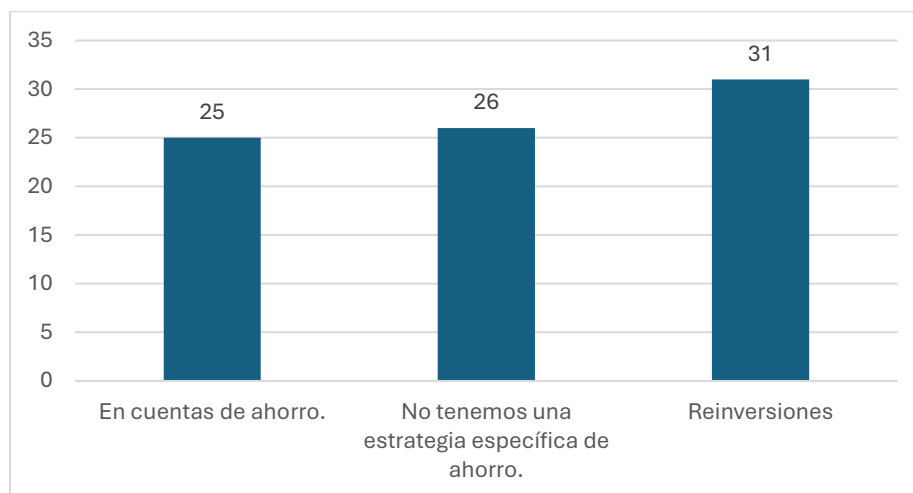


Fuente: Elaboración propia

Los resultados de la siguiente grafica muestran que treinta y nueve (47.6%) de los microempresarios encuestados no cuentan con un fondo de emergencias, el veintiseis (32.70%) se encuentra en proceso de construir uno diecisiete (0.7%) ya lo tiene establecido.

Los datos anteriores muestran el poco interés en el tema de ahorro, esto puede ser debido a la falta de educación financiera y su importancia, ya que las microempresas podrían hacer uso de ese fondo de ahorro en alguna emergencia imprevista o para posibles reinversiones.

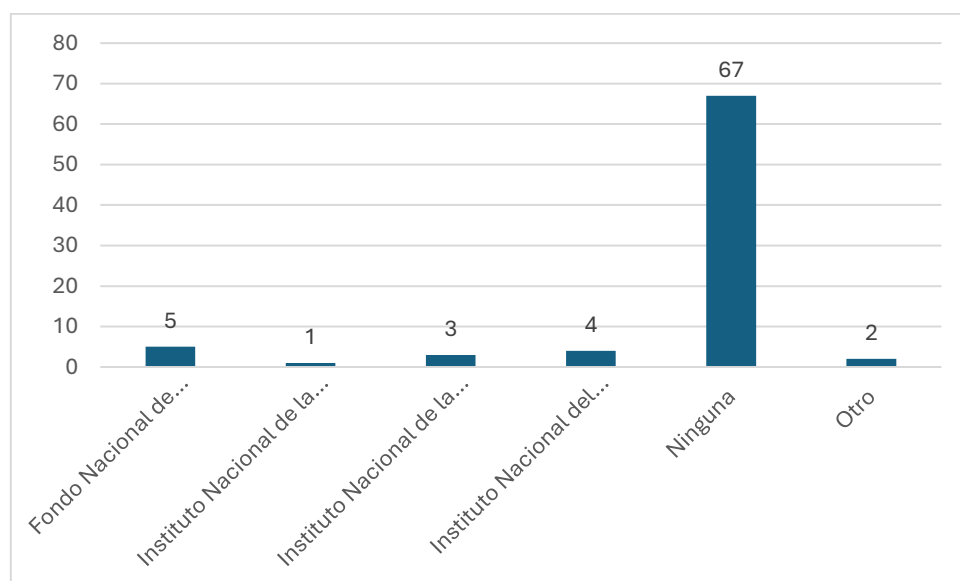
Figura 40. Gestión del ahorro del capital



Fuente: Elaboración propia

La siguiente grafica muestra los resultados de la gestión del ahorro del capital, los resultados muestran lo que los microempresarios realizan con ello. Treinta y uno (38.8%) utiliza ese capital en reinversiones, veintiseis (31.7%) no cuenta con estrategia específica de ahorro y veinticinco (30.5%) si cuenta con cuentas de ahorro. Estas diferencias en las estrategias financieras demuestran la diversidad de enfoques y prioridades entre los microempresarios encuestados, cabe recalcar que cada microempresario actua bajo sus propios conocimientos, circunstancias y sus objetivos planteados.

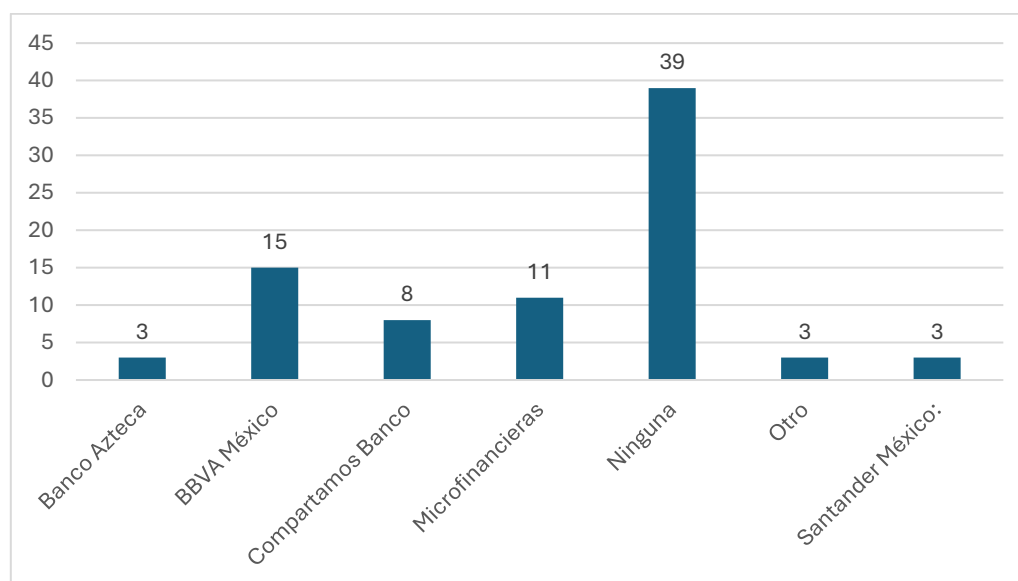
Figura 41. Organizaciones públicas crediticias que han sido utilizadas por microempresarios



Fuente: Elaboración propia

La siguiente grafica muestra los resultados sobre aquellas fuentes de financiamiento utilizadas por los microempresarios encuestados. Sesenta y siete (82.90%) indica que no ha optado por ninguna, cinco (6.10%) ha utilizado el fondo nacional del emprendedor (FNE), cuatro (6.1%) ha utilizado al instituto nacional del emprendedor (INADEM), tres (4.90%) ha tenido acceso al instituto nacional de la economía (INAES) y uno (2.4%) el fondo de capitalización e inversión del sector rural (BANRURAL). Por su parte, dos de las microempresas han optado por otro.

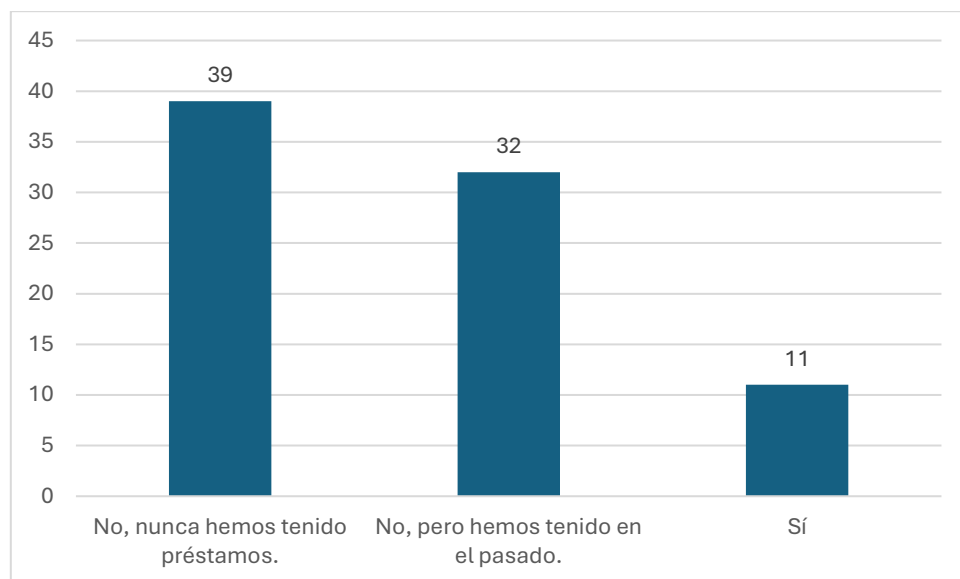
Figura 42. Organizaciones privadas crediticias que han utilizado los microempresarios



Fuente: Elaboración propia

La siguiente grafica muestra los resultados sobre aquellas fuentes de financiamiento privadas utilizadas por los microempresarios encuestados. Treinta y nueve (47.6%) no ha accedido a ninguna, once (13.40%) ha optado por las microfinancieras, quince (18.30%) ha utilizado BBVA México, ocho (9.8%) compartamos banco y con tres microempresas en cada uno se encuentran Santander, banco azteca y otros (3.7%).

Figura 43. Prestamos activos

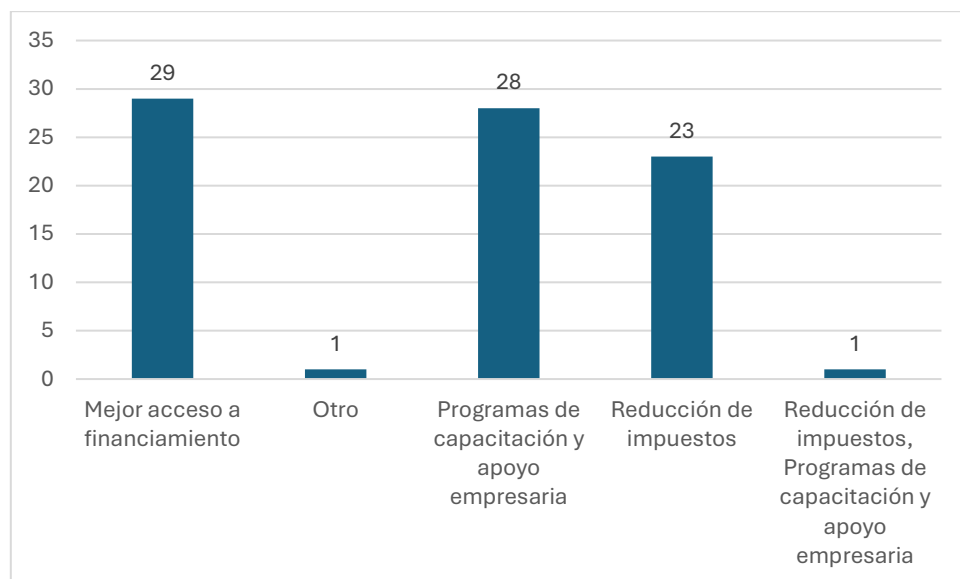


Fuente: Elaboración propia

Los resultados de la grafica muestran que un treinta y dos (39%) de los microempresarios no cuentan con prestamos activos o vigentes. Sin embargo, han utilizado en el pasado.

Once (13.4%) tiene prestamos activos. Lo anterior representa que una minoría de microempresarios actualmente depende de financiamiento externo para continuar con sus operaciones, lo que podría reflejar una necesidad de capital para el crecimiento. Por otra parte, casi la mitad de los microempresarios nunca ha solicitado algún préstamo, siendo estos treinta y nueve de los ochenta y dos encuestados (48%). Lo cual indica que prefieren autofinanciarse o una falta de acceso en los productos financieros disponibles.

Figura 44. Perspectivas locales de ayuda en la economía local



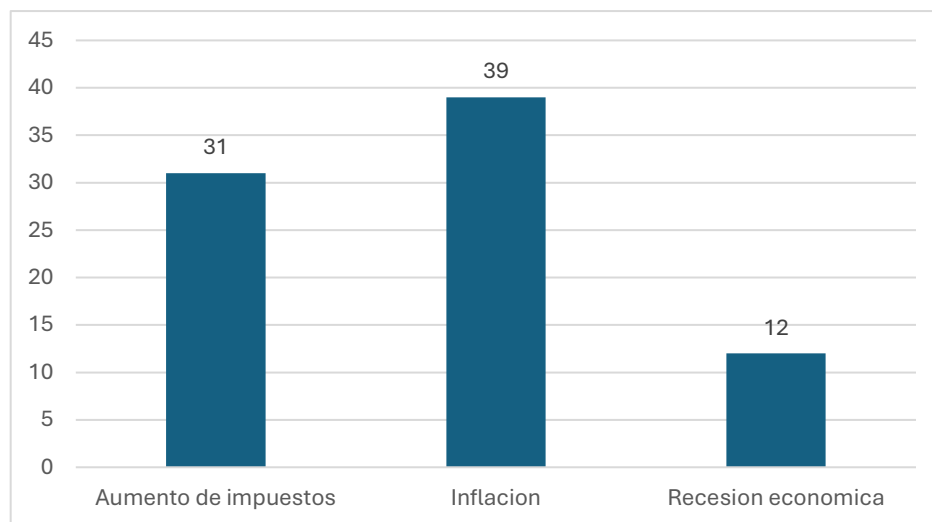
Fuente: Elaboración propia

Para conocer la perspectiva de los microempresarios respecto a que apoyo del gobierno puede ayudarlos, los resultados muestran los siguientes.

Veintinueve (46.3%) considera que contar con un mejor financiamiento, veintiocho (35.4%) considera que se requiere de programas de capacitación y apoyo empresarial, una parte que equivale a veintitres (37.8%) considera que los ayudaría la reducción de impuestos y uno (1.2%) considera otra alternativa.

Las microempresas requieren una variedad de apoyos para prosperar, desde programas de capacitación y apoyo empresarial, reducciones fiscales, y mejores opciones de financiamiento. Abordar estas áreas puede fortalecer su estructura y gestión empresarial.

Figura 45. Cambios preocupantes en la economía local



Fuente: Elaboración propia

Respecto a los principales problemas que enfrentan los microempresarios del municipio, los resultados muestran que para treinta y nueve (48.8%) resulta preocupante el tema de la inflación, debido a que este problema al incrementar los precios ocasiona el incremento de los costos operativos.

A treinta y uno (36.3%) le preocupa más el aumento de impuestos, esto debido a que estos reducen las ganancias de las microempresas y se hace más difícil operar. Una menor porción que representa a doce de los ochenta y dos microempresarios (15%), indica su preocupación sobre la recesión económica como un problema, esto debido a la disminución de demanda de bienes y servicios que provocan dificultades para acceder a créditos y generan mayor incertidumbre en el mercado, lo cual afecta a las pequeñas empresas.

Discusión.

Los datos del estudio muestran que la gestión empresarial en las microempresas del municipio de Tenabo, prevalecen los métodos de gestión tradicionales, con cultura organizacional no definida, con falta de planificación de sus recursos y con un tipo de liderazgo autoritario.

A pesar de ello, dichas microempresas han logrado permanecer en el mercado. Sin embargo, es notable la falta de conocimientos en gestión y principalmente en educación financiera, ya que se detectaron problemas en su financiamiento y la falta de un flujo de caja.

Tanto, la relación con los proveedores como la relación con los clientes, muestra la poca falta de interés por ambos, lo cual representa un problema ya que desconocen los beneficios de construir relaciones solidas con los clientes y proveedores y realizan compras y venta de manera informal.

El tema de la calidad revela también una falta de coordinación en revisar si su producto o servicio realmente satisface necesidades. Aunque realizan pruebas basadas en métodos empíricos o solo cuando surgen quejas lo más recomendable es siempre prevenir posibles problemas.

De igual manera, es notable la falta de información de los microempresarios con temas de financiamiento, la gran mayoría no cuenta con cuentas de ahorro.

Estos hallazgos están en línea con estudios previos que reafirman que, a diferencia de las grandes empresas, las micro son más vulnerables a los cambios del entorno, debido a que la mayoría se caracteriza por tener una estructura de gestión poco profesional, mano de obra poco especializada, desconocimiento de los competidores y clientes.

Pacheco (2013), coincide con que estas limitaciones mencionadas han llevado a las microempresas a cometer errores operativos y de gestión, causado principalmente por la falta de capacitación, lo cual ha provocado el cierre de algunas microempresas.

Aunque la mayoría de los microempresarios encuestados manifestaron sentirse seguros con su modo de trabajo, durante la investigación se detectaron dificultades principalmente de capital humano, comercial y financiero.

Naranjo et al.,(2019) ha hecho aportaciones en línea con esta investigación e indica que uno de los principales problemas que enfrentan las MYPES es la dificultad de financiamiento, debido a la reputación crediticia y al cumplimiento de los requisitos, lo cual provoca que no puedan tener capital para invertir. Este autor recomienda que los microempresarios fortalezcan sus conocimientos en educación financiera.

Dolores y Salazar (2018), coinciden en que para lograr lo anterior, es importante crear vínculos entre este sector empresarial y las instituciones bancarias, de servicios financieros y educativas, con la finalidad de otorgarles las herramientas idóneas para que puedan realizar los cambios pertinentes y generar las acciones adecuadas, todo lo anterior con la meta de fomentar unidades de negocio más rentables.

Esta investigación dará lineamiento a personas interesadas a profundizar en la capacitación de las microempresas de este municipio y puedan adentrarse a estudiar otros aspectos relacionados con el tema.

CAPITULO V.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

En relación con el objetivo general de la investigación se lograron evaluar la practicas de gestión empresarial y conocer el nivel de educación financiera de las microempresas en el municipio de Tenabo.

De acuerdo con el primer objetivo específico, se examinaron las prácticas de gestión actuales implementadas por las microempresas del municipio, los resultados mostraron que la gestión de las microempresas, aunque aún prevalecen los métodos tradicionales hay una notable adopción de tecnologías y equipos específicos que sugieren una transición hacia métodos modernos y eficientes.

El segundo objetivo específico consistió en evaluar el proceso administrativo. En términos de planeación, El 36.6% no cuenta con los objetivos establecidos, el 32.9% ya cuenta con objetivos establecidos y el 30.5% se encuentra en proceso de establecerlos. Los resultados muestran que para el 46.3% es muy importante contar con una planeación, el 36.6% considera que es bastante importante y una minoría con el 17.% piensa que es moderadamente importante.

Lo anterior significa que la mayoría de los microempresarios reconoce que es importante una buena planificación para la supsistencia de su microempresa.

En cuanto a la organización de las microempresas, de acuerdo con los resultados obtenidos, gran parte de las microempresas encuestadas cuentan con el uso de herramientas para facilitar su trabajo. Los resultados se muestran en la gráfica, la mayor parte utiliza herramientas básicas como papel y lápiz representando el 72%, el 45.1% utiliza laptop, seguido del 42.7% con software básico.

Los resultados acerca de la organización llevada a cabo por las microempresas. El 52.4% considera que su organización es bastante adecuada, el 24.4% indica que su planeación es adecuada en su totalidad, el 22% dice que su organización es moderadamente adecuada y el 1.2% considera que es poco adecuada su planeación.

Esta información lleva al análisis de que, aunque las microempresas son pequeñas encuentran una organización que se adecue a ellos, aunque la mayoría no en su total. Sin embargo, existe una minoría que aún no toma en cuenta este aspecto.

En la dimensión de dirección se llevaron a cabo preguntas relacionadas a como se mueve o dirige la microempresa, haciendo énfasis en la toma de decisiones y la comunicación. Los resultados obtenidos sobre la toma de decisiones en temas relacionados a la microempresa y sobre la gestión del financiamiento, muestran que para la mayoría de las microempresas encuestadas el propietario o fundador es el único encargado para ambos casos.

Como parte de la dirección se consideró la relación con los proveedores siendo un 50.6% de los microempresarios encuestados cuentan con una relación a mediano plazo con algunos proveedores, el 25.9% tiene una relación a corto plazo y sin compromiso y el 14.8% tiene relaciones a largo plazo y exclusivas. De dichas personas que cuentan con proveedores el 51.2% de los encuestados establecen acuerdos o contratos formales que definen términos y condiciones el 40.2% solo establece u acuerdo verbal y el 8.5% no aplica.

La mayoría de las microempresas encuestadas solo se comunican con los clientes en el momento de la venta, lo cual puede ser suficiente, pero limita la posibilidad de crear relaciones duraderas. Una proporción menor valora mantener un contacto continuo y otra parte lo hace solo de manera esporádica.

En la dimensión del control se llevaron a cabo preguntas para conocer el control de calidad y retroalimentaciones propias de las microempresas. En cuanto al tema de gestión de calidad, el 74.1% de los encuestados hasta el momento tienen como prioridad la calidad de sus productos o servicios, para el 23.5% es importante pero no siempre fácil de mantener y para el 2.5% esto es moderadamente importante, dependiendo de las circunstancias.

De dichos porcentajes que toman en cuenta la gestión de la calidad el 37% no tiene un proceso formal para gestionar la calidad, el 28.4% realiza inspecciones regulares o pruebas, el 27.2% realiza un control de calidad manual y el 7.4% utiliza sistemas de gestión de calidad certificados.

Acerca de la relación con los proveedores, entre los criterios que se utilizan para evaluar a los proveedores, los datos muestran que casi la mitad (48.8%) de los microempresarios priorizan la puntualidad de las entregas y el servicio por parte de los proveedores, indicando la importancia de la fiabilidad. Un 20% se enfoca solamente en el precio reflejando preocupaciones de costo. El 17.1% solo evalúa a los proveedores cuando hay quejas y finalmente, el 13.4% no realiza una evaluación específica de la calidad, lo que podría representar una necesidad de mejora.

Sobre las reuniones en equipo y el tipo de comunicación interna que se encuentra en la empresa, los resultados muestran que la realización de reuniones para la resolución de problemas muestra que el 47.6% realiza esas reuniones semanalmente, el 30.5% lo hace solo cuando es necesario, el 11% semanalmente y otro 11% restante lo realiza diariamente.

Sobre gestión financiera, los resultados para gestión financiera en las microempresas nos muestran que el 36.6% no tiene un plan específico para el flujo de caja, el 32.9% utiliza una hoja de cálculo básica y el 30.5 utiliza software básico para su control. el 47.6% de los

microempresarios encuestados no cuentan con un fondo de emergencias, el 32.70% se encuentra en proceso de construir uno un 20.7% ya lo tiene establecido.

Sobre el acceso a financiamiento, Los datos de microempresarios que han accedido a prestamos muestran que el 47.6% nunca ha accedido a préstamos, el 39% no cuenta actualmente, pero si ha tenido en el pasado y un 13.4% si cuenta con préstamos activos.

El 82.90% indica que no ha optado por ninguna fuente de financiamiento, el 6.10% ha utilizado el fondo nacional del emprendedor (FNE), otro 6.1% ha utilizado al instituto nacional del emprendedor (INADEM) el 4.90% ha tenido acceso al instituto nacional de la economía (INAES), el 2.4% el fondo de capitalización e inversión del sector rural (BANRURAL). Sobre el financiamiento mediante instituciones privadas, el 47.6% no ha accedido a ninguna, el 13.40 ha optado por las microfinancieras, el 18.30% ha utilizado BBVA México, el 9.8% compartamos banco y con porcentajes del 3.7% se encuentran Santander, banco azteca y otros.

Respecto al tercer objetivo específico que consistió en identificar los principales problemas y desafíos que enfrentan los microempresarios del municipio, los datos muestran que al 48.8% le preocupa más el tema de la inflación, al 36.3% le preocupa el aumento de impuestos y el 15% señala que le preocupa la recesión económica. De igual forma, para conocer la perspectiva de los microempresarios respecto a que apoyo del gobierno puede ayudarlos, los resultados muestran los siguiente. El 46.3% considera que se requiere de programas de capacitación y apoyo empresarial, una parte que equivale al 37.8% considera que los ayudaría la reducción de impuestos, por su parte el 35.4% considera que contar con un mejor financiamiento y 1.2% considera otra alternativa.

Recomendaciones

En relación con los resultados que mostraron que la gestión de las microempresas en el municipio prevalece los métodos tradicionales. Sin embargo, existe una notable adopción de tecnologías y ciertos equipos específicos. Para fomentar este cambio hacia métodos modernos, se recomienda seguir promoviendo el uso de la tecnología mediante la adquisición de equipos que les faciliten el trabajo.

Es importante desarrollar y promover la implementación de metodologías de planificación estratégica. Se pueden ofrecer talleres prácticos que enseñen a los microempresarios a establecer y seguir una estructura organizacional mejor definida donde establezca aspectos como misión, visión y objetivos.

Para fomentar la importancia de la planificación, se podrían realizar campañas que muestren casos de éxito y beneficios concretos de una adecuada planificación. De igual forma, se pueden crear grupos de apoyos donde microempresarios puedan compartir experiencias y estrategias.

En la dimensión de dirección, la toma de decisiones y la comunicación son centralizadas en el propietarios o fundador. Para mejorar la eficiencia en la toma de decisiones y la comunicación se podrían implementar talleres de liderazgo y delegación de tareas.

Se recomienda desarrollar estrategias de fidelización de clientes que incluyan canales de comunicación en plataformas como redes sociales, ya que solo una pequeña parte considera este canal como parte de su estrategia al desconocer que es buen medio como seguimiento post-venta.

Fomentar la implementación de sistemas de gestión de calidad mediante la oferta de cursos específicos y la certificación de procesos que permitan a las microempresas a mejorar la calidad de los productos y servicios.

Se recomienda ofrecer capacitación en gestión financiera y planificación de flujo de caja, incluyendo la importancia de tener un fondo de emergencia.

Promover el conocimiento y acceso a las diversas fuentes de financiamiento disponibles y asesorías que puedan ayudar a mejorar la situación financiera de las microempresas. Crear alianzas con instituciones financieras para facilitar el acceso a créditos y préstamos puede ser una buena estrategia.

REFERENCIAS

- Benavides Gaibor, L. H. (2011). Gestión, liderazgo y valores en la administración de la unidad educativa “San Juan de Bucay”.
- Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. (2015). *Ley para el desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa*. Diario Oficial de la Federación. <https://www.dof.gob.mx/>
- Cano, C. G., Esguerra, M. D., Rueda, L. J., García, N., & Velasco, A. M. (2013). Acceso a servicios financieros en Colombia. Borradores de economía, 39.
- Chiavenato, I. (2007). Introducción a la teoría general de la administración. McGraw-Hill.
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores [Acciones y Programas], 2020, recuperado de: <https://n9.cl/ijez>
- Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los usuarios de Servicios Financieros. (2024). La educación financiera. <https://www.Condusef.gob.mx/?p=contenido&idc=1042&idcat=1>
- Debernardo, H. D., & Hurtado Hernández, M. (2010). *El puente: Pensamiento sistémico y dirección empresarial*. McGraw Hill.
- Díaz-Barriga, Á. (2014). Construcción de programas de estudio en la perspectiva del enfoque de desarrollo de competencias. *Revista Perfiles Educativos*, 36(145), 146-159.
- Directorio de Empresas en Tenabo. (s. f.). Directorio de PyMEs, Empresas, Industrias y Negocios 2025. <https://pymes.org.mx/municipio/tenabo-7662.html#grid>
- Dolores, E., Salazar, J., Valdivia, M., Hernández, M. y Huertas, Ibis. (2021). Usabilidad de los productos financieros en empresarios de las MIPYMES en México. *Revista Academia & Negocios*, 7(1), 1-13.

- Flores, J. (2015). Proceso administrativo y gestión empresarial en Coproabas, Jinotega, Nicaragua.
- Garcia Bohorquez, N. (2012). El Impacto De La Educación Economica y Financiera en los Jovenes: El Caso de Finanzas para el Cambio.
- García, J., & Casanueva, C. (2012). Prácticas de la gestión empresarial. Pearson.
- Guzmán Díaz de León, V., Martín Rodríguez, A., y Rubio Esparza, I. C. (2018). LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y LA ADMINISTRACIÓN COMO HERRAMIENTAS PARA AFRONTAR LOS PROBLEMAS Y DIFICULTADES A LOS QUE SE ENFRENTAN LAS MICROEMPRESAS EN MÉXICO. (The Sources Of Financing And Administration As Tools For Tackling The Problems And Difficul. *En Contexto*, 7(10), 71–86. <https://doi.org/10.53995/23463279.542>
- Hernández y Rodríguez, S. J. (2011). *Introducción a la administración* (5ta ed.). Editorial.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. McGraw Hill Education.
- Hernández, S., Fernández, C. y Baptisa, L. (2014). *Métodología de la Investigación*. México: MC Graw Hill.
- Higuera, R., & Gerardo, F. (2009). La importancia de la educación financiera en las inversiones y el crédito. Finanzas en su empresa. México.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2020). Censos Económicos 2019. <https://www.inegi.org.mx/programas/ce/2019/>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2020). *Marco geoestadístico: Censo de Población y Vivienda 2020*. INEGI.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2020). *Panorama sociodemográfico de México*. INEGI.

- Lorenzo Cabezas, Y. (2015). *La gestión empresarial vista desde la práctica profesional*. Centro de Información y Gestión Tecnológica de Pinar del Río.
- Medina, S. (2015). EDUCACION FINANCIERA, APOYO A PYMES PARA EL FINANCIAMIENTO DE SUS NEGOCIOS. 7.
- Mejía, J. (2011). *Gestión integral de riesgos y seguros: Para empresas de servicio, comercio e industria*. Editorial.
- Münch Galindo, L., & García Martínez, J. (2015). *Fundamentos de administración*. Editorial Trillas.
- Mungaray, A., Arzabal, N. G., & Novela, G. O. (2021). Educación financiera y su efecto en el ingreso en México. *Problemas del Desarrollo Revista Latinoamericana de Economía*, 52(205). <https://doi.org/10.22201/iiiec.20078951e.2021.205.69709>
- Murray R. Spiegel y Larry J. Stephens. (2009). *Estadística*. 4ta edición. Mc Graw-Hill.
- Murray, P. (2002). *Gestión - Información - Conocimiento*. Biblios.
- Ninño Naranjo, L. D., Paz Calderón, Y., & Espinosa Espíndola, M. T. (2023). La importancia de la educación financiera para las micro y pequeñas empresas en un municipio del sureste de México. *Revista De Investigación Académica Sin Frontera: División De Ciencias Económicas Y Sociales*, (39). <https://doi.org/10.46589/rdiasf.vi39.547>
- Pacheco, A. (2013). Diagnóstico de necesidades de capacitación de las MIPYMES de la Heroica ciudad de Huajuapán de León, Oaxaca, México.
- Pérez Pérez, C. (2016). *Educación en valores para la ciudadanía: Estrategias y técnicas de aprendizaje*. Desclée de Brouwer.
- Pinzón Castro, A. Y., Maldonado Guzman, G., & López Torres, G. C. (2017). Caracterización de la muestra de las microempresas en México. (pp.37-43). Editorial UAA.

- Ramirez Valdez, C. (2023). El efecto de la inclusión financiera en el crecimiento económico: un análisis para países desarrollados y en vías de desarrollo.
- Reyes Ponce, A. (2018). *Administración moderna*. Limusa.
- Rhenals, R. (2008). Una regla de Taylor óptima para Colombia, 1991-2006. *Lecturas de Economía*, 69, 9-39.
- Sánchez Galán, J. (2015, diciembre 2). ¿Qué es una empresa? Definición, tipos y ejemplos. *Economipedia*. <https://economipedia.com/definiciones/que-es-una-empresa-definicion-tipos-y-ejemplos.html>
- Secretaría de Economía (2021). Reporte de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas en México. Secretaria de economías. <https://www.gob.mx/se>
- Segura, J. (2020). Modelo de educación financiera para mipymes. En C. Peña Lapeira (comp.), Modelos empresariales para la gestión organizacional y financiera en las mipymes. 17-47.
- Sigueñas Bravo, D., (2019). Gestión empresarial y la competitividad de las empresas comerciales en la asociación de propietarios Acomerced, Huacho, 2019. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional Faustino Sánchez Carrión]
- Trejos Buriticá, OI. (2015). Metodología para la formulación de proyectos basada en la definición del problema. *Tecnura*, 19(45), 115-126.
- Villada, Lopez, & Muñoz. (2017). El Papel de la Educacion Financiera en la Formacion de Profesionales de la Ingenieria.

"La gestión empresarial y la educación financiera en las microempresas del municipio de Tenabo".

Cuestionario con fines académicos dirigido a empleados y propietarios de microempresas.

DIMENSION PERSONAL

1. 1. ¿Cuál es la principal actividad económica de su empresa?

Marca solo un óvalo.

- ☐ Servicios
- ☐ Comercialización
- ☐ Producción

2. 2. ¿Cuánto tiempo lleva en operación su empresa?

Marca solo un óvalo.

- ☐ 1 a 5 años
- ☐ 6 a 10 años
- ☐ 10 o más años
- ☐ Menor a un año

PLANEACION

3. 3. ¿La empresa tiene establecido aspectos como misión, visión y objetivos?

Marca solo un óvalo.

- ☐ SI
- ☐ NO
- ☐ En proceso de establecerlos

4. 4. ¿Cómo se planifican las tareas y actividades en su empresa?

Marca solo un óvalo.

- ☐ No hay planificación formal, las tareas se hacen según surgen
- ☐ Se hace una planificación diaria o semanal para asignar tareas
- ☐ Cada empleado organiza su propio trabajo sin una planificación central

5. 5.-¿Qué tan importante considera la planeación para la estabilidad y crecimiento de su microempresa?

Marca solo un óvalo.

- ☐ Muy importante
- ☐ Bastante importante
- ☐ Moderadamente importante
- ☐ Poco importante

6. 6. ¿De los siguientes puntos, cuál o podría ser uno de sus objetivos para el próximo año?

Selecciona todas las opciones que correspondan.

- ☐ Aumentar las ventas
- ☐ Mejorar la calidad del servicio
- ☐ Expandirse
- ☐ Otro

7. 7. ¿Con cuántos empleados cuenta la empresa?

Marca solo un óvalo.

- ☐ Menos de 5
- ☐ de 6 a 10
- ☐ Sin empleados

8. 8. ¿Cómo selecciona y contrata a sus empleados?

Selecciona todas las opciones que correspondan.

- ☐ A través de recomendaciones de conocidos
- ☐ Publicando vacantes
- ☐ Selecciono personas de confianza sin procesos formales.
- ☐ No aplica

9. 9. ¿Cómo selecciona su empresa a los proveedores con los que trabaja?

Marca solo un óvalo.

- ☐ Se elige a los proveedores basándose en el precio
- ☐ Se seleccionan por recomendaciones de otros negocios
- ☐ Se evalúan varios factores como calidad y fiabilidad (marca)
- ☐ No aplica

ORGANIZACION

10. 10. ¿Qué herramientas utiliza para la organización de las actividades en su microempresa?

Selecciona todas las opciones que correspondan.

- ☐ Software basico (como Excel, ERP).
- ☐ Papel y lapiz
- ☐ Aplicaciones móviles.
- ☐ Equipos de punto de venta (máquina de escaneo)
- ☐ Laptop
- ☐ Horno u otros equipos en repostería
- ☐ Impresora
- ☐ Otros
- ☐ Ninguno

11. 11. ¿Qué tan adecuada considera la organización de los recursos (humanos, materiales, etc.) dentro de su microempresa?

Marca solo un óvalo.

- ☐ Totalmente adecuada
- ☐ Bastante adecuada
- ☐ Moderadamente adecuada
- ☐ Poco adecuada

DIRECCION

12. 12. ¿Cómo se toman las decisiones importantes en la empresa?

Marca solo un óvalo.

- ☐ El dueño toma todas las decisiones
- ☐ Se hacen reuniones para discutir y tomar decisiones en equipo
- ☐ Las decisiones se toman de manera rápida sin mucha consulta

13. 13. ¿Cómo se maneja la comunicación interna dentro de la microempresa?

Marca solo un óvalo.

- ☐ A través de reuniones regulares de equipo
- ☐ Uso de plataformas de comunicación (correo, llamadas, mensajes internos)
- ☐ De manera directa, cara a cara

14. 14. ¿Qué tan eficiente consideras que es la comunicación interna en tu microempresa?

Marca solo un óvalo.

- ☐ Muy eficiente
- ☐ Eficiente
- ☐ Poco eficiente
- ☐ Ineficiente

15. 15. ¿Cómo describiría la relación entre los empleados y la dirección en su empresa?

Marca solo un óvalo.

- ☐ Existe una comunicación abierta y directa
- ☐ Los empleados tienen poco contacto con la dirección
- ☐ La relación es formal y distante
- ☐ No aplica

16. 16. ¿Qué tipo de relación tienen con sus proveedores?

Marca solo un óvalo.

- ☐ Relación a corto plazo y sin compromiso
- ☐ Contratos a mediano plazo con algunos proveedores
- ☐ Relaciones a largo plazo y exclusivas
- ☐ No tienen proveedores regulares

17. 17. ¿Qué tipo de acuerdos o contratos tiene su empresa con los proveedores?

Marca solo un óvalo.

- ☐ Solo se tiene un acuerdo verbal
- ☐ Se establecen acuerdos o contratos formales que definen términos y condiciones
- ☐ No aplica

18. 18. ¿Cómo se comunica su empresa con los clientes?

Marca solo un óvalo.

- ☐ Solo se comunica en el momento de la venta
- ☐ Se mantienen canales de comunicación regulares como correos electrónicos, llamadas y redes sociales
- ☐ La comunicación es esporádica y solo se realiza en casos necesarios

CONTROL

19. 19. ¿Qué tan importante es para usted la calidad de sus productos o servicios?

Marca solo un óvalo.

- ☐ Muy importante, es una prioridad.
- ☐ Importante, pero no siempre es fácil de mantener.
- ☐ Moderadamente importante, depende de las circunstancias
- ☐ No es una prioridad principal.

20. 20. ¿Cómo gestionan la calidad de sus productos o servicios?

Marca solo un óvalo.

- ☐ Control de calidad manual
- ☐ Inspecciones regulares y pruebas
- ☐ Sistemas de gestión de calidad certificados (como ISO)
- ☐ No tienen un proceso formal para la gestión de calidad

21. 21. ¿Qué criterios utiliza su empresa para evaluar la calidad y continuar con los mismos proveedores?

Marca solo un óvalo.

- ☐ Solo se evalúa el precio
- ☐ Puntualidad en las entregas y el servicio al cliente
- ☐ La calidad se evalúa solo si se presentan quejas
- ☐ No se realiza una evaluación específica de la calidad

22. 22. ¿Con qué frecuencia se realizan reuniones para supervisar el progreso y resolver problemas?

Marca solo un óvalo.

- ☐ Diariamente
- ☐ Semanalmente
- ☐ Mensualmente
- ☐ Solo cuando sea necesario

23. 23. ¿Qué tan importante es para su microempresa la presencia en plataformas digitales (redes sociales, sitio web)?

Marca solo un óvalo.

- ☐ Muy importante, es parte central de mi estrategia.
- ☐ Moderadamente importante, pero no esencial.
- ☐ Poco importante, solo tengo presencia básica.
- ☐ No tengo presencia en plataformas digitales.

GESTION Y EDUCACION FINANCIERA

24. 24. ¿De dónde proviene principalmente el capital inicial de su microempresa?

Marca solo un óvalo.

- ☐ Ahorros personales.
- ☐ Préstamos de familiares o amigos.
- ☐ Créditos bancarios o de instituciones financieras.
- ☐ Programas de apoyo gubernamental.

25. 25. ¿Cómo obtiene su empresa la financiación para nuevos proyectos o expansión?

Selecciona todas las opciones que correspondan.

- ☐ Mediante préstamos bancarios.
- ☐ Con fondos propios.
- ☐ Apoyos gubernamentales

26. 26. ¿Cómo maneja su empresa el acceso a financiamiento o créditos?

Selecciona todas las opciones que correspondan.

- ☐ Acceso fácil y favorable
- ☐ Acceso moderado, pero con algunas dificultades
- ☐ Sin acceso a financiamiento
- ☐ No he intentado acceder a créditos o préstamos

27. 27. ¿Qué factor considera más importante al buscar financiamiento?

Selecciona todas las opciones que correspondan.

- ☐ Basado en la tasa de interés más baja
- ☐ Plazos de pago
- ☐ Por recomendación
- ☐ Desconoce

TOMA DE DESICIONES

28. 28. ¿Quién se encarga de la gestión financiera en la microempresa?

Marca solo un óvalo.

- ☐ El propietario o fundador
- ☐ Un empleado dedicado a las finanzas
- ☐ Un contador externo o asesor financiero
- ☐ No hay una persona específica para esta tarea

29. 29. ¿Cómo manejas el control del financiamiento en tu microempresa?

Marca solo un óvalo.

- ☐ Uso una hoja de cálculo básica
- ☐ Utilizo software especializado (Excel)
- ☐ No tengo un plan específico para el flujo de caja

30. 30. ¿Con qué frecuencia revisa su empresa su estado financiero?

Marca solo un óvalo.

- ☐ Mensualmente
- ☐ Trimestralmente
- ☐ Anualmente
- ☐ Diariamente

INVERSION Y AHORRO

31. 31-¿Tiene su empresa un fondo de ahorro de emergencia?

Marca solo un óvalo.

- ☐ Sí
- ☐ Estamos en proceso de construir uno.
- ☐ No tenemos un fondo de emergencia.

32. 32-¿Cómo gestiona su empresa el ahorro de capital?

Marca solo un óvalo.

- ☐ En cuentas de ahorro.
- ☐ Reinversiones
- ☐ No tenemos una estrategia específica de ahorro.

FINANCIAMIENTO EXTERNO

33. 33. ¿Cuáles organizaciones públicas que otorgan créditos en el estado de Campeche ha utilizado para su negocio?

Selecciona todas las opciones que correspondan.

- ☐ Fondo Nacional de Emprendedores (FNE)
- ☐ Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM)
- ☐ Instituto Nacional de la Economía Social (INAES)
- ☐ Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural (FOCIR)
- ☐ Banco Nacional de Crédito Rural (BANRURAL)
- ☐ Otro
- ☐ Ninguna

34. 34-¿Cuáles organizaciones privadas que otorgan créditos en el estado de Campeche ha utilizado para su negocio?

Marca solo un óvalo.

- ☐ BBVA México
- ☐ Santander México:
- ☐ Banco Azteca
- ☐ Compartamos Banco
- ☐ Microfinancieras
- ☐ Ninguna
- ☐ Otro

35. 35. ¿Actualmente tiene su empresa algún préstamo activo?

Marca solo un óvalo.

- ☐ Sí
- ☐ No, pero hemos tenido en el pasado.
- ☐ No, nunca hemos tenido préstamos.

ECONOMIA

36. 36. ¿Cómo cree que el gobierno o autoridades locales ayudarían a mejorar la situación económica de las microempresas del municipio?

Selecciona todas las opciones que correspondan.

- ☐ Mejor acceso a financiamiento
- ☐ Reducción de impuestos
- ☐ Programas de capacitación y apoyo empresaria
- ☐ Otro

37. 38. ¿Qué cambios en la economía local le preocupan más?

Marca solo un óvalo.

- ☐ Inflacion
 - ☐ Recesion economica
 - ☐ Aumento de impuestos
-

Google no creó ni aprobó este contenido.

Google Formularios