

**ESTRATEGIAS PARA MIPYMES EN CRISIS ECONOMICA EN
DZITBALCHE**

**“ESTRATEGIAS PARA MIPYMES EN CRISIS ECONOMICA EN
DZITBALCHE”**

TESIS PARA TITULACIÓN INTEGRAL

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS

**EGRESADO:
JULIA JESUS PECH ESCALANTE**

**DIRECTOR Y CO-DIRECTOR:
M.C. JOSÉ RUBÉN BACAB SANCHEZ
MPEDR. ANNIE VIGELMI CASTELLANOS HERRERA**

Calkiní, Campeche, México 2025



Educación
Secretaría de Educación Pública



Instituto Tecnológico Superior de Calkiní
Subdirección de Planeación y Desarrollo

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

Calkiní, Campeche 45727
P/03/25/711

LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

CONSTANCIA DE NO INCONVENIENCIA

MODALIDAD: TESIS

C. JULIAN JESUS PECH ESCALANTE 7421
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 RUBÉN BACAB SANCHEZ, y el co-director MPEDR. ANNIE VIGELMI CASTELLANOS HERRERA, respectivamente, este Instituto consta de no tener inconveniencia para la realización del acto protocolario de titulación integral de su trabajo profesional titulado: **"ESTRATEGIAS PARA MIPYMES EN CRISIS ECONOMICA EN DZITBALCHE"**.

ATENTAMENTE

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



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
DE CALKINÍ

"DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN
ESCOLAR Y APOYO A
ESTUDIANTES"

CLAVE: 04MSU0013P
CALKINÍ, CAMPECHE, MÉXICO.

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

C.c.p. Archivo



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

Con gran amor y gratitud, dedico esta tesis a mi madre, mi abuela y mi tía, quienes han sido mi mayor apoyo y guía a lo largo de este camino. Su amor incondicional, sacrificios y enseñanzas han sido la fuerza que me ha impulsado a superar cada desafío y a perseguir mis metas con determinación. Gracias por estar siempre conmigo, por confiar en mí incluso en los momentos más difíciles y por inspirarme a ser la mejor versión de mí misma.

También quiero expresar mi profunda gratitud a Dios, cuya presencia constante en mi vida me ha brindado la fortaleza para enfrentar los obstáculos y llegar hasta esta etapa tan importante. Estoy segura de que, sin Su amor y guía, no habría logrado este objetivo.

Esta tesis no solo refleja mi esfuerzo, sino también el apoyo inquebrantable que ustedes me han brindado y la fe que me ha sostenido. Con todo mi corazón, dedico este logro a ustedes y a Dios.

Contenido

Contenido	4
Índice de graficas	7
CAPITULO I GENERALIDADES DEL PROYECTO	9
1.1 INTRODUCCIÓN	9
1.2 ANTECEDENTES Y PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	11
1.3 Justificación	12
1.4 Alcances y limitaciones	12
1.4.1 Alcance	12
1.4.2 Limitaciones	13
1.5 Objetivos generales y específicos.....	14
1.5.1 General.....	14
1.5.2 Específicos	14
1.5.3 Problemática	14
1.5.4 hipótesis	16
CAPITULO II Crisis Económica.....	16
2.1 Crisis Financiera	17
2.2 Crisis de deuda	18
2.3 Crisis Cambiaria	19
2.4 Balanza de pagos	20
2.5 Crisis de Balanza de pagos	21
3.1 Finanzas	21
3.2 Finanzas corporativa	22
3.3 Liquidez	23
3.4 Financiamiento.....	24
3.5 Crédito	25
3.6 Ingresos.....	30
3.7 Costos	31
3.8 Ventas	31

3.9 Liquidez	32
3.10 Salarios.....	33
4.1 MiPymes.....	33
Capitulo IV Investigaciones Similares.....	34
4.1 Impacto de las recesiones en las pequeñas y medianas empresas.	34
4.2 Resiliencia empresarial: Cómo las MiPymes enfrentan las crisis económicas.	34
4.3 Small business survival during economic downturns: Evidence from China.....	35
4.4 Finance for small firms in crises: Policies and perspectives.	35
4.5 The impact of technology adoption on SME survival during crises	35
4.7 Fintech solutions for SME financing during economic downturns.	36
4.8 MiPymes y su recuperación tras la pandemia: Lecciones aprendidas.	36
4.9 Government-backed credit guarantees: Impacts on SMEs.	36
4.10 Digital transformation for small businesses: A survival guide	37
4.11 La transformación digital de las MiPymes en tiempos de crisis.	37
4.12 Technology-driven resilience in SMEs	37
4.13 Collaborative networks and SME resilience during economic downturns.	38
4.14 Fiscal policies for SME sustainability during economic crises.....	38
4.15 Organizational culture and SME resilience in economic downturns	38
4.16 Credit cooperatives as financial lifelines for SMEs in crisis.....	39
CAPITULO V.- METODOLOGÍA	43
6.1 Tipo de investigación	43
6.2 Enfoque metodológico	43
6.3 Población y muestra	43
6.4 Técnicas de recolección de datos	44
6.5 Análisis de datos.....	44
Capitulo V: Análisis e interpretación de los resultados	45
1 Número de empleados antes de la crisis.....	45
2 Numero de empleados después de la crisis	46
3 sector económico de la empresa	47
4 Tiempo de operación de la empresa	47
5 Escasez de liquidez	48

6 Acceso limitado a financiamiento	49
7 Reducción de ingresos	50
8 Aumento de costos.....	51
9 Principal problema para liquidez	52
10 Impacto en costos operativos	53
11 Incremento de deuda	54
12 reducción de Personal	55
13 Pago atrasado con clientes	56
14 impacto en las ventas	57
15 financiamiento utilizado	58
16 Razones de elección de financiamiento	59
17 impacto del financiamiento en la operación de la empresa	60
18 Impacto de los créditos bancarios	61
19 Financiamiento del gobierno	62
20 Recortes de costos.....	63
21 implementación de e recortes de cotos	64
22 impacto de recorte en recursos humanos.....	65
23 Impacto de recorte con proveedores	66
24 Reducción en proyectos nuevos o de crecimiento	67
25 Flujo de efectivo	68
26 impacto de renegociación de deudas	69
27 aplazamiento de pagos a proveedores.....	70
28 impacto de líneas de crédito.....	71
29 insuficiencia en pagos.....	72
30 Pago atrasado de clientes	73
31 Impacto de implementación de estrategias financieras	74
32 Estrategia que mas contribuyo a la estabilidad	75
33 Estado de recuperación	76
34 Impacto de la restructuracion.....	77
35 Principal identificación de estrategias financieras necesarias.....	78
Discusión.....	79
Estrategias propuestas.....	80

1. Optimización de la gestión financiera	80
2. Planeación financiera a largo plazo	81
4. Acceso a financiamiento estratégico.....	81
5.Reducción y control de costos operativos	82
6.Flexibilización operativa	82
Conclusión.....	83
Bibliografía	85

Índice de graficas

Gráfica 1.- Numero de empleados antes de la crisis	45
Gráfica 2.- Numero de empleados despues de la crisis	46
Gráfica 3.- sector economico de la empresa	47
Gráfica 4. Tiempo de operación de la empresa.....	47
Gráfica 3.- Escacez de liquidez	48
Gráfica 4. acceso limitado a financiamiento	49
Gráfica 7. Reducción de ingresos	50
Gráfica 7. Reducción de ingresos	51
Gráfica 9. Reducción de ingresos	52
Gráfica 10. Impacto en costos operativos	53
Gráfica 11. Incremento de deuda	54
Gráfica 12 Reduccion de Personal	55
Gráfica 13 pago atrasado con clientes	56
Gráfica 14 impacto en las ventas	57
Gráfica 15 Financiamiento utilizado	58
Gráfica 16 Razones de elección de financiamiento.....	59
Gráfica 17 impacto del financiamiento en la operación de la empresa.....	60
Gráfica 18 Impacto de los créditos bancarios.....	61
Gráfica 19 Financiamiento del gobierno	62

Variable: contro de costos	Error! Bookmark not defined.
Gráfica 20 Recortes de costos	63
Gráfica 21 Recortes de costos	64
Gráfica 22 impacto de recorte en recursos humanos	65
Gráfica 23 Impacto de recorte con proveedores	66
Variable: liquidez	Error! Bookmark not defined.
Gráfica 24 Reduccion en proyectos nuevos o de crecimiento	67
Gráfica 25 Flujo de efectivo	68
Gráfica 26 impacto de renegociación de deudas	69
Gráfica 27 aplazamiento de pagos a proveedores	70
Gráfica 28 Impacto de lineas de credito	71
Gráfica 29 insuficiencia en pagps.....	72
Gráfica 30 Pago atrasado de clientes	73
Grafica 31 Impacto de implementacion de estrategias financieras	74
Grafica 32 Estrategia que mas contribuyo a la estabilidad.....	75
Grafica 33 Estado de Recuperacion.....	76
Grafica 34 Impacto de la restructuracion.....	77
Grafica 35 Principal identificaion de estrategias financieras necesarias	78

Resumen

La investigación se centra en proponer estrategias financieras destinadas a que las MIPYMES puedan enfrentar de manera más efectiva las crisis económicas, considerando que estas empresas suelen ser las más vulnerables debido a la falta de planificación financiera adecuada. A través de encuestas realizadas, se identificaron problemas recurrentes como la gestión deficiente del flujo de efectivo y la falta de liquidez, lo que obligó a muchas empresas a tomar decisiones drásticas, como despedir empleados o recurrir a préstamos

bancarios. Estas acciones, aunque paliativas a corto plazo, terminaron comprometiendo su estabilidad económica a largo plazo.

Como solución, se plantea la implementación de un fondo de ahorro de emergencia, acompañado de estrategias como la optimización en la administración de la materia prima y la adopción de una planificación financiera a largo plazo. Estas medidas no solo permitirían reducir el impacto negativo de futuras crisis, sino que también fortalecerían la capacidad de las MIPYMES para adaptarse y sobrevivir. Al mismo tiempo, se contribuiría al mantenimiento de la estabilidad económica y laboral en las comunidades donde operan, generando un efecto positivo en el desarrollo local. La aplicación de estas estrategias representa un paso clave hacia la sostenibilidad y el crecimiento resiliente de las pequeñas y medianas empresas.

CAPITULO I GENERALIDADES DEL PROYECTO

1.1 INTRODUCCIÓN

El trabajo de tesis titulado " Estrategias de Finanzas Corporativas para MiPymes en Crisis Económica en Dzitbalche" fue realizado con el apoyo del asesor Mtro. José Rubén Bacab Sánchez designado por el Instituto Tecnológico Superior de Calkiní en el estado de Campeche. El proyecto tuvo una duración establecida de 6 meses, durante los cuales se llevó a cabo la investigación y desarrollo de esta tesis.

La crisis económica es un fenómeno complejo que afecta a diversas escalas de la sociedad, desde grandes naciones hasta pequeñas localidades. En el contexto de las pequeñas comunidades y las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes), los efectos son particularmente agudos. Estas localidades, que dependen en gran medida de la actividad económica local, suelen enfrentar desafíos significativos durante períodos de recesión. La disminución en el poder adquisitivo de los consumidores, la reducción en la inversión y la dificultad para acceder a financiamiento son solo algunas de las consecuencias que se traducen en cierre de negocios y desempleo.

Las MiPymes, que representan una parte fundamental del tejido económico y social en estas comunidades, son especialmente vulnerables. A menudo

carecen de los recursos y la flexibilidad de las grandes empresas para adaptarse a cambios abruptos en el mercado. Esto puede llevar a una menor capacidad de innovación, disminución en la producción y, en última instancia, a la pérdida de empleos. En este contexto, es crucial entender cómo las crisis económicas no solo impactan los números, sino también la vida cotidiana de las personas en estas localidades, afectando su bienestar, cohesión social y oportunidades de futuro.

Por consiguiente, este trabajo se enfoca en analizar y proponer estrategias financieras en las que las pequeñas localidades y las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) puedan apoyarse durante crisis económicas. La naturaleza impredecible de las crisis financieras exige un enfoque proactivo que no solo contemple la supervivencia inmediata, sino que también prepare a empresas para afrontar desafíos futuros y fomentar su resiliencia.

Este documento se divide en cinco capítulos, cada uno de los cuales aborda un aspecto fundamental del proyecto de investigación. El Capítulo I se centra en las generalidades del proyecto, proporcionando una visión general del tema, antecedentes que motivaron el estudio, los objetivos del proyecto y la importancia de la investigación en el contexto actual, destacando su relevancia para las empresas analizadas. En el Capítulo II se desarrolla el marco teórico, presentando una revisión de la literatura sobre crisis económicas y sus efectos en las MiPymes, lo que proporciona las bases conceptuales necesarias para comprender el contexto de la investigación. El Capítulo III aborda la metodología utilizada, describiendo el enfoque adoptado, las técnicas y herramientas para la recopilación de datos, así como los criterios de selección de participantes y los procedimientos de análisis, discutiendo el propósito de la metodología y los resultados esperados. En el Capítulo IV se presentan y analizan los resultados de la investigación, destacando los hallazgos más relevantes y utilizando gráficos y tablas para facilitar su comprensión. Finalmente, el Capítulo V ofrece las conclusiones del documento, sintetizando los hallazgos importantes y reflexionando sobre su significado en el contexto del proyecto, además de presentar recomendaciones prácticas y posibles líneas de acción futuras para profundizar en el tema investigado.

1.2 ANTECEDENTES Y PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La Crisis de 1929, conocida como la Gran Depresión, fue uno de los eventos más impactantes en la historia económica y política del siglo XX. Se inició en Estados Unidos y se propagó a nivel mundial, dejando una huella indeleble en la sociedad y la economía de la época, a Crisis de 1929 no fue un evento aislado, sino el resultado de una serie de factores económicos y financieros que se acumularon en las décadas previas.

El canal por el cual la Gran Depresión llegó a México fue a través del comercio exterior; en particular, las exportaciones de metales y petróleo. Dado el desplome de la actividad económica en EE. UU. como consecuencia del colapso de Wall Street en 1929, nuestro principal socio comercial redujo sus importaciones de insumos drásticamente, haciendo que, para 1932, México sólo vendiera a dicho país poco más de dos terceras parte del petróleo y metales que le vendía en 1929. Si bien la caída en exportaciones fue espectacular, vale la pena aclarar que, como tal, la contracción del comercio de petróleo y metales no afectó directamente el presupuesto de los hogares. En aquel entonces, siete de cada diez mexicanos que trabajan lo hacían en el campo, cuando hoy en día cerca de nueve de cada diez no se ocupa en el sector agrícola. Por tanto, una menor actividad exportadora en los sectores extractivos no afectaba a una mayoría de las familias mexicanas.

La crisis económica de 1982 en México fue un punto de inflexión en la historia del país, originada por una combinación de factores internos y externos, entre ellos el incremento de la deuda externa. En agosto de ese año, el gobierno mexicano declaró que no podía cumplir con sus obligaciones de deuda, lo que desencadenó la crisis de la deuda en América Latina. El peso se devaluó un 646% y la inflación alcanzó un 458%, causando una fuerte pérdida del poder adquisitivo y destrucción de los ahorros. Además, la crisis afectó gravemente el aparato productivo y provocó la suspensión de proyectos gubernamentales, marcando el comienzo de un cambio profundo en la estructura económica del país.

1.3 Justificación

Las MiPymes son un pilar fundamental para las economías, especialmente en países como México, donde representan la mayor parte de los empleos y la actividad económica. Sin embargo, en tiempos de crisis económica, estas empresas suelen ser las más vulnerables debido a su limitada capacidad de acceder a financiamiento y a su estructura financiera menos robusta. Esta investigación es esencial porque permitirá identificar y proponer estrategias de finanzas corporativas que no solo ayuden a las MiPymes a sobrevivir en momentos de incertidumbre económica, sino también a fortalecer su posición para enfrentar futuras crisis. Los resultados de este estudio pueden ser útiles tanto para los empresarios como para los responsables de políticas públicas en el desarrollo de programas de apoyo financiero más efectivos para el sector.

1.4 Alcances y limitaciones

1.4.1 Alcance

El presente estudio se enfocará en analizar las estrategias de finanzas corporativas que han permitido a las MiPymes enfrentar crisis económicas, particularmente en el contexto de la crisis derivada de la pandemia de COVID-19 y otras crisis recientes. Los principales alcances del estudio incluyen:

Empresas objeto de estudio: El estudio estará centrado en las MiPymes (micro, pequeñas y medianas empresas) de sectores clave de la economía, como comercio, servicios y manufactura. Se cubrirá una muestra representativa de empresas en distintas regiones del país que hayan enfrentado crisis económicas.

Período de análisis: Se tomarán en cuenta crisis económicas recientes, con un enfoque en la última década, incluyendo la crisis económica mundial provocada por la pandemia y otros eventos de similar magnitud que hayan impactado la economía.

Estrategias de finanzas corporativas: Se analizarán las estrategias aplicadas en las áreas de financiamiento, control de costos y manejo de liquidez, evaluando su impacto en la estabilidad financiera de las empresas.

Dimensión de análisis: Se cubrirá tanto un análisis cuantitativo de las medidas implementadas (financiamiento, costos y liquidez) como un análisis cualitativo de las experiencias y percepciones de los empresarios sobre la efectividad de dichas medidas.

1.4.2 Limitaciones

A pesar de los esfuerzos por obtener una visión amplia y representativa, el estudio presenta las siguientes limitaciones:

Representatividad de la muestra: Dado que la investigación se basará en una muestra de entre 30 y 50 MiPymes, la generalización de los resultados a todo el universo de MiPymes puede estar limitada. Además, las diferencias regionales y sectoriales pueden no ser reflejadas completamente.

Disponibilidad de información: Algunas empresas pueden no tener registros financieros detallados o completos de las estrategias implementadas durante la crisis, lo que puede afectar la precisión de los datos recopilados.

Sesgo de respuesta: Al depender de encuestas y entrevistas, existe la posibilidad de que las respuestas estén influidas por percepciones subjetivas de los participantes, lo que podría limitar la objetividad de algunos hallazgos.

Temporalidad de la crisis: Aunque se intentará capturar una visión integral de cómo las MiPymes enfrentan crisis, la situación económica y las condiciones del mercado pueden cambiar rápidamente, limitando la vigencia de algunas conclusiones del estudio a largo plazo.

Variabilidad de las crisis económicas: Las crisis económicas tienen diferentes causas y manifestaciones (pandemias, crisis financieras, devaluaciones, etc.). Las estrategias que funcionan en un tipo de crisis pueden no ser igualmente efectivas en otros escenarios, lo que puede reducir la aplicabilidad generalizada de las conclusiones.

Estos alcances y limitaciones permitirán enmarcar correctamente los resultados del estudio, dando una perspectiva clara de los logros esperados y los posibles desafíos que se enfrentarán en el proceso de investigación.

1.5 Objetivos generales y específicos

1.5.1 General

Analizar las estrategias más efectivas que permitan a las MiPymes enfrentar y superar crisis económicas, manteniendo su estabilidad y capacidad de operación.

1.5.2 Específicos

- Identificar las principales dificultades financieras que enfrentan las MiPymes durante una crisis económica.
- Evaluar las estrategias de financiamiento, control de costos y manejo de liquidez implementadas por las MiPymes durante períodos de crisis económica, y su impacto en la estabilidad financiera de las empresas.

1.5.3 Problemática

Las MiPymes son un pilar clave en el desarrollo económico, pero enfrentan vulnerabilidades significativas durante crisis económicas, especialmente debido a su dependencia de flujos de efectivo constantes, recursos administrativos limitados y dificultades para acceder a financiamiento. Durante eventos como la pandemia de COVID-19, estas empresas se enfrentaron a desafíos como la caída de la demanda de sus productos o servicios, restricciones en el acceso a crédito por falta de garantías, y el aumento de costos operativos causado por interrupciones en las cadenas de suministro.

A pesar de estas adversidades, algunas MiPymes implementaron estrategias financieras específicas que les permitieron sobrevivir, como el manejo proactivo de liquidez y el control de costos. Sin embargo, se carece de una evaluación sistemática sobre cuáles de estas estrategias son más efectivas a largo plazo. Esto subraya la necesidad de investigar y sistematizar estas prácticas, de manera que puedan servir como referencia para otras empresas.

Proponer soluciones concretas basadas en estas investigaciones contribuiría a que las MiPymes estén mejor preparadas para futuras crisis, reforzando su sostenibilidad y estabilidad económica.

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) desempeñan un papel fundamental en la economía global, contribuyendo significativamente a la generación de empleo y al desarrollo económico. Sin embargo, su vulnerabilidad ante crisis económicas representa un desafío constante. Factores como la disminución de la demanda, la restricción del crédito y el aumento de costos operativos pueden afectar su estabilidad financiera, poniendo en riesgo su supervivencia.

Ante este panorama, resulta esencial identificar estrategias de finanzas corporativas que permitan a las MiPymes enfrentar periodos de inestabilidad económica y mantener su viabilidad en el largo plazo. La optimización del capital de trabajo, la diversificación de fuentes de financiamiento y la implementación de una gestión financiera eficiente son algunas de las estrategias clave para mitigar el impacto de una crisis.

Una adecuada gestión del capital de trabajo es esencial para garantizar liquidez en momentos de incertidumbre. Estrategias como la reducción de costos innecesarios, la negociación de plazos de pago con proveedores y el fortalecimiento de la cobranza pueden mejorar el flujo de efectivo y reducir la presión financiera.

Por otro lado, la diversificación de fuentes de financiamiento permite a las MiPymes acceder a recursos sin depender exclusivamente del crédito bancario. Alternativas como financiamiento gubernamental, inversores privados o crowdfunding pueden proporcionar liquidez en tiempos difíciles.

Asimismo, una planificación financiera basada en la previsión y la resiliencia ayuda a tomar decisiones estratégicas informadas. La implementación de presupuestos flexibles, la evaluación periódica de riesgos y el establecimiento de reservas financieras pueden marcar la diferencia entre la supervivencia y el fracaso empresarial en tiempos de crisis.

¿Qué estrategias de finanzas corporativas son más efectivas para que las MiPymes superen una crisis económica y mantengan su estabilidad?

1.5.4 hipótesis

Las MiPymes que aplican estrategias de financiamiento diversificado, control de costos y manejo proactivo de liquidez tienen mayores posibilidades de mantener su estabilidad financiera durante crisis económicas.

CAPITULO II Crisis Económica

Según (Raffino, 2022), Una crisis económica es una fase de recesión o contracción en el ciclo económico, marcada por la escasez de dinero y efectos negativos en la economía. Es común en países en desarrollo y puede afectar al sistema financiero global debido a eventos imprevistos o problemas regionales. Las crisis suelen traer consigo daños económicos, sociales y políticos, generando descontento, especialmente cuando se aplican medidas de austeridad.

Sin embargo (Galán, 2017) menciona que las crisis suelen detectarse a través de cambios en variables económicas fundamentales, afectando tanto la producción empresarial como el consumo individual debido al entorno económico.

Además, las crisis económicas presentan dos rasgos principales: la inestabilidad en los mercados y el impacto inicial en sectores específicos que, con el tiempo, se extiende al resto del sistema. Esto generalmente provoca una reducción o deterioro de las actividades comerciales en curso.

(Jiménez, 2009) define la crisis económica como "una situación en la que se da una caída significativa en la actividad económica, acompañada de disminución del empleo, reducción de la producción y una contracción general del consumo".

Resalta que estas crisis son cíclicas y forman parte del funcionamiento de las economías de mercado

(Kacef, 2009) describe la crisis económica como una fase del ciclo económico caracterizada por "desajustes estructurales debido a la innovación o cambios tecnológicos". Para él, las crisis son etapas de "destrucción creativa" que permiten la reestructuración y adaptación de los mercados y sectores económicos

(Rochon, 2006) la define como un desequilibrio en la economía que se manifiesta a través de una "reducción en la demanda agregada", resultando en desempleo y subutilización de la capacidad productiva. Según Keynes, estas crisis son causadas por una insuficiencia de demanda que puede estabilizarse con intervenciones gubernamentales

Desde una perspectiva monetarista, (Freeman & Mostoller, 1948) define la crisis económica como un fenómeno provocado por "distorsiones en la oferta monetaria que afectan los precios y el empleo". Para él, estas crisis suelen ser el resultado de una mala gestión de la política monetaria, que altera la estabilidad de la economía

(Moreno & Soriano, 2009) consideran que una crisis económica representa "una desaceleración en el crecimiento económico", provocada por factores estructurales o cíclicos. Enfatiza que estas crisis afectan la capacidad de producción a largo plazo y requieren ajustes estructurales para su resolución

Y también la describen como crisis económica una fase de recesión donde los indicadores de producción, empleo y consumo experimentan una caída significativa. Para él, las crisis requieren intervenciones que estimulen la demanda y restablezcan la confianza en el mercado

2.1 Crisis Financiera

Según (López, 2012), una crisis financiera es "una perturbación más o menos repentina que produce una pérdida considerable de valor en instituciones o activos financieros". Esta situación provoca un desequilibrio fundamental entre la demanda y la oferta de financiación, afectando la actividad económica general. Las crisis pueden surgir de problemas en el sistema bancario, mercados de

divisas o cambios inesperados en las tasas de interés, lo que puede llevar a una restricción del crédito y a la alteración del equilibrio económico

(Mishkin, 2013) define las crisis financieras como "la repentina incapacidad de los intermediarios financieros para realizar la función de asignar fondos a los solicitantes". Este fenómeno puede ser desencadenado por pánicos bancarios, donde la demanda de efectivo inmediato supera la capacidad de los bancos para satisfacerla, creando una situación de crisis que afecta la actividad económica

(Kindleberger, 2012) describe las crisis financieras como eventos repentinos que generan una gran demanda de efectivo y pueden causar pánico en el sistema financiero. Según él, estos eventos son característicos por cambios en las condiciones del sistema financiero que limitan la asignación de fondos y afectan negativamente la actividad económica

(Ceupe, 2023) se refiere a las crisis financieras como fases de recesión donde los indicadores económicos, como producción y empleo, experimentan caídas significativas. Para él, estas crisis requieren intervenciones que estimulen la demanda y restauren la confianza en el mercado

(Freeman & Mostoller, 1948) aporta una perspectiva monetarista, argumentando que las crisis financieras son provocadas por "distorsiones en la oferta monetaria" que afectan tanto precios como empleo. Según él, una mala gestión de la política monetaria puede conducir a una pérdida de confianza en el sistema financiero y a una contracción económica

(Stiglitz, 2010) explica que las crisis financieras pueden originarse por escasez de crédito y liquidez, a menudo debido a información imperfecta y asimétrica entre los participantes del mercado. Esto puede resultar en decisiones erróneas al otorgar créditos, exacerbando así los problemas financieros

2.2 Crisis de deuda

(Parodi, 2015) define una crisis de deuda como "la imposibilidad de pagar las obligaciones de deuda", que puede surgir cuando un estado se endeuda para gastar más de lo que ingresa. Esto puede llevar a la moratoria (no pago) de la deuda y a la necesidad de reestructurar los pagos. Resalta que las crisis de deuda pueden ser desencadenadas por factores internos, como decisiones

financieras inadecuadas, o externos, como el aumento de las tasas de interés o recesiones globales

(Reinhart, 2009) destacan que un rasgo común en las crisis de deuda es el uso excesivo de la deuda, que amplifica los daños durante una crisis financiera. Ellos argumentan que cuando los flujos financieros se restringen, las entidades que han solicitado préstamos incumplen con sus obligaciones, lo que genera pérdidas significativas para los intermediarios financieros

(Stiglitz, 2010) explica que las crisis de deuda pueden originarse por la escasez de crédito y liquidez, a menudo debido a la información imperfecta y asimétrica en los mercados financieros. Esta falta de información puede llevar a decisiones erróneas en la concesión de créditos, exacerbando el problema del sobreendeudamiento

Desde una perspectiva monetarista, (Freeman & Mostoller, 1948) sugiere que las crisis de deuda son el resultado de distorsiones en la oferta monetaria. Según él, una mala gestión en la política monetaria puede provocar un aumento en las tasas de interés y una disminución en la disponibilidad del crédito, lo que lleva a situaciones donde los prestatarios no pueden cumplir con sus obligaciones

(Mishkin, 2013) describe las crisis de deuda como situaciones donde los indicadores económicos como producción y empleo experimentan caídas significativas. Para él, estas crisis requieren intervenciones que estimulen la demanda y restauren la confianza en el mercado, ya que el incumplimiento en el pago de la deuda puede tener efectos devastadores en la economía.

2.3 Crisis Cambiaria

(Galán, 2017) enfatiza que las crisis cambiarias pueden surgir a partir de ataques especulativos a la moneda, lo que lleva a una rápida depreciación. Según él, estos ataques son más probables en contextos donde hay incertidumbre sobre las políticas económicas y donde los inversores perciben que el tipo de cambio está sobrevalorado

(Jiménez, 2009) describe las crisis cambiarias como eventos que generan una gran demanda de efectivo y pueden resultar en pánicos financieros. Destaca que

estas crisis son típicamente precedidas por condiciones económicas inestables y pueden llevar a una rápida fuga de capitales

(Eichengreen, 2003) y sus coautores argumentan que las crisis cambiarias surgen no solo por factores económicos fundamentales, sino también por expectativas cambiantes entre los inversores. En países con antecedentes de políticas erráticas, la credibilidad del régimen cambiario puede ser cuestionada, lo que aumenta la probabilidad de una crisis

(Bastourre & Zeolla, 2017) distingue entre crisis cambiarias recesivas y no recesivas. Según su análisis empírico, las crisis recesivas están asociadas con caídas en las exportaciones y deterioro en los términos de intercambio, mientras que las no recesivas pueden ocurrir incluso sin un deterioro significativo en las condiciones económicas internas

2.4 Balanza de pagos

Según (Westreicher, 2016), la balanza de pagos es "un registro donde un país anota todas sus operaciones económicas con el resto del mundo", incluyendo tanto la compra y venta de bienes como los movimientos de dinero por inversiones y préstamos. Se divide en cuatro cuentas principales: cuenta corriente, cuenta de capital, cuenta financiera y cuenta de errores y omisiones

(Sánchez, 2022) describe la balanza de pagos como "un documento contable que recoge las importaciones (gastos) y las exportaciones (ingresos) de una nación", estableciendo así la relación económica entre un país y el resto del mundo durante un periodo determinado. Cada movimiento queda registrado para reflejar la situación financiera del país respecto a otros

(López, 2012) define la balanza de pagos como "la medición de todas las transacciones económicas internacionales entre los residentes de un país y los residentes extranjeros". Destaca que puede ser positiva (superávit) o negativa (déficit), dependiendo del saldo entre ingresos y gastos en transacciones internacionales

2.5 Crisis de Balanza de pagos

(Eichengreen, 2003) y sus coautores argumentan que las crisis son el resultado no solo de factores económicos fundamentales, sino también de expectativas cambiantes entre los inversores. La percepción negativa sobre la capacidad del país para manejar su deuda o mantener su tipo de cambio puede desencadenar una crisis

Parodi define la crisis de balanza de pagos como "la incapacidad de un país para cumplir con sus obligaciones internacionales", lo que puede resultar en una fuga de capitales y una disminución en la inversión extranjera. Destaca que estas crisis suelen ser provocadas por desequilibrios estructurales en la economía

Obstfeld

(Obstfeld, 2015) amplía el análisis de Krugman al introducir nuevas variables, como las expectativas de devaluación y las tasas de interés. Según él, las crisis surgen cuando las expectativas del mercado sobre la política económica del gobierno se vuelven negativas, lo que lleva a un ataque especulativo. Este enfoque se considera parte de los modelos de segunda generación, donde la crisis misma provoca cambios en la política económica

Capítulo III. Conceptos en Finanzas

3.1 Finanzas

(Gitman, 2012) Definen las finanzas como el arte y la ciencia de gestionar el dinero, abarcando decisiones de inversión, financiamiento y administración del capital que permiten a las organizaciones y personas alcanzar sus objetivos financieros.

(Brealey, 2014) Según estos autores, las finanzas son el estudio de cómo las personas y las empresas asignan recursos financieros a través del tiempo y en condiciones de incertidumbre, buscando maximizar el valor de los activos y minimizar el riesgo.

(Ross, 2010) Las finanzas se centran en el análisis y la toma de decisiones para administrar los recursos monetarios de las empresas, evaluando proyectos de inversión, fuentes de financiamiento y manejo de riesgos para optimizar el valor de la organización.

(Van Horne, 2010) Definen las finanzas como la disciplina que trata de la obtención, administración y uso de recursos monetarios, tanto en el ámbito empresarial como personal, para garantizar la estabilidad y crecimiento financiero a largo plazo.

(Fabozzi, 2009) En su enfoque, las finanzas son el campo que se ocupa de la gestión y estudio de la creación de valor mediante el uso de recursos financieros en las organizaciones, considerando tanto la planificación financiera como la gestión de riesgos.

3.2 Finanzas corporativa

(Brealey, 2011) definen las finanzas corporativas como el conjunto de decisiones que los gerentes deben tomar en relación con la inversión de los recursos financieros de una empresa y cómo se obtienen esos recursos. Esto incluye decisiones sobre la estructura de capital, las inversiones y la gestión de riesgos.

(Ross, 2005) sostienen que las finanzas corporativas están centradas en la creación de valor para los accionistas a través de la gestión adecuada de los recursos financieros de una empresa, lo cual incluye la toma de decisiones en cuanto a la estructura de capital, la política de dividendos y la administración de riesgos financieros.

(Van Horne J. C., 2002) define las finanzas corporativas como el proceso de planificación, análisis y control de los recursos financieros dentro de una empresa. Su objetivo es maximizar el valor de la empresa para los accionistas, gestionando eficientemente los flujos de caja y tomando decisiones de inversión y financiamiento que optimicen la rentabilidad.

Según (Gitman L. J., 2003), las finanzas corporativas se enfocan en las decisiones relacionadas con la inversión y la financiación, evaluando cómo las empresas eligen proyectos en los que invertir y cómo financian esos proyectos

a través de deuda o capital propio, siempre buscando maximizar el valor de la empresa a largo plazo.

(Damodaran, 2005) define las finanzas corporativas como el área que estudia las decisiones financieras clave dentro de una organización, con un enfoque particular en la asignación eficiente de los recursos, la evaluación de proyectos de inversión y la gestión del riesgo financiero para aumentar el valor de la empresa.

(Brealey R. A., 2003) afirman que las finanzas corporativas involucran las decisiones relacionadas con la obtención de dinero para la empresa, la asignación de esos fondos en proyectos que maximicen el valor presente neto (VPN) de la empresa, y la creación de una estructura de capital óptima para la empresa.

(Peña, 2005) define las finanzas corporativas como el área que se ocupa de la planificación financiera de la empresa, gestionando tanto los activos como los pasivos, para asegurar una rentabilidad adecuada a los accionistas mientras se gestionan los riesgos inherentes a las operaciones financieras de la empresa.

3.3 Liquidez

Roger Dobaño (2024): Define la liquidez como la capacidad de una empresa para convertir activos en efectivo en un corto período, asegurando que su valor no se vea significativamente afectado. Es un indicador esencial para evaluar la capacidad de una organización de cumplir con sus obligaciones financieras inmediatas y aprovechar oportunidades de inversión.

Gitman y Zutter (2022): La liquidez es la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo conforme estas vencen. Una buena liquidez indica la disponibilidad suficiente de activos líquidos para cubrir deudas inmediatas.

Dobaño (2024): Define la liquidez como la facilidad con la que una empresa puede convertir sus activos en efectivo rápidamente, sin perder valor, para cubrir sus compromisos financieros inmediatos.

Economipedia (2023): La liquidez es la capacidad de una entidad o deudor para hacer frente a sus deudas a corto plazo utilizando activos de alta convertibilidad, como dinero en efectivo o inversiones fácilmente liquidables.

Balanz Capital (2024): Liquidez es la cualidad de un activo o de un deudor para convertir recursos en dinero de manera inmediata y sin incurrir en pérdidas significativas. En términos de contabilidad, mide la capacidad de cubrir pasivos a corto plazo con activos corrientes.

Referencia: Balanz Capital. (2024). Glosario financiero: Liquidez. Recuperado de Balanz

Seguros y Finanzas Hoy (2023): Describe la liquidez como la capacidad de una empresa o entidad financiera para convertir sus activos en efectivo rápidamente y así cumplir con sus obligaciones de corto plazo, evaluándose mediante ratios como el índice de liquidez corriente.

3.4 Financiamiento

Gitman y Zutter (2022): El financiamiento consiste en el proceso mediante el cual una empresa obtiene recursos financieros necesarios para cumplir con sus objetivos estratégicos. Esto puede implicar el uso de fondos propios, como las utilidades retenidas, o fuentes externas, como préstamos bancarios y emisión de acciones.

Van Horne y Wachowicz (2021): Según estos autores, el financiamiento implica tanto la obtención como la administración de recursos financieros con el fin de garantizar que la empresa pueda operar eficientemente y cumplir con sus metas, ya sea a corto o largo plazo.

Brigham y Ehrhardt (2021): El financiamiento es esencialmente una combinación de deuda y capital propio. Su propósito principal es proporcionar los fondos necesarios para actividades empresariales, desde operaciones diarias hasta expansiones importantes.

Ross, Westerfield y Jaffe (2021): Estos autores destacan que el financiamiento no solo se enfoca en conseguir fondos, sino también en optimizar su uso. Es necesario encontrar un equilibrio entre el costo del capital y el riesgo asociado.

Economipedia (2023): Define el financiamiento como el mecanismo que permite a una entidad obtener recursos económicos mediante créditos, inversiones o aportes de socios, dependiendo de sus necesidades específicas.

3.5 Crédito

Brigham y Ehrhardt (2021) mencionan que el crédito se define como el acuerdo mediante el cual una entidad, como una persona o empresa, recibe recursos o bienes en un momento determinado con la promesa de pagarlos en el futuro. Este proceso involucra un préstamo de dinero o bienes, donde el prestatario está obligado a devolverlo, generalmente con intereses.

Gitman y Zutter (2022) según estos autores, el crédito es una herramienta financiera que permite a los individuos o empresas adquirir bienes y servicios ahora, pero pagar por ellos en el futuro, bajo condiciones específicas de pago acordadas. Esto crea un compromiso de pago futuro que puede estar sujeto a intereses y otros cargos.

El crédito, según Mankiw (2020), es esencialmente el préstamo de dinero o recursos a una parte, con el entendimiento de que se devolverán en el futuro. Este es un mecanismo crucial para el funcionamiento de la economía moderna, ya que permite a los consumidores y empresas financiar sus necesidades inmediatas.

Horngren et al. (2021) En su definición, el crédito se considera un acuerdo financiero donde el prestatario obtiene recursos, con la obligación de devolverlos bajo condiciones predeterminadas, lo que implica un análisis de la solvencia del prestatario y la tasa de interés aplicada.

Según Economipedia (2023), el crédito es una herramienta financiera que permite a las personas o empresas realizar pagos diferidos. Su importancia

radica en la posibilidad de financiar el consumo o la inversión sin tener que disponer de toda la cantidad de dinero en el momento de la compra.

3.5.1 Tipos de Crédito

Brigham y Ehrhardt (2021) Mencionan que los tipos de crédito se dividen principalmente en crédito personal, crédito hipotecario, crédito de consumo, y crédito corporativo. El crédito personal está dirigido a individuos, mientras que el crédito corporativo es para empresas. El crédito hipotecario es un tipo de crédito asegurado por un bien inmueble, y el crédito de consumo es utilizado por los consumidores para adquirir bienes y servicios.

Sin embargo Gitman y Zutter (2022) clasifican los créditos en función del propósito y las condiciones de pago. Destacan el crédito revolving (como las tarjetas de crédito), el crédito a corto plazo (para necesidades inmediatas), y el crédito a largo plazo (que se utiliza para inversiones mayores). Además, el crédito puede ser asegurado o no asegurado, dependiendo de si se requiere una garantía.

Según Mankiw (2020), los tipos de crédito pueden ser clasificados como crédito al consumo, donde los individuos utilizan el crédito para financiar productos y servicios, y crédito comercial, en el cual las empresas toman prestado dinero para sus operaciones. Además, menciona los créditos hipotecarios, que están garantizados por una propiedad, y los préstamos personales, que no requieren una garantía.

Economipedia (2023) agrega una clasificación más detallada, incluyendo créditos personales, créditos hipotecarios, créditos de consumo, créditos comerciales y créditos al consumo a plazos. Cada tipo de crédito tiene características específicas en cuanto a los plazos de pago, las tasas de interés y los requisitos de elegibilidad.

Horngren et al. (2021) Según estos autores, los tipos de crédito incluyen el crédito a corto plazo, que es usado por individuos o empresas para cubrir necesidades inmediatas, y el crédito a largo plazo, que se utiliza para proyectos

de inversión más grandes. También mencionan el crédito renovable, como las líneas de crédito y las tarjetas de crédito.

3.5.1 Crédito Personal

Brigham y Ehrhardt (2021) mencionan que el crédito personal es un tipo de préstamo que se otorga a los individuos para fines personales, como el pago de deudas, la compra de bienes o servicios, o la financiación de emergencias. Este crédito no está respaldado por garantías, y generalmente depende de la capacidad de pago del solicitante y su historial crediticio.

Por otro lado Gitman y Zutter (2022) definen el crédito personal como una línea de crédito que los bancos o instituciones financieras proporcionan a los individuos, con la condición de que el monto prestado se pague en cuotas fijas, o en su totalidad, en un plazo determinado. Este tipo de crédito es flexible y no suele requerir un propósito específico para el préstamo.

Mankiw (2020) destaca que el crédito personal se considera un préstamo no garantizado, en el que el prestatario se compromete a pagar la deuda en pagos periódicos. Los prestamistas confían en la solvencia del solicitante y en su historial de crédito para decidir si le otorgan el crédito.

Según Economipedia (2023), el crédito personal es aquel que una persona puede obtener sin necesidad de presentar garantías reales, y que se utiliza para cubrir necesidades de consumo. Este tipo de crédito puede tener un plazo de pago corto o largo, dependiendo de las condiciones acordadas entre el prestatario y la institución financiera.

Horngren et al. (2021) En el contexto de la contabilidad, el crédito personal se refiere a los préstamos a individuos que no requieren garantías físicas, y su pago depende exclusivamente de la promesa de pago del prestatario.

3.5.2 Crédito Hipotecario

Brigham y Ehrhardt (2021) destacan que El crédito hipotecario es un préstamo a largo plazo otorgado para la compra de bienes raíces. Este crédito está asegurado por el inmueble que se adquiere, lo que significa que si el prestatario no cumple con los pagos, el prestamista tiene derecho a recuperar el dinero a través de la ejecución de la hipoteca.

Gitman y Zutter (2022) Los autores definen el crédito hipotecario como un tipo de préstamo garantizado por un inmueble, donde el prestatario se compromete a pagar el monto prestado en cuotas periódicas, generalmente a una tasa fija o variable. La propiedad adquirida funciona como garantía.

Mankiw (2020) En su definición, el crédito hipotecario es un préstamo que permite a los individuos comprar viviendas mediante el financiamiento de instituciones financieras, que se aseguran del pago mediante la hipoteca del inmueble adquirido. Este tipo de crédito suele tener plazos largos y tasas de interés relativamente bajas.

Aunque también Economipedia (2023) menciona que el crédito hipotecario se utiliza principalmente para la compra de vivienda. Este préstamo tiene la particularidad de estar respaldado por la propiedad adquirida, lo que significa que el prestamista puede reclamar la propiedad si el prestatario no cumple con los pagos.

Para estos autores Horngren et al. (2021), el crédito hipotecario es un préstamo de largo plazo, generalmente asociado con la compra de viviendas, donde la propiedad adquirida sirve como garantía. Este tipo de crédito tiene características legales y fiscales específicas debido a su naturaleza garantizada.

3.5.3 Crédito de Consumo

El crédito de consumo Brigham y Ehrhardt (2021) mencionan que se refiere a los préstamos que las personas toman para financiar productos o servicios de consumo, como electrodomésticos, vehículos o vacaciones. Este tipo de crédito

puede ser otorgado a través de tarjetas de crédito, préstamos personales, o líneas de crédito para consumo.

Por otro lado Gitman y Zutter (2022) En su definición, el crédito de consumo es un préstamo utilizado principalmente para adquirir bienes y servicios de consumo que no son necesarios para la producción o los negocios. Este crédito suele ser de corto plazo y tiene un interés relativamente alto en comparación con otros tipos de crédito.

El crédito de consumo según Mankiw (2020) mencionan que es el financiamiento de bienes y servicios de consumo a corto plazo, generalmente otorgado sin necesidad de una garantía. A menudo, este tipo de crédito es proporcionado por instituciones financieras mediante tarjetas de crédito o préstamos personales.

Según Economipedia (2023), el crédito de consumo se otorga para la compra de bienes y servicios no relacionados con la producción empresarial. Es comúnmente ofrecido por bancos y entidades financieras en forma de préstamos personales o líneas de crédito para la adquisición de productos como muebles, vehículos, o tecnología.

Horngren et al. (2021) estos autores mencionan que el crédito de consumo es aquel utilizado por individuos para adquirir bienes que no forman parte de sus necesidades básicas o de producción. Este tipo de crédito está diseñado para facilitar el acceso a productos que mejoren la calidad de vida del consumidor.

3.5.6 Crédito Gubernamental

Brigham y Ehrhardt (2021) menciona que el crédito gubernamental se refiere a los préstamos o financiamientos otorgados por el gobierno a individuos, empresas o instituciones para promover el desarrollo económico, mejorar las infraestructuras o financiar proyectos sociales. Los términos de este crédito pueden ser más favorables que los ofrecidos por entidades privadas.

Los autores Gitman y Zutter (2022) definen el crédito gubernamental como una forma de financiación que los gobiernos proporcionan a sectores específicos, como la educación, la salud, o el desarrollo de infraestructura. A menudo, estos créditos son respaldados por el estado y pueden tener tasas de interés bajas o condiciones flexibles.

Mankiw (2020) Mankiw destaca que los créditos gubernamentales están diseñados para apoyar áreas clave del desarrollo económico y social, y suelen ofrecerse a tasas de interés preferenciales o con plazos de pago más largos que los préstamos tradicionales.

Según Economipedia (2023), el crédito gubernamental puede ser tanto un subsidio como un préstamo, y su principal objetivo es financiar actividades que beneficien al bien común o sectores prioritarios de la economía, como proyectos de infraestructuras o ayudas a pequeñas y medianas empresas.

Horngren et al. (2021) menciona que este tipo de crédito se refiere a los fondos que el gobierno proporciona, ya sea a través de préstamos directos o de garantías para que los prestatarios puedan obtener financiamiento en mercados privados. Los créditos gubernamentales suelen tener condiciones más flexibles y son esenciales para el desarrollo de proyectos públicos.

3.6 Ingresos

Kotler y Armstrong (2022) mencionan que los ingresos representan el flujo de dinero obtenido por una empresa como resultado de la venta de bienes o servicios. Constituyen la base de cualquier análisis financiero, ya que reflejan la capacidad de generar valor en el mercado.

Por otro lado Mankiw (2020) señala que los ingresos se definen como el retorno monetario percibido por un individuo o empresa por actividades económicas como ventas, alquileres o inversiones. Este concepto es clave para entender la sostenibilidad de una entidad económica.

Horngren et al. (2021) Para estos autores, los ingresos son incrementos en los recursos financieros de una organización como consecuencia de sus actividades principales, como las ventas de productos o servicios.

Fischer, Taylor y Cheng (2021) mencionan que los ingresos abarcan tanto flujos de efectivo generados por operaciones habituales como aquellos provenientes de actividades secundarias, por ejemplo, intereses o dividendos.

Economipedia (2023) Define los ingresos como las entradas de dinero generadas por actividades económicas. Estos pueden clasificarse en ingresos

recurrentes, como salarios o ventas, y no recurrentes, como donaciones o herencias.

3.7 Costos

Según Horngren et al. (2021) los costos representan los sacrificios económicos incurridos para fabricar bienes o servicios. Incluyen tanto los costos directos, como los materiales y la mano de obra, como los indirectos, como los gastos administrativos

Mankiw (2020) Define los costos como todos aquellos recursos sacrificados o pagos realizados para producir bienes o servicios. Este concepto es fundamental en la evaluación de la rentabilidad empresarial.

Blocher et al. (2021) comenta que los costos incluyen no solo los gastos en efectivo, sino también las oportunidades perdidas, como el costo de usar recursos que podrían haberse destinado a otra actividad más rentable.

Brigham y Houston (2021) Señalan que los costos no solo se limitan a los desembolsos monetarios, sino que también abarcan costos implícitos, como el tiempo o la energía invertida en un proyecto.

Para Economipedia (2023) Los costos se clasifican en fijos, como el alquiler de oficinas, y variables, como los materiales utilizados en la producción. Ambos son fundamentales para calcular los precios y márgenes de beneficio.

3.8 Ventas

Kotler y Keller (2021): Las ventas representan el proceso de intercambio entre una empresa y los consumidores, donde se entregan bienes o servicios a cambio de una compensación monetaria. Este intercambio puede involucrar actividades como marketing, ventas directas y otras formas de transacciones comerciales.

Stanton et al. (2020): Los autores definen las ventas como el esfuerzo estratégico para vender productos o servicios a través de una serie de tácticas comerciales diseñadas para llegar al consumidor. Este proceso no solo se refiere al acto de vender, sino también a la creación de valor para los clientes.

Economipedia (2023): Según Economipedia, las ventas incluyen todas las transacciones que involucran la entrega de bienes o servicios a cambio de un

pago. Además, las ventas pueden clasificarse en ventas directas, ventas en línea y ventas a crédito, dependiendo del tipo de negocio.

Gitman y Zutter (2022): Estas ventas se centran en la capacidad de una empresa para generar ingresos mediante la comercialización efectiva de productos, adaptándose a las demandas y preferencias del consumidor en el mercado.

McCarthy y Perreault (2020): Destacan que las ventas no solo implican la acción de vender un producto, sino también el desarrollo de relaciones de largo plazo con los clientes, basadas en la satisfacción y fidelización del consumidor.

3.9 Liquidez

Gitman y Zutter (2022) destacan que la liquidez es la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones financieras inmediatas, utilizando activos que puedan convertirse rápidamente en efectivo sin afectar significativamente su valor.

Brigham y Ehrhardt (2021) Según estos autores, la liquidez hace referencia a la facilidad con la que una empresa puede convertir sus activos en efectivo sin incurrir en pérdidas significativas. Esto es fundamental para mantener la solvencia a corto plazo.

Para Ross, Westerfield y Jaffe (2021) la liquidez es un indicador clave de la salud financiera a corto plazo de una empresa, ya que refleja su capacidad para gestionar deudas y otros pasivos cuando vencen.

Por otro lado para Mankiw (2020) Define la liquidez como la capacidad de una entidad económica para cumplir con sus compromisos financieros a corto plazo, utilizando principalmente activos de fácil conversión en dinero.

Pero según Economipedia (2023) En términos más simples, la liquidez es la facilidad con la que una empresa puede acceder a dinero en efectivo a través de la venta o conversión de sus activos, como cuentas por cobrar o inventarios.

3.10 Salarios

Kotler y Armstrong (2022): Los salarios son los pagos periódicos que una empresa realiza a sus empleados a cambio de los servicios prestados. Este pago puede estar basado en una tarifa por hora o en un salario fijo.

Hornngren et al. (2021): Los salarios son parte de los costos laborales que las empresas deben considerar dentro de su estructura de costos. Estos pagos, junto con otros beneficios, forman la compensación total de los empleados.

Mankiw (2020): Define los salarios como la remuneración que los empleados reciben a cambio de su tiempo y trabajo. Los salarios son fundamentales para la fuerza laboral y afectan el nivel de vida de los trabajadores.

Brigham y Ehrhardt (2021): Los salarios representan una obligación recurrente para las empresas, y su administración eficiente es crucial para mantener la productividad y la motivación dentro de la organización.

Economipedia (2023): Los salarios se consideran un gasto operativo que, además de ser un derecho laboral, juega un papel clave en la sostenibilidad de la empresa y en el bienestar de los empleados.

4.1 MiPymes

(Banco Interamericano de Desarrollo., 2010) define a las MIPYMES como aquellas empresas que, dependiendo de su tamaño y sector, tienen un número limitado de empleados y recursos, pero que juegan un papel crucial en la generación de empleo, la distribución de la riqueza y la reducción de la pobreza.

La (Organización Internacional del Trabajo., 2011) considera que las MIPYMES son empresas con menos de 250 empleados y con un volumen de negocios y activos relativamente pequeños, pero con un impacto significativo en las economías nacionales, especialmente en los países en desarrollo.

Según (García, 2005) las MIPYMES son aquellas empresas que, a pesar de ser pequeñas en términos de número de empleados, ingresos y recursos, tienen un gran potencial para contribuir a la innovación, a la competitividad y a la generación de empleo en una región o país.

(Rodríguez, 2010) define a las MIPYMES como un conjunto heterogéneo de empresas que operan en diferentes sectores de la economía, las cuales, debido a su tamaño, enfrentan desafíos específicos relacionados con el acceso a financiamiento, tecnología y mercados más amplios.

(Comisión Europea., 2003) establece que las MIPYMES son empresas que no exceden los 250 empleados y tienen un volumen de negocios que no supera los 50 millones de euros anuales, con un enfoque en la innovación y la integración de nuevas tecnologías para competir en mercados globales.

Capítulo IV Investigaciones Similares

4.1 Impacto de las recesiones en las pequeñas y medianas empresas.

López y Álvarez (2010) analizan cómo las crisis económicas impactan más severamente a las MiPymes debido a su estructura frágil y su limitada capacidad de acceso al crédito. Las empresas más afectadas son aquellas con flujos de efectivo reducidos y escaso margen de maniobra financiera. Los autores enfatizan la necesidad de políticas públicas específicas que incluyan créditos blandos y reducción de impuestos para mitigar los efectos de las recesiones.

4.2 Resiliencia empresarial: Cómo las MiPymes enfrentan las crisis económicas.

Gutiérrez (2019) destaca que la resiliencia empresarial es clave para la supervivencia de las MiPymes en tiempos de crisis. Propone que las empresas que implementan estrategias de diversificación, innovación en sus modelos de negocio y mejora en la eficiencia operativa tienen mayores probabilidades de superar los periodos de incertidumbre económica. Asimismo, señala la

importancia de fortalecer las capacidades digitales de las empresas para adaptarse rápidamente a los cambios del mercado.

4.3 Small business survival during economic downturns: Evidence from China.

Zhang y Huang (2022) examinan cómo las MiPymes en China enfrentaron la crisis económica derivada de la pandemia del COVID-19. Destacan la relevancia del apoyo gubernamental a través de subsidios y préstamos con tasas reducidas, así como la adopción de plataformas digitales para mantener la operatividad durante el confinamiento. Las empresas que adoptaron comercio electrónico y marketing digital mostraron mayor resistencia frente a la crisis.

4.4 Finance for small firms in crises: Policies and perspectives.

Los autores investigan el acceso al financiamiento como un desafío crítico para las MiPymes durante crisis económicas. Señalan que los bancos tradicionales tienden a restringir los créditos en tiempos de incertidumbre, lo que agrava la situación de estas empresas. Proponen que las garantías gubernamentales y los programas de microcréditos desempeñan un papel clave para sostener la liquidez y asegurar la continuidad operativa.

4.5 The impact of technology adoption on SME survival during crises.

Amorós y Bosma exploran el impacto de la digitalización en la resiliencia de las MiPymes frente a las crisis. Señalan que aquellas empresas que adoptan tecnologías digitales no solo logran sobrevivir, sino que también pueden posicionarse de manera más competitiva. La transformación digital permite acceder a nuevos mercados, optimizar procesos y mejorar la experiencia del cliente, incluso en tiempos de crisis.

Torres (2023) analiza el papel de las estrategias de colaboración entre empresas, como los clústeres, en la resiliencia de las MiPymes. Concluye que las empresas que trabajan en redes colaborativas tienen mayor acceso a recursos compartidos, como información de mercado y canales de distribución, lo que mejora sus posibilidades de sobrevivir durante crisis económicas.

4.7 Fintech solutions for SME financing during economic downturns.

Los autores Fernandez (2009) destacan el papel de las fintechs como alternativas de financiamiento para las MiPymes durante crisis. Las plataformas digitales permiten a estas empresas acceder a financiamiento rápido y flexible, incluso en contextos de restricciones bancarias tradicionales. Además, subrayan que estas tecnologías facilitan la inclusión financiera y mejoran la capacidad de adaptación de las empresas en tiempos de crisis.

4.8 MiPymes y su recuperación tras la pandemia: Lecciones aprendidas.

Peña y Martínez (2019) analizan el papel de las políticas gubernamentales en la recuperación de las MiPymes tras crisis económicas. En su estudio, identifican que los programas de subsidios, aplazamiento de impuestos y créditos preferenciales son herramientas esenciales para permitir que las MiPymes mantengan sus operaciones. También resaltan la importancia de la capacitación empresarial para mejorar la gestión de riesgos y fomentar la innovación.

4.9 Government-backed credit guarantees: Impacts on SMEs.

Fischer y Valdivia (2019) examinan los efectos de las garantías estatales de crédito en la sostenibilidad de las MiPymes durante crisis económicas. Sus hallazgos revelan que estas garantías no solo mejoran la liquidez de las empresas, sino que también generan confianza en los mercados financieros.

Además, proponen que las medidas deben acompañarse de soporte técnico para mejorar la eficiencia de su uso.

4.10 Digital transformation for small businesses: A survival guide.

Tapscott (2016) profundiza en el impacto de la transformación digital en las MiPymes durante periodos de crisis. Sostiene que la digitalización no solo ayuda a mantener operaciones básicas, sino que también permite a las empresas expandirse hacia mercados globales. Además, argumenta que las tecnologías como el comercio electrónico y el marketing digital son esenciales para garantizar la competitividad y sostenibilidad.

4.11 La transformación digital de las MiPymes en tiempos de crisis.

Rodríguez y Vega destacan que las MiPymes con capacidades digitales previas a las crisis económicas tienen mayores probabilidades de sobrevivir. Su investigación concluye que las plataformas de comercio electrónico y la automatización de procesos son herramientas clave para mitigar los impactos negativos y garantizar ingresos consistentes.

4.12 Technology-driven resilience in SMEs

Kraus y Clauss exploran cómo las innovaciones en modelos de negocio pueden ayudar a las MiPymes a superar las crisis económicas. Identifican que las empresas que adoptan enfoques flexibles y orientados al cliente son más resilientes. Además, enfatizan la importancia de la colaboración entre empresas para compartir recursos y conocimientos durante periodos de dificultad.

4.13 Collaborative networks and SME resilience during economic downturns.

Vargas y Herrera (2019) investigan cómo las redes de apoyo empresarial, como cámaras de comercio y asociaciones de MiPymes, facilitan la supervivencia durante crisis económicas. Su estudio revela que estas redes proporcionan acceso a información, asesoramiento legal y financiero, y oportunidades de colaboración, lo cual mejora la resistencia de las empresas en tiempos difíciles.

4.14 Fiscal policies for SME sustainability during economic crises

Martínez y Cárdenas (2017) estudian el efecto de las políticas fiscales en la sostenibilidad de las MiPymes durante periodos de crisis. Identifican que los incentivos fiscales, como exenciones temporales de impuestos y moratorias, son herramientas eficaces para aliviar la presión financiera. Además, sugieren que las políticas deben estar dirigidas específicamente a sectores más vulnerables, como comercio minorista y manufactura.

4.15 Organizational culture and SME resilience in economic downturns

Hernández y Salgado (2015) analizan la importancia de la cultura organizacional en las MiPymes para enfrentar adversidades económicas. Concluyen que una cultura basada en la flexibilidad, innovación y trabajo en equipo fomenta la adaptación a cambios bruscos del mercado. También destacan que las empresas con liderazgos sólidos tienen mayor capacidad de implementar estrategias eficaces durante las crisis.

4.16 Credit cooperatives as financial lifelines for SMEs in crisis.

Ramos y Fernández evalúan el papel de las cooperativas de crédito en el financiamiento de las MiPymes durante crisis económicas. Su estudio demuestra que estas instituciones ofrecen alternativas accesibles y personalizadas para las empresas que no califican para créditos bancarios tradicionales. Además, destacan que las cooperativas juegan un papel importante en comunidades rurales donde las MiPymes son esenciales para la economía local.

Capítulo V. Estrategias

Pérez y López 2010) proponen que las estrategias de digitalización son clave para las MiPymes en tiempos de crisis. Durante la crisis, la adopción de herramientas digitales como el comercio electrónico y la gestión remota permite a las empresas mantener sus operaciones. Después de la crisis, recomiendan continuar invirtiendo en marketing digital y capacitación tecnológica para aumentar la competitividad.

Los autores enfatizan la importancia de la diversificación de ingresos para MiPymes durante las crisis. Sugieren que durante la crisis, las empresas exploren mercados alternativos o productos nuevos para compensar pérdidas. Después de la crisis, proponen consolidar estas iniciativas diversificadas y fortalecer alianzas estratégicas con socios comerciales clave.

Medina y Salas (2019) analizan cómo la gestión eficiente de costos puede ser una herramienta de supervivencia para las MiPymes. Durante la crisis, recomiendan priorizar gastos esenciales, renegociar contratos con proveedores y eliminar costos innecesarios. En la etapa posterior a la crisis, sugieren la implementación de sistemas de control financiero más robustos para prevenir problemas similares.

Rodríguez y Valverde (2017) destacan el papel de la innovación en la sostenibilidad de las MiPymes durante y después de crisis. Durante la crisis,

sugieren enfocarse en innovación de procesos para reducir costos y mejorar la eficiencia. Después de la crisis, proponen invertir en investigación y desarrollo (I+D) para diversificar productos y servicios y adaptarse a nuevas demandas del mercado.

Martínez y Torres (2016) plantean que las redes de colaboración empresarial son fundamentales para la resiliencia de las MiPymes. Durante la crisis, las empresas pueden unirse a clústeres para compartir recursos y minimizar riesgos. Después de la crisis, sugieren mantener estas alianzas para aumentar la competitividad y acceder a mercados más amplios.

Sánchez y Guzmán (2022) recomiendan la capacitación constante como estrategia clave. Durante la crisis, la formación en gestión financiera y ventas puede ser determinante para ajustar estrategias de supervivencia. Después de la crisis, proponen continuar con programas de capacitación en liderazgo e innovación para fortalecer la competitividad.

Morales y Castillo(2014) sugieren que la planificación a largo plazo es esencial. Durante la crisis, recomiendan desarrollar planes de contingencia para manejar riesgos inmediatos. Después de la crisis, sugieren elaborar estrategias que incluyan ahorro, diversificación de proveedores y fortalecimiento de relaciones con clientes para mejorar la resiliencia empresarial.

Suárez y Vega (2016) enfatizan la importancia del acceso a financiamiento flexible. Durante la crisis, proponen buscar alternativas como préstamos de emergencia o microcréditos. Después de la crisis, sugieren establecer relaciones sólidas con instituciones financieras para garantizar acceso a capital en caso de futuras contingencias.

Pero díaz y Ramírez (2021) destacan la importancia del manejo eficiente de la cadena de suministro. Durante la crisis, recomiendan trabajar estrechamente con

proveedores para renegociar términos y asegurar el suministro continuo. Después de la crisis, sugieren diversificar los proveedores y mantener inventarios estratégicos para evitar interrupciones futuras.

sin embargo (2018) Herrera y Vargas abordan el rol del marketing digital como una herramienta esencial para las MiPymes en contextos de crisis. Durante la crisis, proponen incrementar la visibilidad en plataformas digitales mediante estrategias de bajo costo, como redes sociales. Posteriormente, sugieren consolidar la presencia digital para captar nuevos mercados y fidelizar clientes.

Ramírez y Rodríguez (2015) exploran cómo las MiPymes pueden beneficiarse de programas de apoyo gubernamentales. Durante la crisis, recomiendan participar en iniciativas de alivio financiero, como subsidios o créditos blandos. Después de la crisis, sugieren aprovechar programas de capacitación y consultoría para fortalecer la estructura empresarial.

Navarro y Blanco (2022) investigan cómo la colaboración interempresarial fortalece la capacidad de respuesta de las MiPymes en crisis económicas. Durante la crisis, recomiendan formar alianzas estratégicas para compartir recursos y reducir costos. Después de la crisis, sugieren formalizar estas colaboraciones en contratos o asociaciones para generar beneficios a largo plazo.

Cruz y Torres (2022) analizan el impacto de la innovación organizacional en la resiliencia de las MiPymes. Durante la crisis, sugieren realizar cambios internos, como reorganización del personal y digitalización de procesos. Después de la crisis, proponen continuar innovando para mejorar la productividad y aumentar la capacidad de adaptación.

Palacios y Gómez (2015) recomiendan fortalecer la relación con los clientes como una estrategia clave para MiPymes. Durante la crisis, sugieren mantener

la comunicación constante con los consumidores para garantizar su fidelidad. Después de la crisis, proponen implementar programas de lealtad y personalización de servicios para consolidar la relación.

Fernández y Álvarez (2018) subrayan la importancia de la sostenibilidad financiera para MiPymes. Durante las crisis, recomiendan desarrollar estrategias de control riguroso de flujo de caja y crear un fondo de emergencia. Después de la crisis, sugieren la diversificación de las fuentes de ingresos y la implementación de sistemas de gestión financiera avanzada para reducir la vulnerabilidad a futuras recesiones.

López y Ramírez (2023) investigan cómo la mejora en las habilidades gerenciales ayuda a las MiPymes a enfrentar crisis económicas. Durante la crisis, recomiendan programas intensivos de formación para empresarios en áreas como gestión de riesgos y negociación. Después de la crisis, sugieren fomentar la profesionalización de la gestión mediante la contratación de consultores especializados.

Castillo y Pérez (2022) abordan cómo las MiPymes pueden aprovechar el financiamiento alternativo durante las crisis. Durante la crisis, recomiendan explorar opciones como crowdfunding y capital semilla. Después de la crisis, sugieren construir una relación sólida con inversionistas para garantizar acceso a recursos en escenarios futuros.

Torres y Guzmán resaltan el papel de la flexibilidad organizacional en la supervivencia de las MiPymes durante crisis económicas. Durante la crisis, proponen adoptar estructuras más flexibles, como equipos multidisciplinarios y trabajo remoto. Después de la crisis, sugieren mantener esta flexibilidad como una ventaja competitiva.

Méndez y Suárez (2019) analizan la importancia de las redes de apoyo

financiero, como las cámaras de comercio y asociaciones empresariales. Durante la crisis, recomiendan que las MiPymes participen activamente en estas redes para obtener asesoramiento y acceso a financiamiento. Después de la crisis, proponen continuar colaborando con estas entidades para aprovechar recursos educativos y de networking.

CAPITULO V.- METODOLOGÍA

6.1 Tipo de investigación

La investigación será de carácter **descriptivo y exploratorio**. Se analizarán las estrategias financieras implementadas por las MiPymes en períodos de crisis económica y se evaluará su efectividad. Se pretende describir los fenómenos observados y explorar relaciones entre las variables, basadas en la experiencia de las empresas.

6.2 Enfoque metodológico

El enfoque será **cualitativo-cuantitativo** (mixto), ya que se buscará analizar los datos financieros cuantitativos de las empresas y complementarlos con percepciones y experiencias cualitativas mediante entrevistas o encuestas.

6.3 Población y muestra

La población estará constituida por MiPymes que operan en sectores clave de la economía, como comercio, servicios y manufactura, que hayan enfrentado crisis económicas recientes. Se seleccionará una **muestra intencional** de empresas en diferentes regiones y sectores, para obtener una visión representativa de las estrategias aplicadas. Dzitbalche se registran unos 190 establecimientos comerciales en operación. Según (Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas. , 2022)

Con un margen de error del 10%, el tamaño de la muestra necesaria para una población de 190, con un nivel de confianza del 95% y una proporción esperada del 50%, es aproximadamente **64 personas**.

6.4 Técnicas de recolección de datos

Se utilizarán dos técnicas principales:

Encuesta estructurada: Para recolectar datos sobre las principales dificultades financieras, las estrategias de financiamiento, control de costos y manejo de liquidez de las empresas.

6.5 Análisis de datos

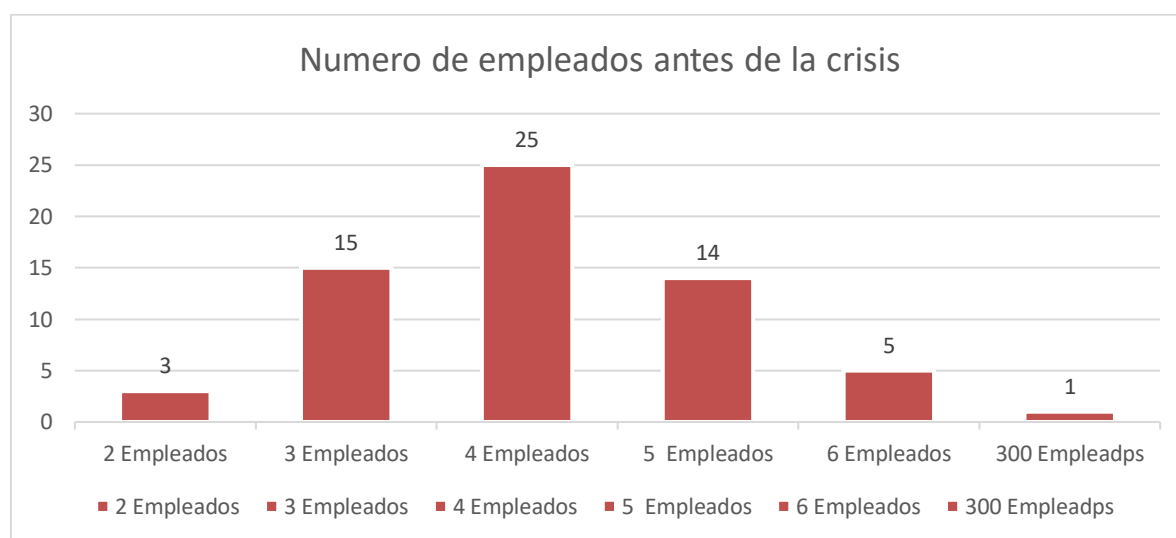
Análisis cuantitativo: Se utilizará estadística descriptiva (frecuencias, porcentajes) para analizar las respuestas obtenidas en la encuesta. Se aplicarán pruebas estadísticas (como correlaciones) para identificar relaciones entre las estrategias aplicadas y la estabilidad financiera.

Capitulo V: Análisis e interpretación de los resultados

En el presente capitulo se presentan cuáles fueron los resultados obtenidos en la aplicación de la encuesta realizada a los habitantes del municipio de Dzitbalche del estado de campeche. El instrumento que se llevó a cabo permitió identificar las razones por las cuales las empresas tuvieron dificultades al enfrentar crisis financieras, así como también identificar las estrategias mas efectivas y como fue su manejo del flujo económico.

1 Número de empleados antes de la crisis

Gráfica 1.- Numero de empleados antes de la crisis

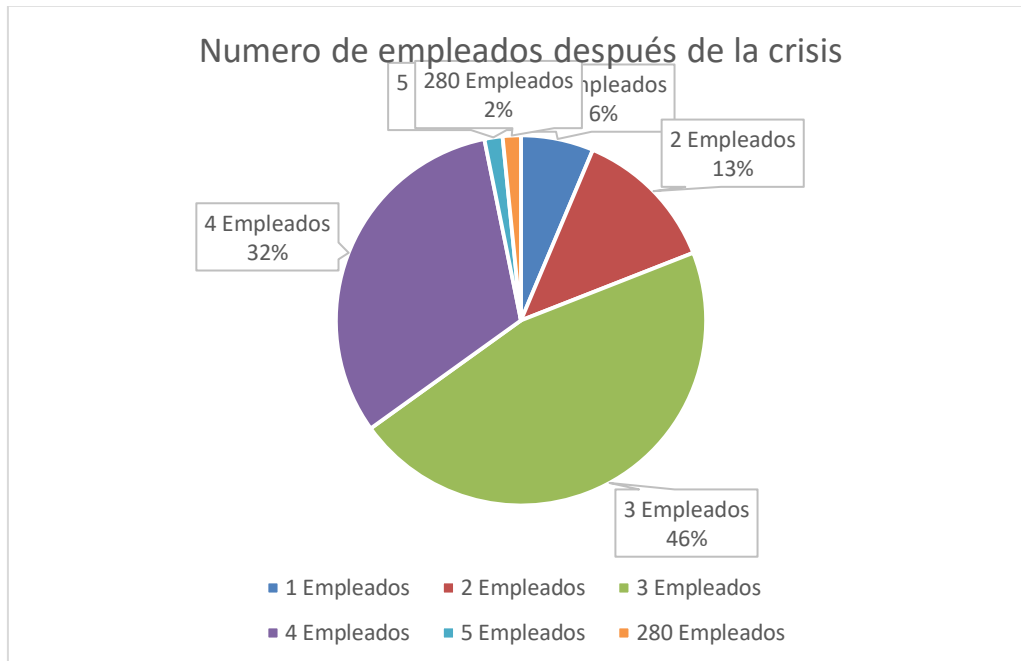


Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de la encuesta 2024

De acuerdo con los datos obtenidos a través de la encuesta, se evidencia que la mayoría de las empresas encuestadas cuentan con una plantilla de 4 empleados, lo que representa el grupo más significativo dentro del análisis. Sin embargo, también se observa una notable presencia de empresas con 3 trabajadores, las cuales conforman el segundo grupo más representativo. En menor proporción, se identifican empresas que emplean a 5 trabajadores, posicionándose como el tercer grupo en importancia. Estos hallazgos reflejan una tendencia hacia estructuras organizativas pequeñas, característica común en micro y pequeñas empresas, solo el pequeño porcentaje tiene 300 trabajadores, esto siendo antes de la crisis.

2 Numero de empleados después de la crisis

Gráfica 2.- Numero de empleados después de la crisis

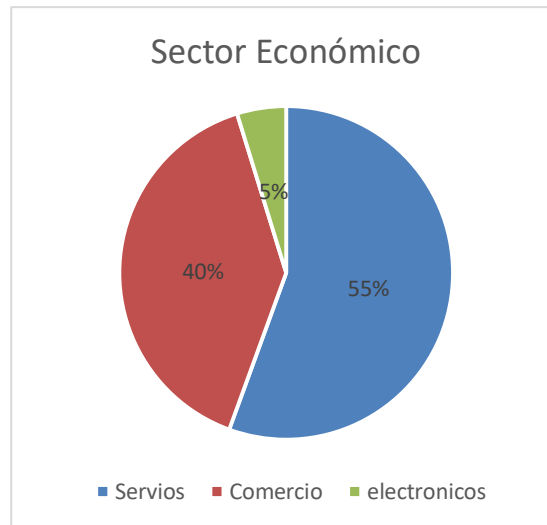


Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de la encuesta 2024

Según la información obtenida, se evidencia un incremento en el número de empresas con 3 empleados, lo que sugiere que, durante la crisis, muchas empresas que originalmente contaban con una mayor cantidad de trabajadores optaron por realizar recortes de personal como medida para adaptarse a las dificultades económicas. Este fenómeno queda reflejado en la disminución del 32% en la proporción de empresas con 4 empleados, lo que las posiciona como uno de los grupos más afectados. Además, aunque en menor medida, también se observa un ligero aumento en la cantidad de empresas con 2 empleados, lo que podría indicar una tendencia hacia estructuras laborales más reducidas y ajustadas, posiblemente como una estrategia para reducir costos operativos y garantizar la sostenibilidad del negocio en tiempos de incertidumbre. Estos cambios destacan el impacto de la crisis en la dinámica laboral y organizativa de las empresas, especialmente en las micro y pequeñas empresas, que suelen ser más vulnerables a las fluctuaciones económicas.

3 sector económico de la empresa

Gráfica 3.- sector económico de la empresa

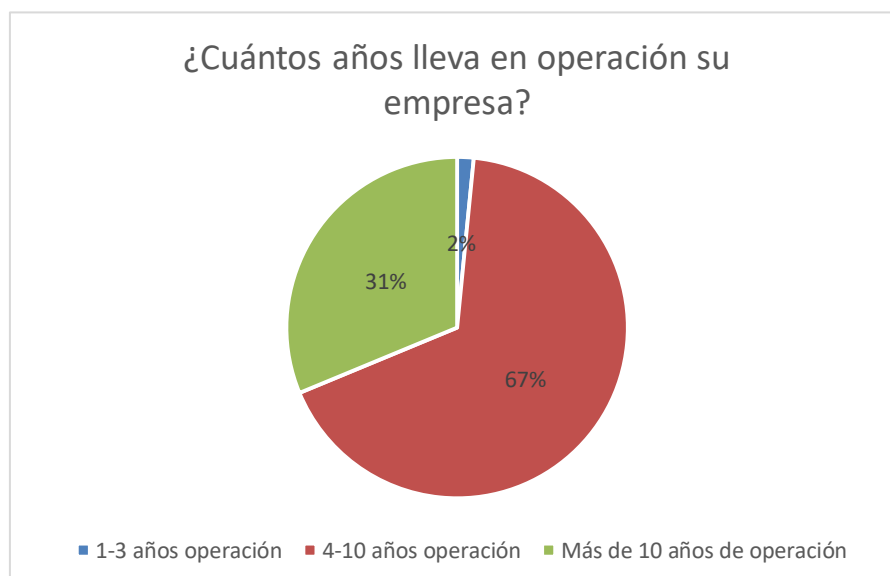


Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de la encuesta 2024

La mayoría de las empresas encuestadas se dedican al sector servicios, representando aproximadamente el 55% del total. Sin embargo, el comercio también ocupa una posición destacada, con una participación significativa cercana al 40%. Esto refleja una clara tendencia hacia actividades económicas relacionadas con la prestación de servicios y la comercialización de bienes, que suelen ser sectores predominantes en las micro y pequeñas empresas debido a su menor necesidad de inversión inicial y su capacidad para adaptarse rápidamente a las demandas del mercado.

4 Tiempo de operación de la empresa

Gráfica 4. Tiempo de operación de la empresa



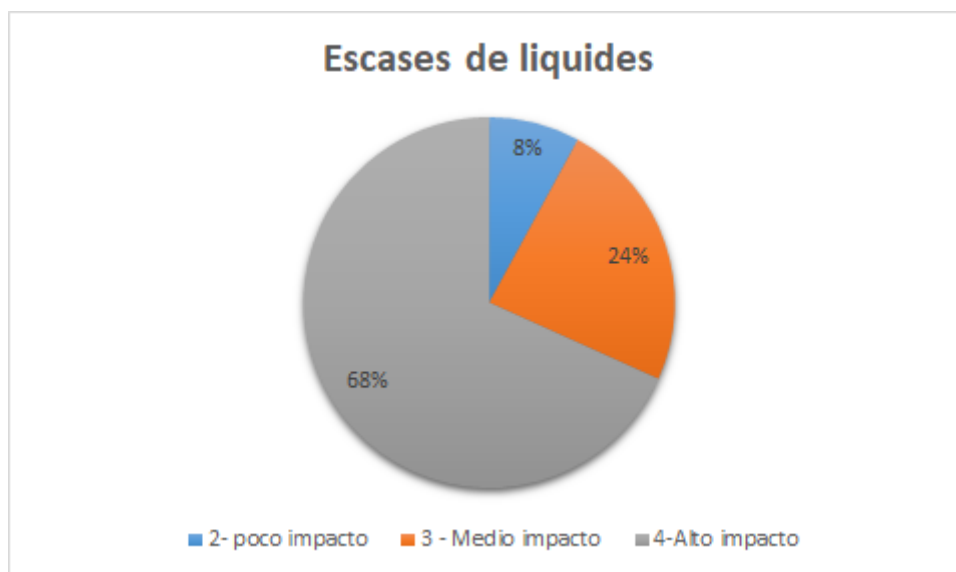
Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de la encuesta 2024

La mayoría de las empresas encuestadas tienen entre 4 y 10 años de operación, representando aproximadamente el 67% del total, lo que las posiciona como el grupo predominante en términos de antigüedad empresarial. Por otro lado, las empresas con mayor longevidad, es decir, aquellas que han operado durante más de 10 años, constituyen un grupo menos representado, con aproximadamente el 31%. Este panorama sugiere que una parte considerable de las empresas aún se encuentra en una etapa de consolidación dentro del mercado,

Variable: dificultades financieras

5 Escasez de liquidez

Gráfica 3.- Escasez de liquidez



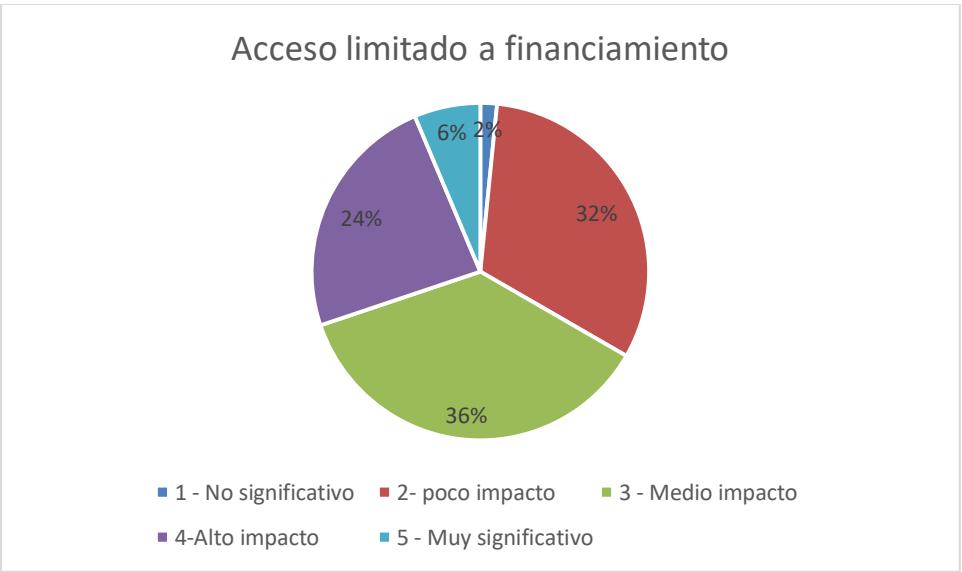
Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de la encuesta 2024

La falta de liquidez se identificó como una de las principales dificultades para las empresas, con un 68% de los encuestados afirmando que este problema representó un gran desafío para sus operaciones. Sin embargo, no todas las empresas experimentaron el mismo nivel de impacto, ya que un 24% indicó que la escasez de liquidez tuvo un efecto moderado en su funcionamiento. Este

contraste revela que, aunque la falta de recursos financieros fue un obstáculo generalizado, algunas empresas lograron mitigar sus efectos.

6 Acceso limitado a financiamiento

Gráfica 4. acceso limitado a financiamiento



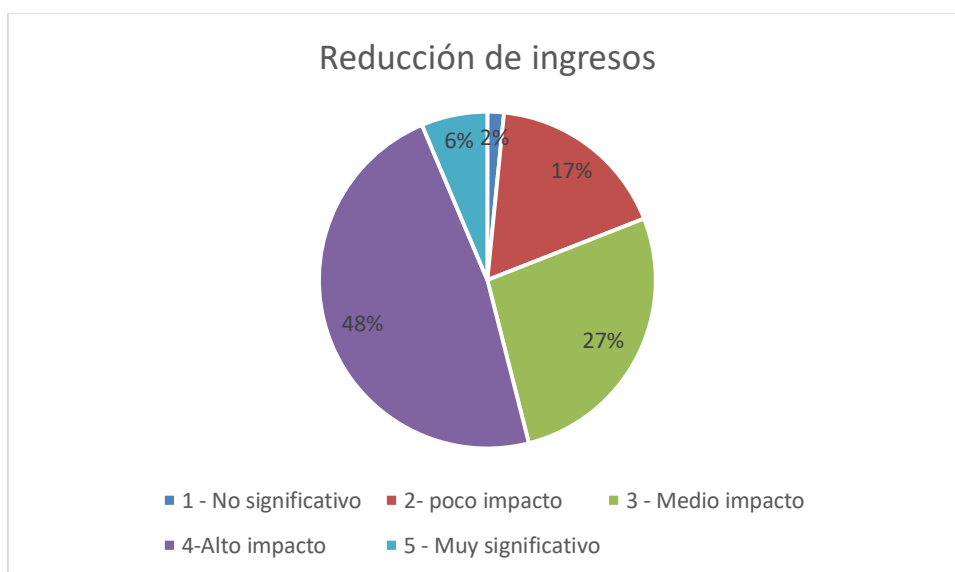
Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de la encuesta 2024

Según los resultados obtenidos en las encuestas, se observó que la dificultad para acceder a financiamiento tuvo un impacto moderado en general. En particular, solo el 6% de los encuestados reportaron que esta problemática tuvo un impacto significativo en sus operaciones o proyectos. Por otro lado, un 24% indicó que enfrentaron un alto impacto relacionado con las barreras de acceso a financiamiento. Esto sugiere que, aunque el acceso a recursos financieros es un desafío para algunos, no representa una problemática crítica para la mayoría de los encuestados.

Estos datos ponen de manifiesto la importancia de continuar evaluando las condiciones de acceso a financiamiento, especialmente para aquellos segmentos que se ven más afectados, con el objetivo de desarrollar políticas o mecanismos que faciliten el acceso a capital y mitiguen los obstáculos existentes

7 Reducción de ingresos

Gráfica 7. Reducción de ingresos

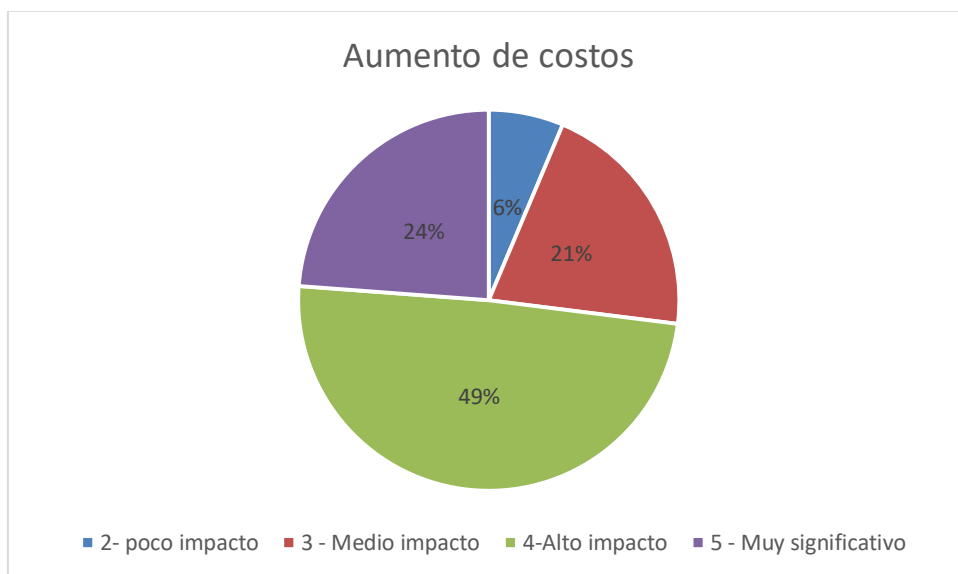


Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de la encuesta 2024

Según los resultados de las encuestas, la reducción de ingresos ha tenido un impacto significativo en las empresas. Aproximadamente el 48% de los encuestados señalaron que esta situación afectó gravemente sus operaciones, mientras que un 27% reportaron que enfrentaron un impacto moderado en sus ingresos. Estos datos reflejan que casi tres cuartas partes de las empresas encuestadas se han visto perjudicadas en algún grado por la disminución de ingresos, lo que evidencia la magnitud del problema. Este panorama subraya la necesidad de implementar estrategias que ayuden a las empresas a recuperar su estabilidad financiera y a mitigar los efectos de estas reducciones, especialmente en los sectores más afectados.

8 Aumento de costos

Gráfica 7. Reducción de ingresos

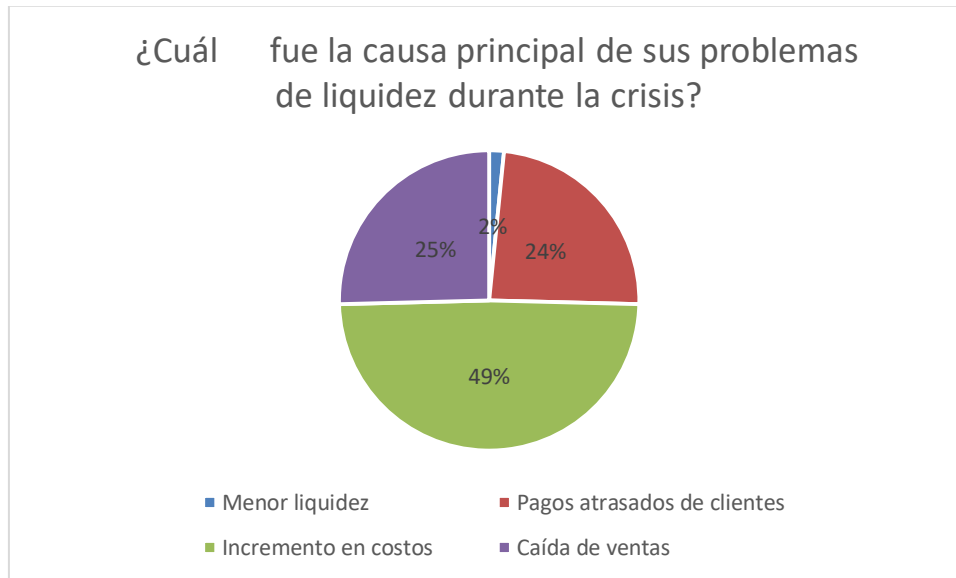


Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de la encuesta 2024

El aumento de los costos se posicionó como uno de los factores que más afectaron a las empresas, impactando aproximadamente al 50% de los encuestados. Este fenómeno no solo limitó la capacidad de muchas organizaciones para mantener márgenes de rentabilidad adecuados, sino que también generó presiones adicionales en términos de gestión operativa y financiera. De este grupo, un 24% señaló que el incremento de costos tuvo un impacto crítico en sus operaciones, afectando de manera directa su capacidad para cumplir con compromisos financieros, mantener la estabilidad de su personal o invertir en áreas clave para el crecimiento.

9 Principal problema para liquidez

Gráfica 9. Reducción de ingresos

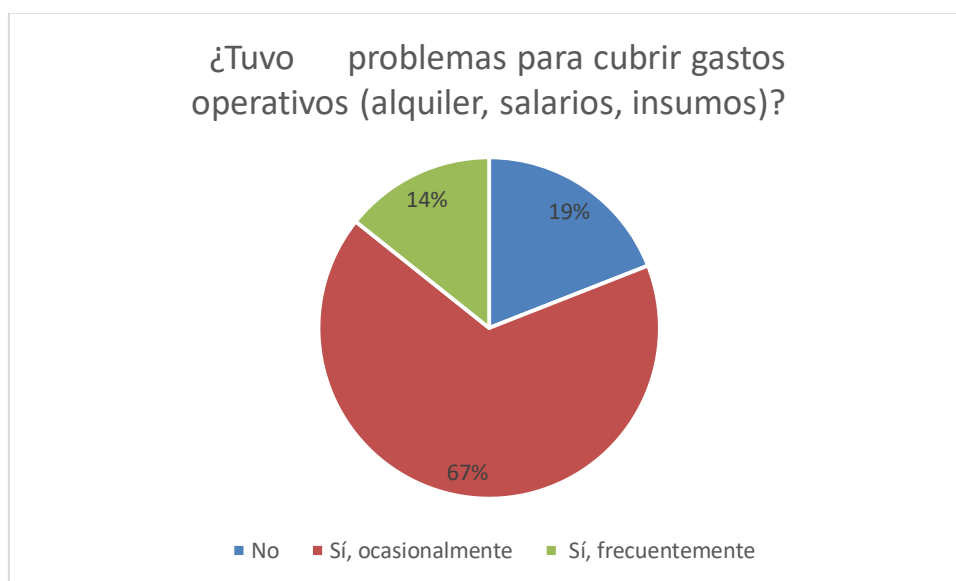


Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de la encuesta 2024

El incremento en los costos tuvo un impacto significativo en las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes), afectando al 49% de los encuestados, lo que generó una fuerte presión sobre sus márgenes de ganancia y su capacidad operativa. A esto se sumaron otros problemas, como la caída de ventas (25%) y el pago atrasado de los clientes (porcentaje similar), lo que agravó la situación financiera de las MiPymes y causó serias dificultades de liquidez. La falta de flujo de caja adecuado obligó a muchas empresas a recurrir a costosos métodos de financiamiento o reducir sus operaciones, empeorando aún más su situación. Esto resalta la vulnerabilidad de las MiPymes ante cambios económicos y la necesidad de estrategias más efectivas de gestión de costos y financiamiento.

10 Impacto en costos operativos

Gráfica 10. Impacto en costos operativos

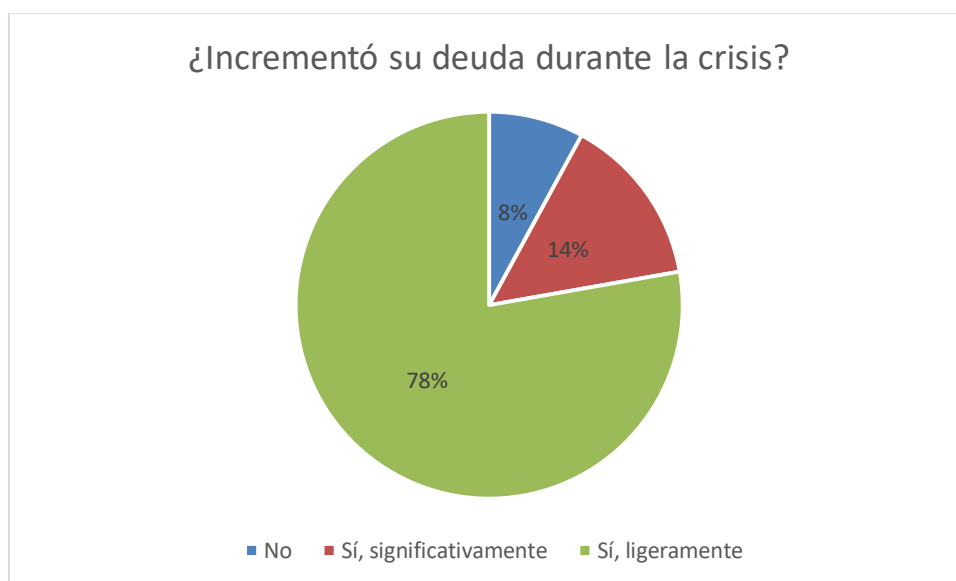


Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de la encuesta 2024

Durante la crisis, las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) enfrentaron serios problemas de liquidez, lo que dificultó cubrir sus gastos operativos. Según la encuesta, el 67% de las MiPymes reportaron que ocasionalmente tuvieron problemas para pagar gastos como renta, salarios e insumos. Solo el 14% experimentó estos problemas de manera frecuente, mientras que un 20% no sufrió esta situación. Esto refleja cómo la falta de liquidez afectó la capacidad de las MiPymes para mantenerse al día con sus obligaciones financieras, lo que afectó su estabilidad operativa y su capacidad para continuar funcionando sin interrupciones.

11 Incremento de deuda

Gráfica 11. Incremento de deuda

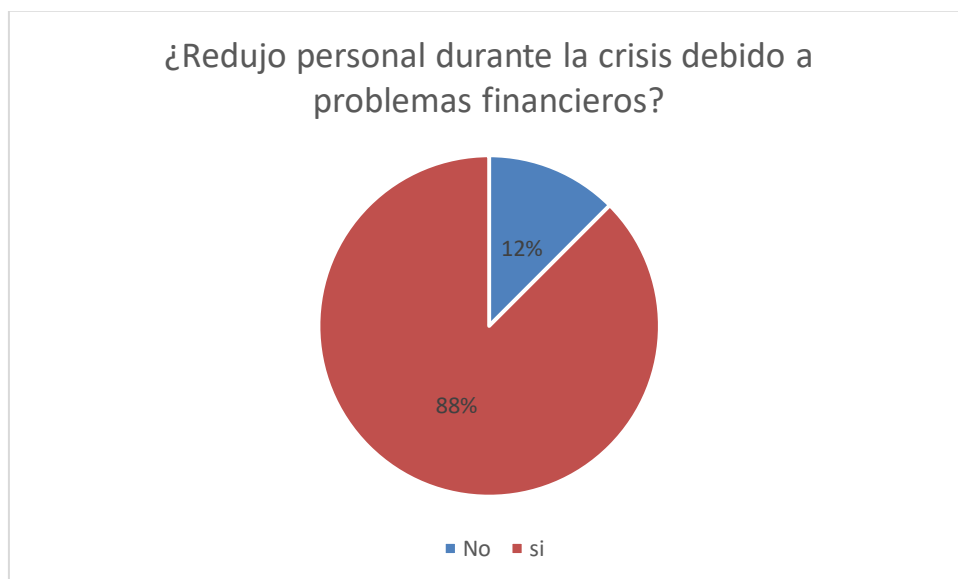


Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de la encuesta 2024

La gran mayoría de las empresas experimentaron un incremento en sus deudas durante la crisis. Según la encuesta, el 78% de las empresas reportaron un aumento ligero en sus deudas, mientras que un 14% indicó que este incremento tuvo un gran impacto en su situación financiera. Solo el 8% de las empresas no enfrentaron un aumento en sus deudas. Estos resultados reflejan cómo las dificultades económicas llevaron a muchas empresas a recurrir a financiamiento adicional, lo que, en algunos casos, generó una presión significativa sobre su estabilidad financiera.

12 reducción de Personal

Gráfica 12 reducción de Personal



Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de la encuesta 2024

Desafortunadamente, debido a la falta de liquidez durante la crisis, muchas micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) se vieron obligadas a recurrir al recorte de personal para solventar su situación financiera. Según la encuesta, el 88% de las empresas utilizaron esta medida como una forma de reducir costos, mientras que solo el 12% logró mantener a sus empleados durante la crisis. Este impacto refleja las dificultades extremas que enfrentaron las MiPymes para mantenerse a flote, afectando tanto la estabilidad de sus operaciones como el bienestar de su personal.

13 Pago atrasado con clientes

Gráfica 13 pago atrasado con clientes

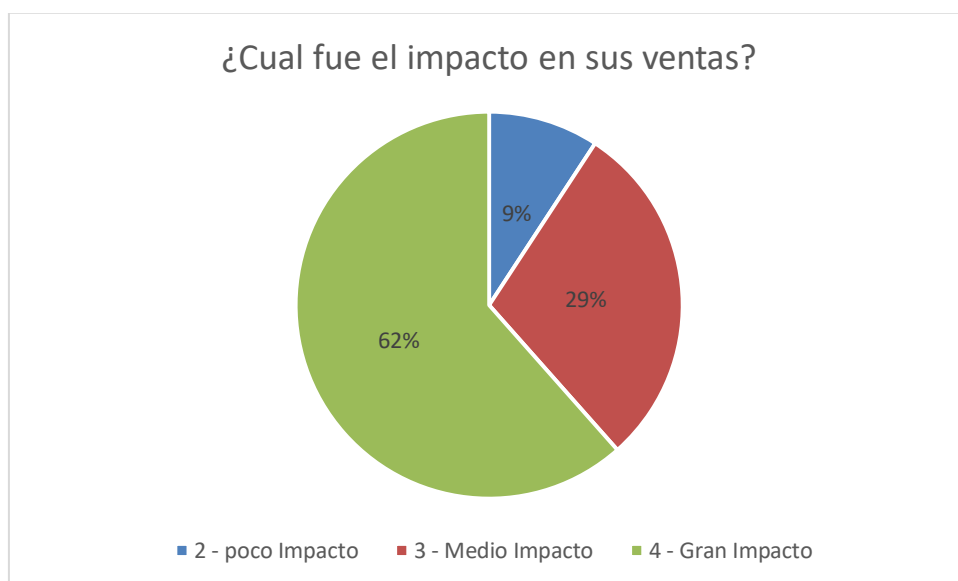


Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de la encuesta 2024

El 76% de las empresas experimentaron, en algunos casos, pagos atrasados a sus proveedores durante la crisis. De este grupo, el 8% indicó que los retrasos eran frecuentes, lo que afectó gravemente sus relaciones comerciales y su capacidad de operación. Por otro lado, un 16% de las empresas no enfrentaron este problema. Estos retrasos en los pagos reflejan la tensión financiera que muchas empresas vivieron, lo que generó dificultades adicionales para cumplir con sus compromisos y mantener el flujo normal de sus actividades.

14 impacto en las ventas

Gráfica 14 impacto en las ventas



Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de la encuesta 2024

Las empresas experimentaron un gran impacto en sus ventas durante la crisis. Según la encuesta, el 62% de las empresas fueron las más afectadas por esta disminución, mientras que un 29% reportó un impacto medio en sus ventas. Solo el 9% de las empresas experimentó un impacto mínimo. Este resultado resalta cómo la caída en las ventas fue un factor crucial que afectó la estabilidad financiera de muchas empresas, poniendo en evidencia las dificultades para mantener ingresos en un entorno económico desafiante.

15 financiamiento utilizado

Gráfica 15 Financiamiento utilizado

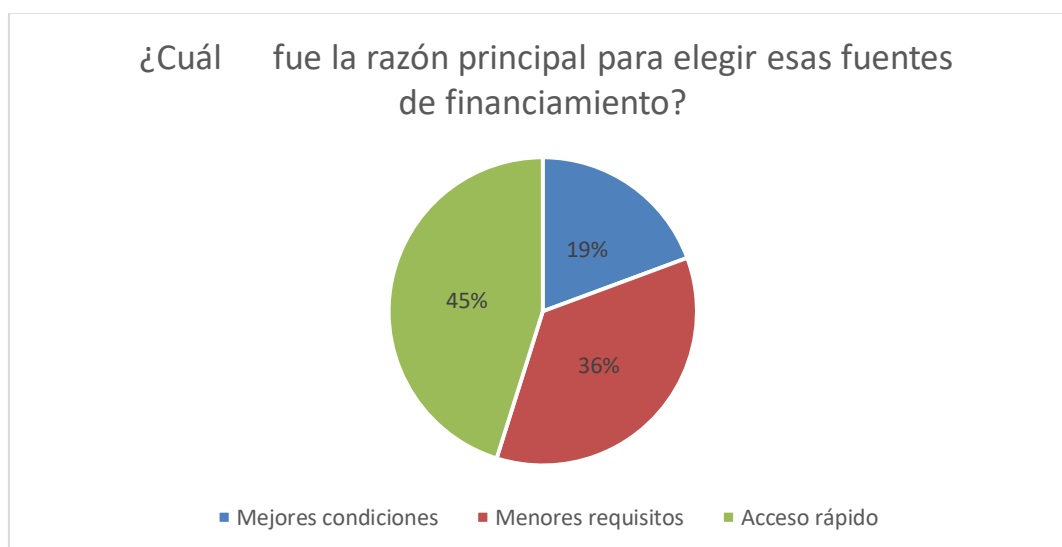


Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de la encuesta 2024

Un 40% de las empresas recurrieron a los créditos bancarios como fuente principal de financiamiento durante la crisis. Le siguió un 25% que optó por préstamos familiares, mientras que un 13% eligió créditos con sus proveedores. Solo un 6% de las empresas no utilizaron ninguna fuente de financiamiento externa. Estos datos reflejan cómo las empresas buscaron diferentes alternativas para enfrentar la falta de liquidez, destacando la dependencia de los recursos financieros externos para mantener sus operaciones durante un periodo económico difícil.

16 Razones de elección de financiamiento

Gráfica 16 Razones de elección de financiamiento

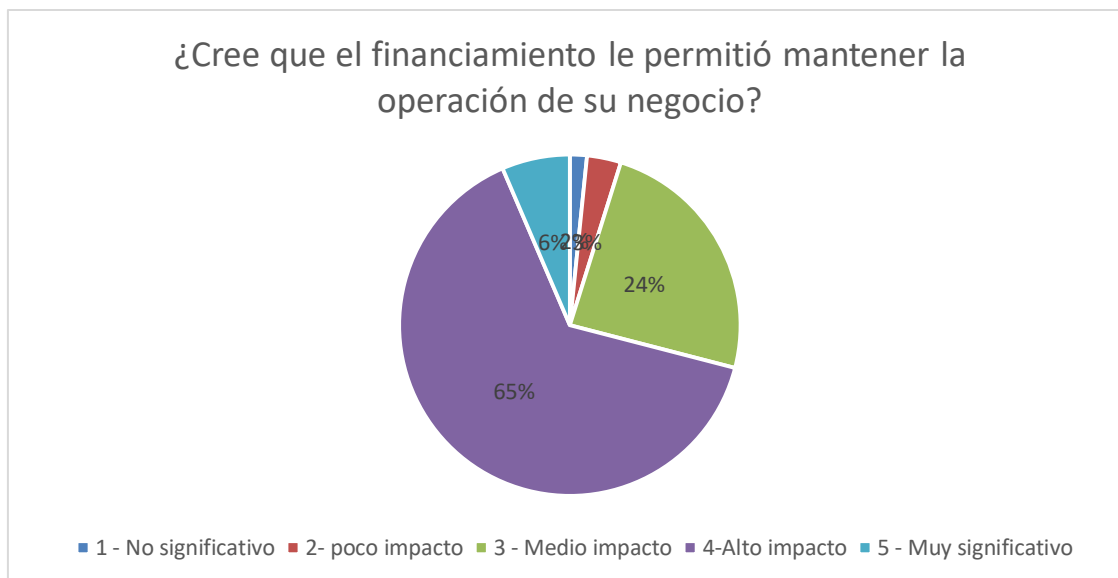


Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de la encuesta 2024

El 45% de las empresas eligieron sus fuentes de financiamiento debido al acceso rápido que estas ofrecían, mientras que el 36% optó por ellas por los menores requisitos solicitados. Un 19% seleccionó sus opciones de financiamiento en función de las mejores condiciones ofrecidas. Estos resultados destacan las prioridades de las empresas al buscar recursos financieros durante la crisis, mostrando una preferencia por soluciones ágiles y accesibles, aunque con un interés considerable en condiciones favorables para garantizar la viabilidad a largo plazo.

17 impacto del financiamiento en la operación de la empresa

Gráfica 17 impacto del financiamiento en la operación de la empresa

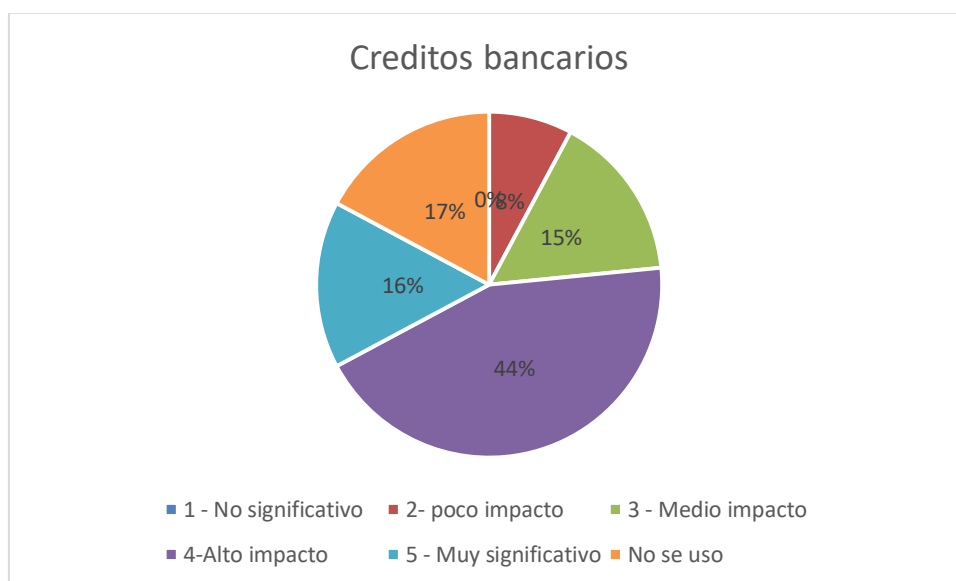


Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de la encuesta 2024

Según la encuesta, el impacto del financiamiento en las empresas fue significativo, ya que el 65% de los encuestados indicó que tuvo un alto impacto, permitiéndoles mantener liquidez y continuar operando. En consecuencia, un 24% de las empresas experimentaron un impacto medio en su situación financiera. Estos datos reflejan cómo el acceso a financiamiento fue crucial para muchas empresas, ya que les permitió afrontar la crisis y seguir funcionando en un entorno económico desafiante.

18 Impacto de los créditos bancarios

Gráfica 18 Impacto de los créditos bancarios

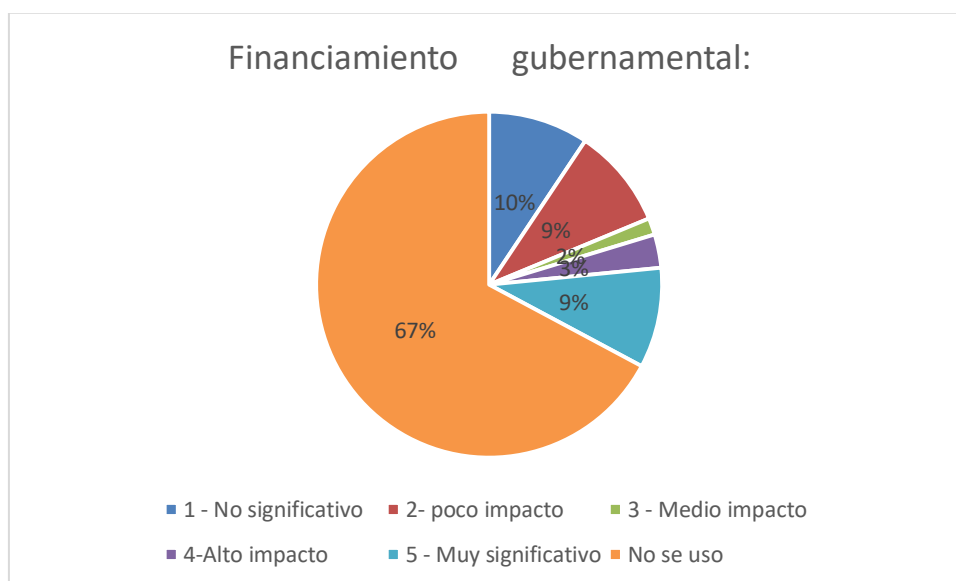


Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de la encuesta 2024

Para las empresas, los créditos bancarios fueron de vital importancia durante la crisis. Según la encuesta, el 44% de las empresas señaló que estos créditos tuvieron un gran impacto positivo, ayudándolas a mantener su operatividad. Un 16% destacó que el impacto fue significativo, ya que gracias a los créditos pudieron garantizar la supervivencia de sus negocios. Por otro lado, un 17% de las empresas no recurrió al crédito bancario. Estos resultados subrayan el papel esencial de los créditos bancarios como una herramienta clave para la estabilidad financiera y la continuidad de las empresas en tiempos difíciles.

19 Financiamiento del gobierno

Gráfica 19 Financiamiento del gobierno



Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de la encuesta 2024

El apoyo gubernamental tuvo un impacto limitado en los apoyos financieros para las MiPymes. Según los resultados de la encuesta, el 67% de las empresas no recibió ni utilizó este apoyo. Solo un 10% de las empresas, específicamente aquellas dedicadas a la producción de artesanías culturales, pudieron acceder a estos recursos. Este dato refleja la necesidad de mejorar y ampliar los programas de apoyo gubernamental para garantizar que más MiPymes, especialmente las de sectores diversos, puedan beneficiarse de estas ayudas en momentos de crisis.

20 Recortes de costos

Gráfica 20 Recortes de costos

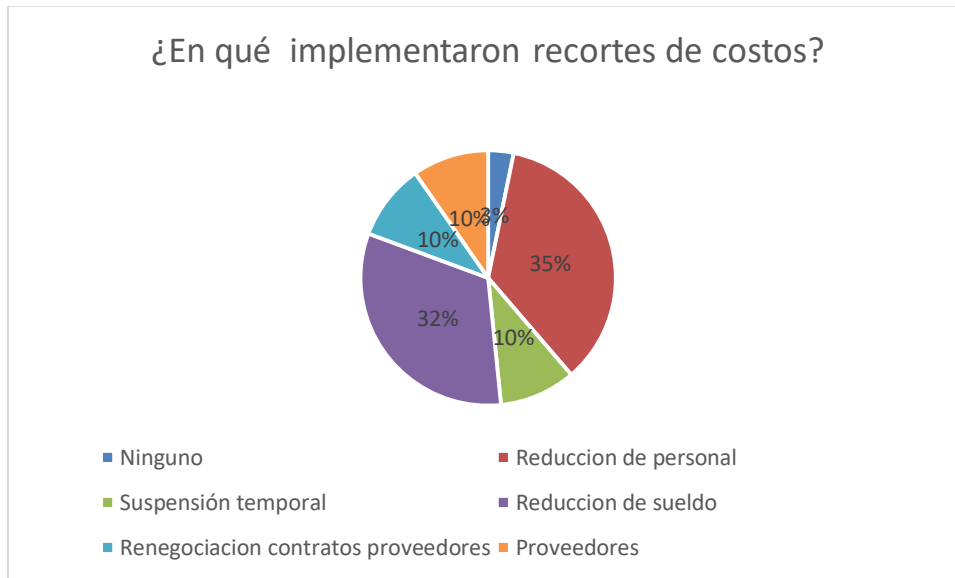


Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de la encuesta 2024

Las MiPymes se vieron obligadas a reducir sus costos para hacer frente a la crisis, con un 94% de las empresas aplicando recortes en sus gastos. Solo un 6% de las empresas no recurrió a esta medida. Este dato refleja la posición en la que se encontraban las MiPymes, que, para sobrevivir a las dificultades económicas, tomaron medidas drásticas para reducir sus gastos y poder solventar la crisis.

21 implementación de e recortes de cotos

Gráfica 21 Recortes de costos

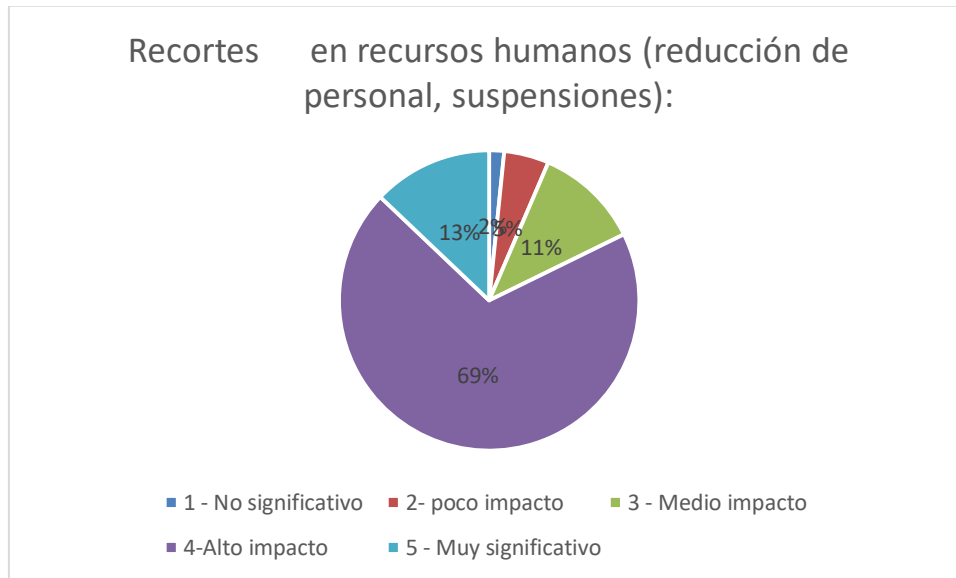


Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de la encuesta 2024

El aspecto que experimentó el mayor recorte de gastos en las MiPymes fue la reducción de personal, con un 35% de las empresas adoptando esta medida. Le siguió, también con un 35%, la reducción de sueldos. Un 10% de las empresas optó por la suspensión temporal de empleados debido a la baja demanda. Además, el 10% restante se distribuyó entre la renegociación de contratos con proveedores y la reducción de pagos a estos, mostrando cómo las empresas buscaron diversas formas de ajustar sus costos ante la crisis.

22 impacto de recorte en recursos humanos

Gráfica 22 impacto de recorte en recursos humanos

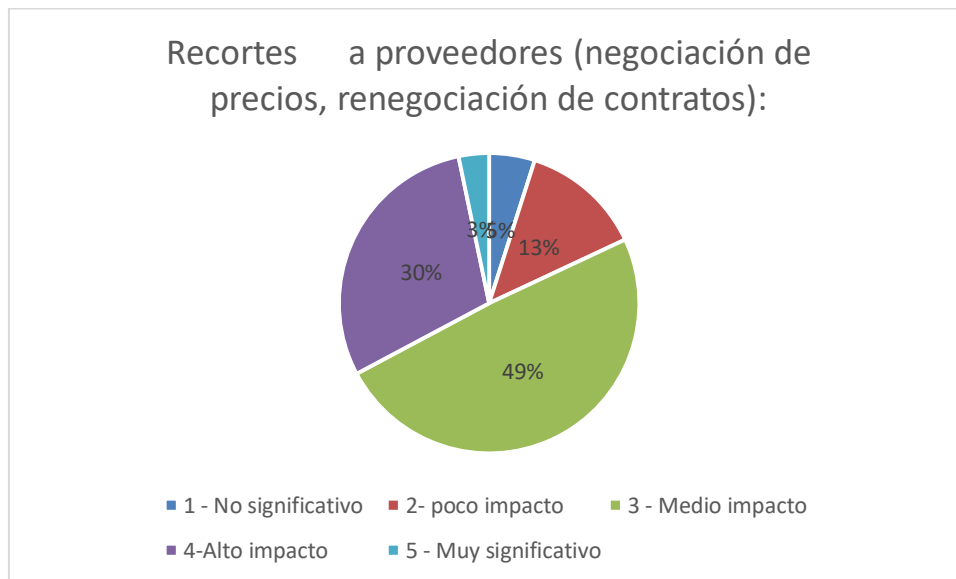


Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de la encuesta 2024

La reducción de recursos humanos en el área financiera tuvo un alto impacto en las MiPymes, con un 69% de las empresas mencionando que, al no pagar muchos sueldos, pudieron lograr márgenes de maniobra financiera que les permitieron mantenerse a flote. Este ajuste reveló que el 13% de las empresas fueron las que tuvieron una mayor probabilidad de supervivencia durante la crisis, mientras que solo el 5% experimentó un impacto mínimo. Estos datos reflejan cómo la reducción de personal en áreas clave permitió a algunas empresas adaptarse mejor a las dificultades económicas.

23 Impacto de recorte con proveedores

Gráfica 23 Impacto de recorte con proveedores

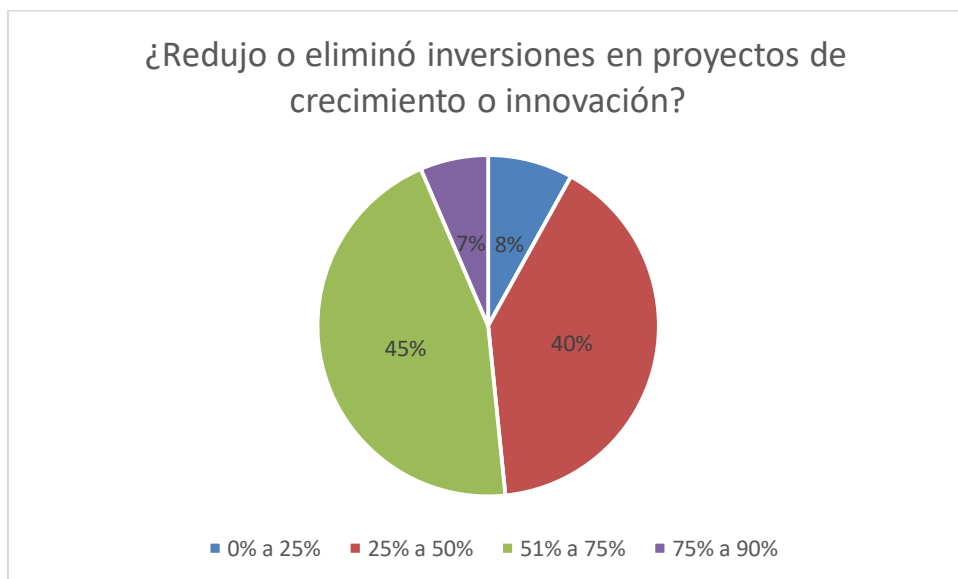


Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de la encuesta 2024

El recorte con proveedores tuvo un impacto medio para la mayoría de las empresas, con un 49% de los encuestados indicando que este ajuste no afectó de manera drástica su situación financiera. Sin embargo, un 30% consideró que el recorte tuvo un alto impacto, afectando significativamente sus operaciones y relaciones comerciales. Por otro lado, un 13% de las empresas señaló que este recorte tuvo un menor impacto, lo que sugiere que algunas pudieron gestionar este cambio sin grandes dificultades.

24 Reducción en proyectos nuevos o de crecimiento

Gráfica 24 Reducción en proyectos nuevos o de crecimiento

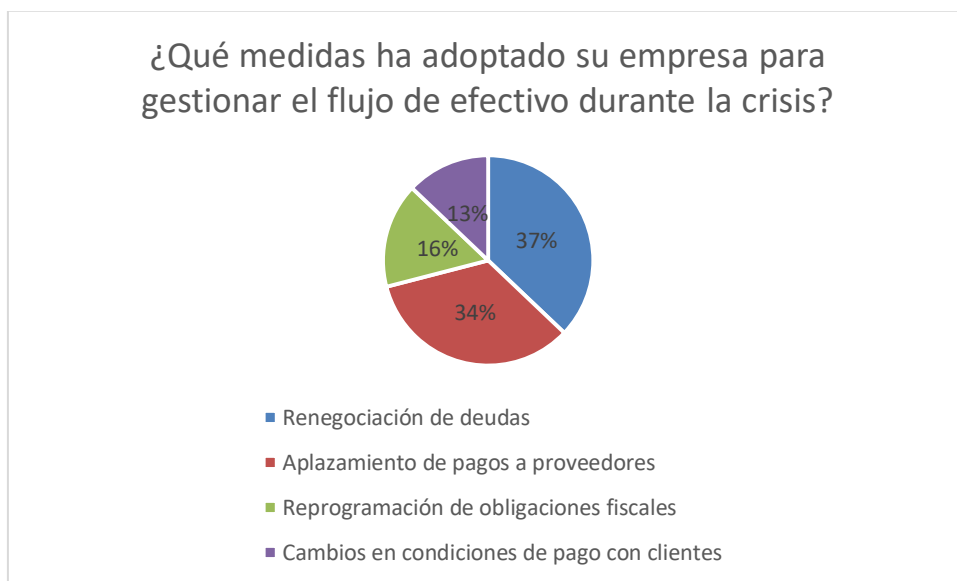


Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de la encuesta 2024

La reducción del presupuesto destinado a nuevos proyectos o al crecimiento de la empresa afectó a un gran número de MiPymes. Según la encuesta, el 45% de las empresas redujeron entre un 51% y un 75% de su presupuesto para estas áreas. Un 40% experimentó una reducción de entre el 25% y el 50%, mientras que un 7% de las empresas implementaron recortes más drásticos, entre el 75% y el 90%. Estos ajustes reflejan la necesidad de priorizar recursos para la supervivencia a corto plazo, limitando las inversiones en expansión o nuevos proyectos debido a las dificultades financieras.

25 Flujo de efectivo

Gráfica 25 Flujo de efectivo

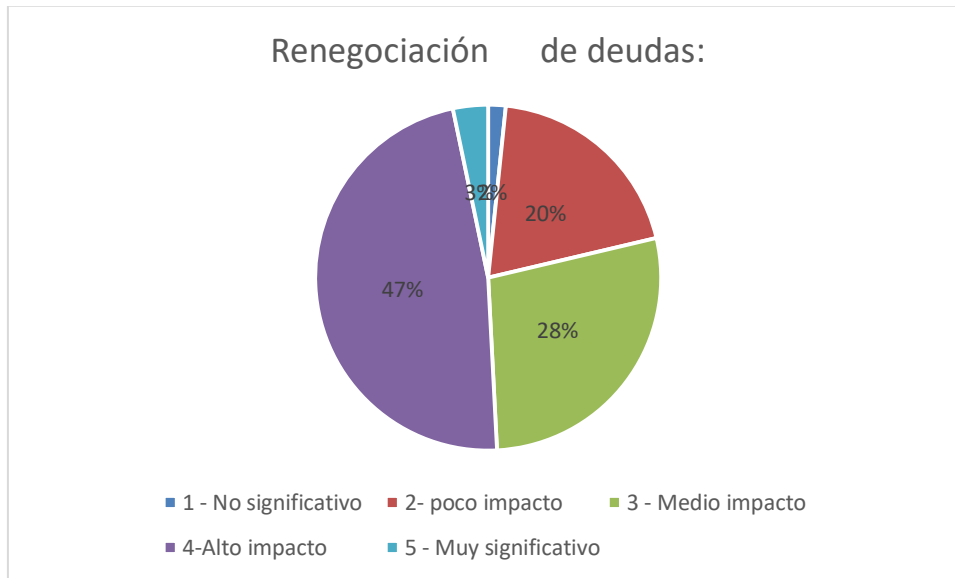


Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de la encuesta 2024

Para mejorar su flujo de efectivo, las MiPymes optaron por renegociar sus deudas, acordando pagos más pequeños pero extendidos en el tiempo. Esta estrategia les permitió retener una mayor cantidad de dinero dentro de la empresa durante más tiempo. Un 37% de las empresas adoptó esta medida como una forma de aliviar su presión financiera. De manera similar, un 34% de las empresas aplicaron la misma metodología con sus proveedores, buscando acuerdos más flexibles que les permitieran gestionar mejor sus recursos y mantener la estabilidad operativa en un contexto económico desafiante.

26 impacto de renegociación de deudas

Gráfica 26 impacto de renegociación de deudas

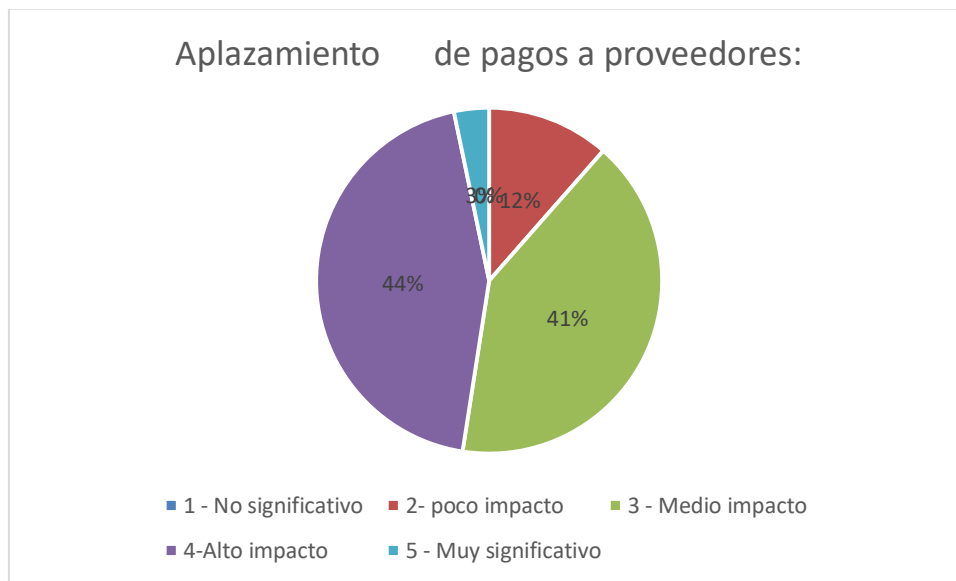


Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de la encuesta 2024

La renegociación de deudas tuvo un impacto positivo para las MiPymes, ya que el 47% de las empresas consideraron que esta medida tuvo un gran impacto en su estabilidad financiera. Un 28% reportó que el impacto fue medio, lo que sugiere que la renegociación ayudó a algunas, pero no resolvió por completo sus problemas. Por otro lado, un 20% indicó que el impacto fue mínimo, lo que refleja que, aunque útil para algunos, la renegociación no fue suficiente para mejorar significativamente la situación de todas las empresas.

27 aplazamiento de pagos a proveedores

Gráfica 27 aplazamiento de pagos a proveedores



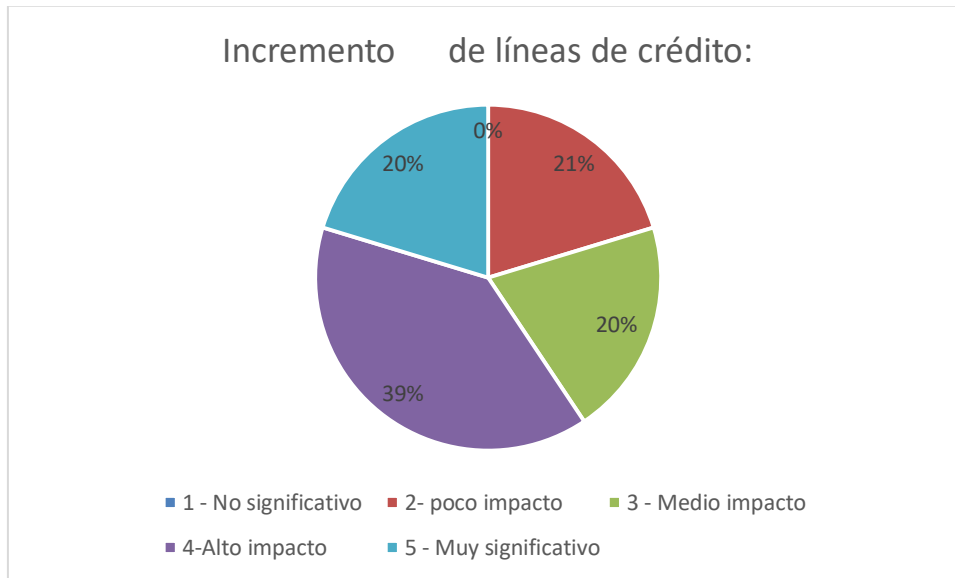
Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de la encuesta 2024

El incremento de pagos a proveedores tiene un impacto significativo en las empresas. Según estos datos, el 44% de las empresas experimenta un alto impacto debido al aplazamiento de pagos, lo que puede llegar a afectar negativamente su capacidad para cumplir con sus obligaciones financieras.

Además, el 41% de estas empresas reporta un impacto medio, lo que sugiere que el aplazamiento de pagos es un desafío que requiere atención y gestión. Y solo el 12% indica que tiene poco impacto, lo que puede deberse a una gestión eficaz de suministro o a la implementación de estrategias para moderar el riesgo de aplazamiento de pagos.

28 impacto de líneas de crédito

Gráfica 28 Impacto de líneas de crédito

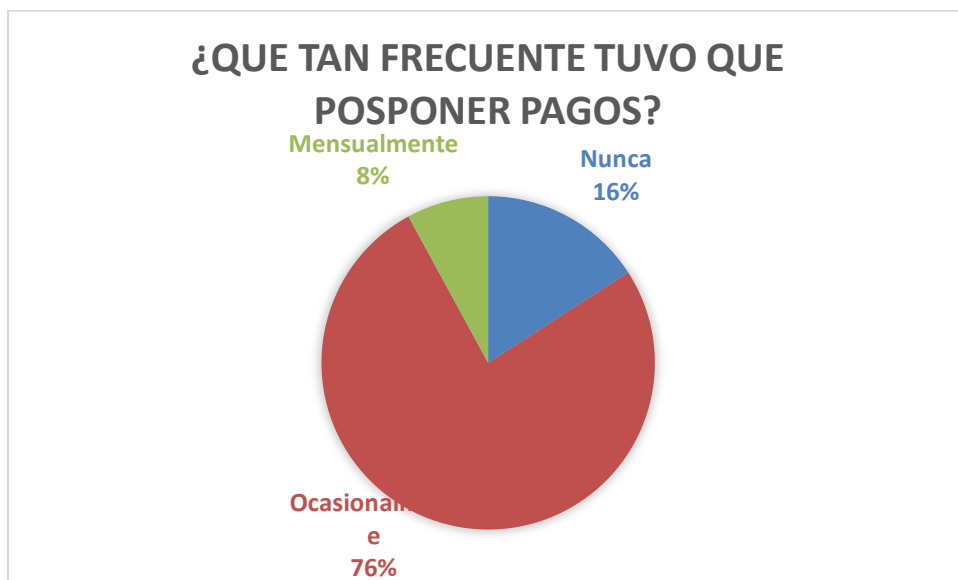


Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de la encuesta 2024

El incremento de líneas de crédito ha tenido un impacto variado en las empresas. El 39% de las empresas consideran que el incremento de líneas de crédito ha tenido un alto impacto, lo que sugiere que ha sido una herramienta valiosa para financiar sus operaciones y proyectos. Por otro lado, el 20% de las empresas reportan un impacto medio, es decir, que el incremento ha sido beneficioso, pero no ha tenido un impacto transformador. Es interesante destacar que otro 20% de estas empresas reportan un impacto muy significativo. Y un 21% de las empresas consideran que el incremento de las líneas de crédito ha tenido poco impacto, lo que puede deberse a una variedad de factores.

29 insuficiencia en pagos

Gráfica 29 insuficiencia en pagos

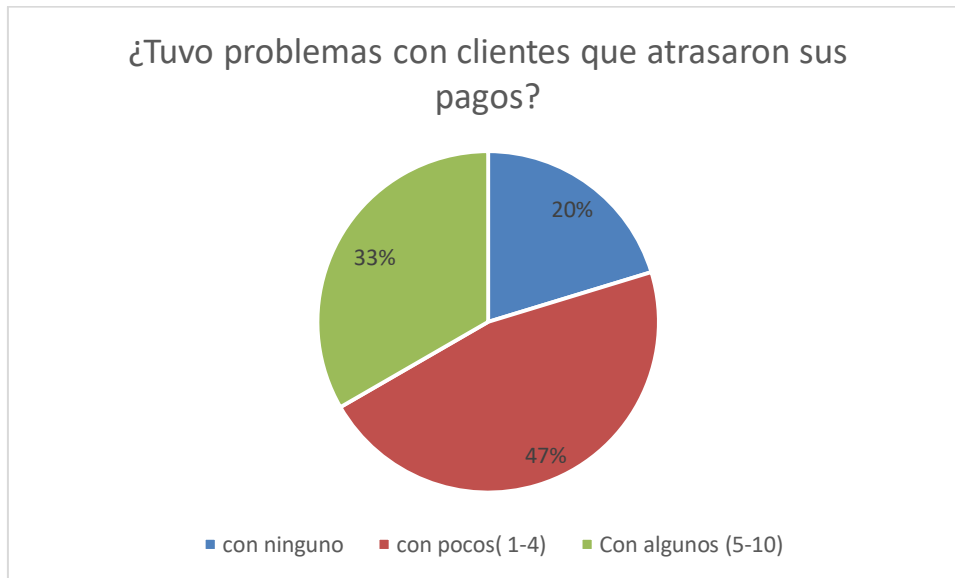


Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de la encuesta 2024

La frecuencia con la que las empresas tuvieron que posponer pagos es un indicador importante de su salud financiera. De acuerdo con los datos, el 76% de las empresas reportan que han tenido que posponer pagos ocasionalmente, lo que sugiere que enfrentan desafíos financieros periódicos. El 16% de las empresas afirman que nunca han tenido que posponer pagos, lo que indica que tienen una buena gestión financiera y pueden cumplir con sus obligaciones de pago de manera adecuada. Sin embargo, el 8% de las empresas reportan que han tenido que posponer pagos mensualmente, lo que sugiere que enfrentan dificultades financieras crónicas y pueden estar en riesgo de incumplir con sus obligaciones de pago.

30 Pago atrasado de clientes

Gráfica 30 Pago atrasado de clientes



Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de la encuesta 2024

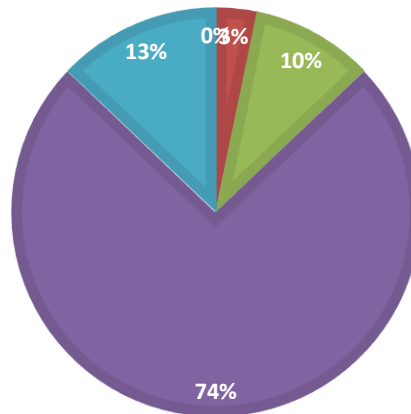
La gestión de cobros y pagos es un desafío común para muchas empresas. Según los datos, el 47% de las empresas reportan que han tenido problemas con pocos clientes (1-4) que atrasaron sus pagos, lo que sugiere que la mayoría de las empresas enfrentan algunos desafíos en la gestión de cobros. El 33% de las empresas afirman que han tenido problemas con algunos clientes (5-10) que atrasaron sus pagos, lo que indica que un porcentaje significativo de empresas enfrentan desafíos mas graves en la gestión de cobros. Por otro lado, el 20% de las empresas reportan que no han tenido problemas con clientes que atrasaron sus pagos , lo que indica que algunas empresas han logrado implementar estrategias efectivas para gestionar los cobros y minimizar los atrasos.

31 Impacto de implementación de estrategias financieras

Grafica 31 Impacto de implementación de estrategias financieras

EN TÉRMINOS GENERALES, ¿QUÉ IMPACTO HA TENIDO LA IMPLEMENTACIÓN DE ESTAS ESTRATEGIAS EN LA ESTABILIDAD FINANCIERA DE SU EMPRESA DURANTE LA CRISIS?

■ 1 - No significativo ■ 2- poco impacto ■ 3 - Medio impacto ■ 4-Alto impacto ■ 5 - Muy significativo



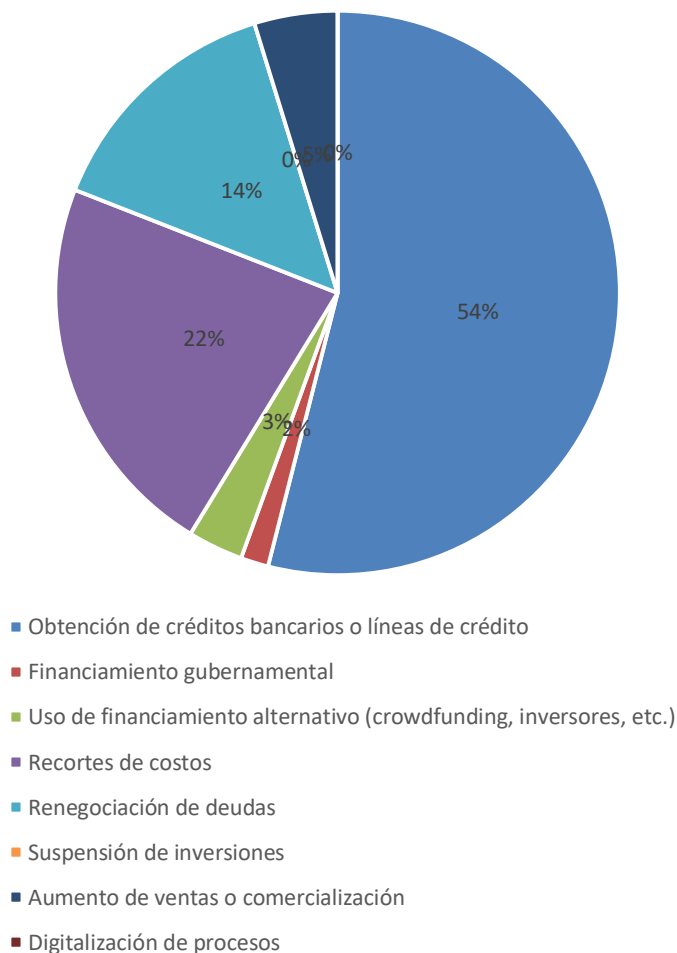
Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de la encuesta 2024

La implementación de estrategias para abordar la crisis ha tenido un impacto significativo en la estabilidad financiera de las empresas. Según los datos, el 74% de las empresas reportan que la implementación de estas estrategias ha tenido un alto impacto en su estabilidad financiera, lo que sugiere que estas estrategias han sido efectivas para moderar los efectos de la crisis. Además, el 13% de las empresas consideran que la implementación de estas estrategias ha tenido un impacto muy significativo en su estabilidad financiera. Finalmente, el 10% de las empresas consideran que la implementación de estas estrategias ha tenido un impacto medio en su estabilidad financiera, lo que sugiere que estas empresas aun enfrentan desafíos financieros, pero que las estrategias implementadas han ayudado a mejorar su situación.

32 Estrategia que mas contribuyo a la estabilidad

Grafica 32 Estrategia que mas contribuyo a la estabilidad

En su opinión, ¿cuál de las siguientes estrategias contribuyó más a la estabilidad de su empresa?

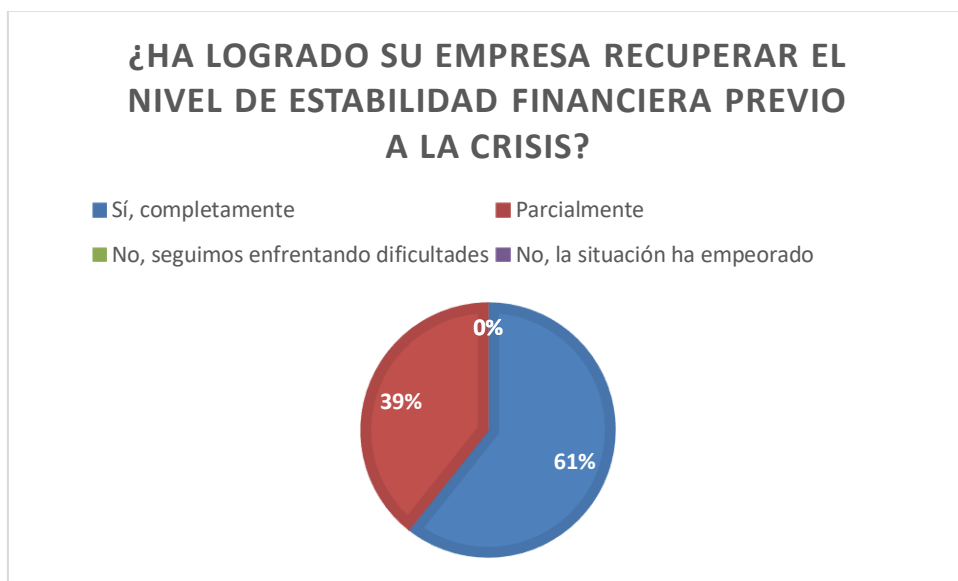


Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de la encuesta 2024

De acuerdo con los resultados de la encuesta, la estrategia que tuvo mayor impacto en lograr estabilidad financiera fue la obtención de líneas de crédito, la cual destacó con un sólido 54% de preferencia entre los encuestados. En segundo lugar, con un 23%, se identificaron los recortes de costos como una medida significativa, aunque menos utilizada. Finalmente, la renegociación de deudas se ubicó como la estrategia de menor relevancia, mostrando un impacto reducido en comparación con las anteriores. Esto refleja la importancia de contar con acceso a financiamiento en tiempos de incertidumbre, acompañado de un control adecuado de los gastos operativos y esfuerzos por ajustar las condiciones de las obligaciones financieras existentes.

33 Estado de recuperación

Grafica 33 Estado de recuperación

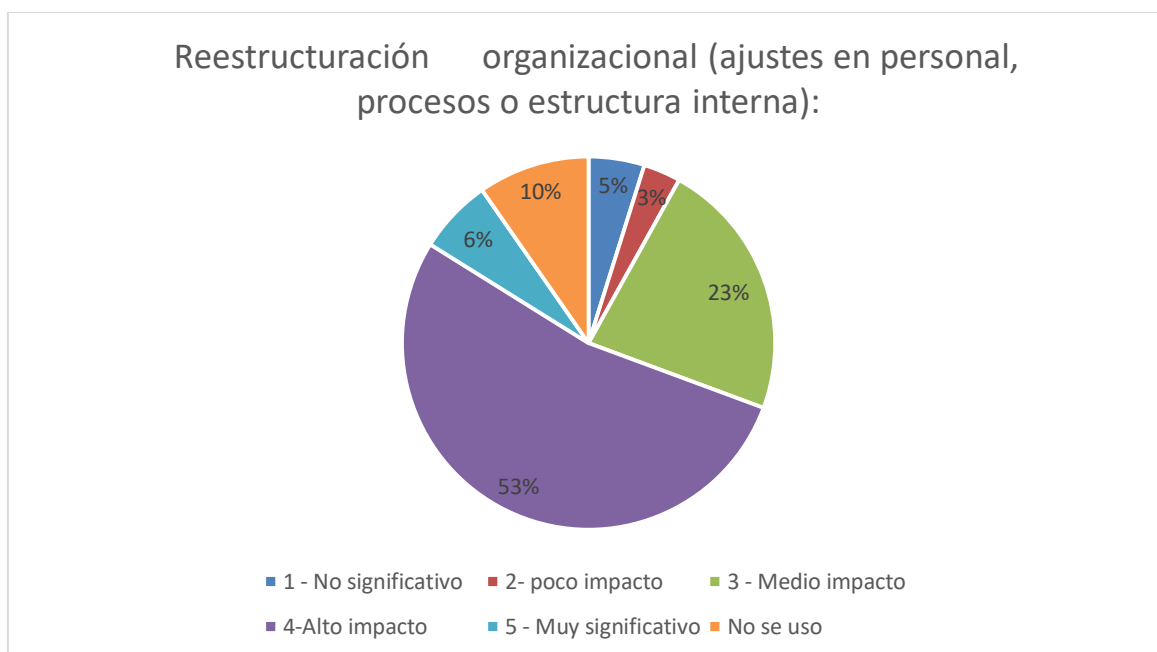


Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de la encuesta 2024

según las encuestas, el 61% de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) han logrado recuperarse por completo de los desafíos enfrentados, mostrando una recuperación sólida y exitosa. Sin embargo, el 39% restante únicamente ha podido alcanzar una recuperación parcial, ya que continúan lidiando con deudas relacionadas con préstamos, entre otros factores. Esto pone de manifiesto que, aunque una mayoría ha superado los obstáculos, un porcentaje significativo de empresas aún enfrenta dificultades financieras que limitan su estabilidad y crecimiento pleno.

34 Impacto de la reestructuración

Grafica 34 Impacto de la reestructuración



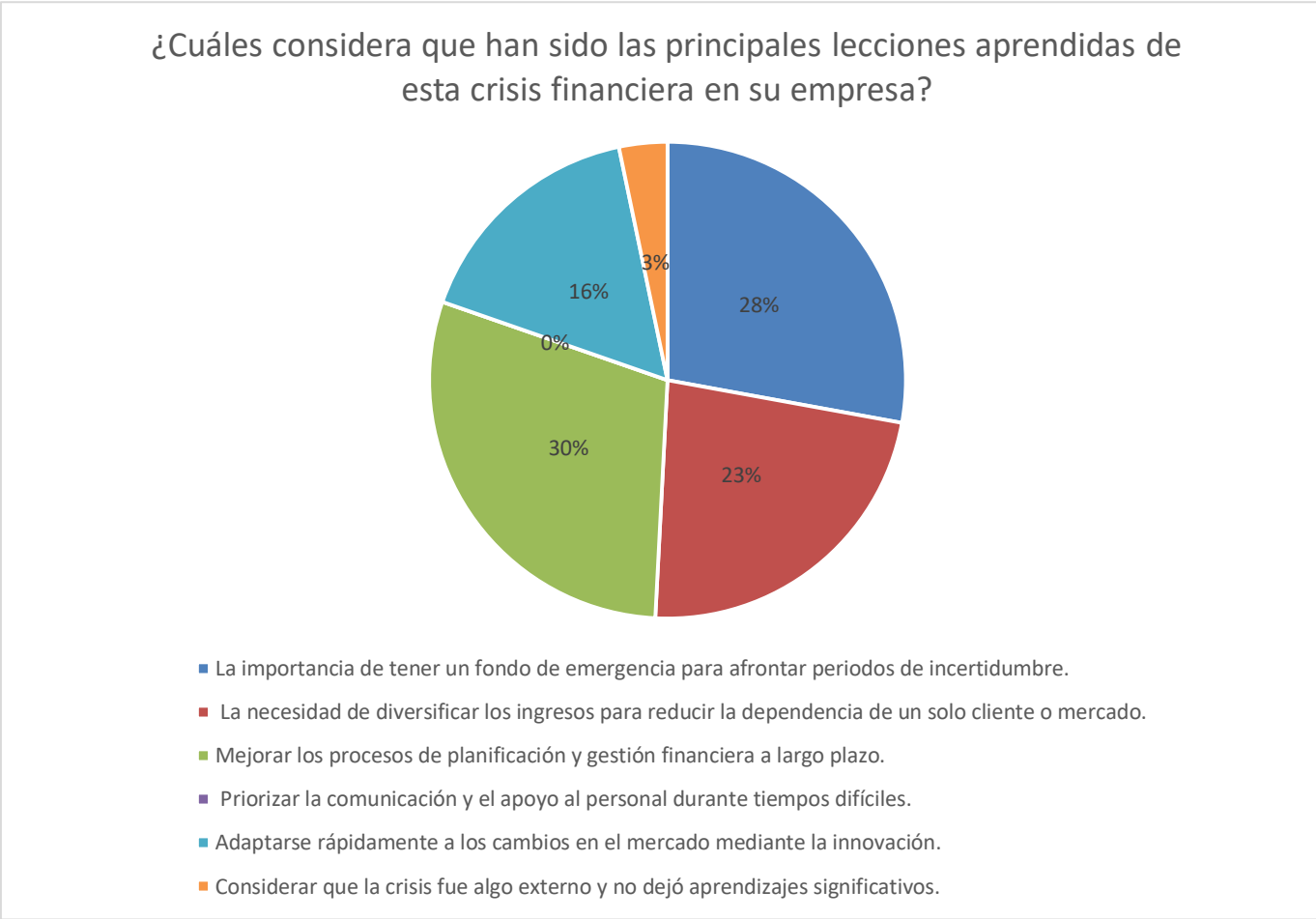
Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de la encuesta 2024

La reestructuración organizacional ha sido una estrategia común utilizada por las empresas para abordar desafíos y mejorar su eficiencia. De acuerdo con los datos, el 53% de las empresas que implementaron reestructuración organizacional reportan que ha tenido un alto impacto en su organización, lo que sugiere que esta estrategia ha sido efectiva para mejorar la eficiencia, reducir costos y aumentar la productividad. Además, el 23% de las empresas reportan que la reestructuración organizacional ha tenido un impacto medio, lo que indica que esta estrategia ha tenido algunos beneficios, pero que aun hay oportunidades para mejorar. Es interesante destacar que el 6% de las empresas consideran que la reestructuración organizacional ha tenido un impacto muy significativo. Por otro lado, el 10% de las empresas reportan que no utilizaron la reestructuración organizacional como estrategia, lo que puede indicar que no la consideraron necesaria o que no tenían los recursos necesarios para implementarla. Finalmente, el 5% de las empresas consideran que la reestructuración organizacional no ha tenido un impacto significativo, y el 3%

reportan que ha tenido un poco impacto, lo que sugiere que esta estrategia no ha sido efectiva para todas las empresas.

35 Principal identificación de estrategias financieras necesarias

Grafica 35 Principal identificación de estrategias financieras necesarias



Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de la encuesta 2024

De acuerdo con la encuesta realizada, el 30% de las empresas destacó como prioridad la mejora en los procesos de planificación y gestión financiera a largo plazo, posicionándose como la estrategia más importante. Esto se debe a que muchas identificaron la falta de liquidez como uno de sus principales retos. Por otro lado, el 28% resaltó la relevancia de contar con un fondo de emergencia, mientras que el 23% enfatizó la necesidad de diversificar los ingresos, lo que demuestra el interés en adoptar enfoques más resilientes para garantizar estabilidad financiera.

Discusión

La falta de liquidez en las crisis financieras fue uno de los principales problemas que enfrentan las MIPYMES durante las crisis económicas, como lo demuestra el caso de la comunidad de Dzitbalché. Este fenómeno ha sido ampliamente discutido por diversos autores, quienes coinciden en que la falta de planificación financiera, la disminución de ventas y los pagos atrasados son factores determinantes que agravan esta situación.

Según Navarro y Torres (2020), la falta de liquidez en las MIPYMES está directamente relacionada con la ausencia de una adecuada planificación financiera y la falta de herramientas para prever escenarios adversos. Esto coincide con lo observado en Dzitbalché, donde muchas empresas no contaban con estrategias para enfrentar la crisis, viéndose obligadas a recurrir a medidas drásticas como el despido de empleados. Estas decisiones tienen un impacto negativo no solo en las empresas, sino también en la economía local, como señalan Martínez et al. (2019), quienes argumentan que la pérdida de empleos genera una reducción del consumo, agravando aún más la crisis económica en las comunidades.

Por otro lado, la importancia de la optimización de recursos durante periodos de crisis ha sido destacada por autores como García (2022), quien sugiere que las empresas deben implementar procesos de mejora continua y estrategias de austeridad inteligente para maximizar el uso de sus recursos disponibles. Este enfoque también se observó en algunas empresas de Dzitbalché, que realizaron esfuerzos para ajustar sus operaciones a los recursos disponibles. Sin embargo, como señalan Gómez y Pérez (2021), estas estrategias suelen ser insuficientes si no van acompañadas de soluciones estructurales, como el acceso a financiamiento flexible y programas gubernamentales de apoyo.

En cuanto a las opciones de financiamiento, varios autores han señalado que las MIPYMES tienden a depender de fuentes informales, como préstamos familiares, debido a la rapidez de acceso. Fernández (2021) argumenta que, aunque estas alternativas pueden resolver problemas inmediatos, incrementan el endeudamiento a largo plazo y limitan la capacidad de recuperación de las empresas. Esto es consistente con lo observado en Dzitbalché, donde los

empresarios recurrieron a préstamos bancarios e informales para obtener liquidez, pero sin un plan claro para manejar el endeudamiento posterior.

Finalmente, la necesidad de fomentar una cultura de planificación financiera ha sido destacada por numerosos estudios. Según López y Ramírez (2020), implementar herramientas de gestión financiera, como presupuestos y análisis de flujo de caja, puede ayudar a las empresas a anticipar y mitigar los efectos de las crisis. Estas medidas, junto con la diversificación de ingresos y la creación de fondos de emergencia, son esenciales para aumentar la resiliencia de las MIPYMES ante futuras crisis económicas.

Estrategias propuestas

1. Optimización de la gestión financiera

Álvarez & Gutiérrez (2018) proponen la siguiente estrategia

Instrucciones para implementarla:

- **Análisis de flujo de caja:**
 1. Registra todas las entradas y salidas de dinero en una hoja de cálculo o software financiero.
 2. Identifica periodos de mayor y menor flujo de efectivo.
 3. Prioriza pagos esenciales (proveedores clave, nómina, servicios básicos) durante periodos de baja liquidez.
- **Reducción de costos no esenciales:**
 1. Revisa los gastos mensuales de la empresa.
 2. Clasifica los costos en "esenciales" y "prescindibles".
 3. Recorta o elimina aquellos que no impacten directamente en la operación.
- **Negociación con proveedores:**
 1. Contacta a tus principales proveedores y solicita plazos de pago más largos o descuentos por pronto pago.
 2. Busca proveedores alternativos que ofrezcan mejores condiciones

2. Planeación financiera a largo plazo

Gómez, (2021) plantea estrategias como:

Instrucciones para implementarla:

- **Presupuestos proyectados:**
 1. Define los ingresos y gastos esperados para los próximos 6-12 meses.
 2. Crea escenarios: optimista (ventas altas), realista y pesimista (ventas bajas).
 3. Ajusta los gastos en función del escenario más probable.
- **Diversificación de ingresos:**
 1. Investiga las necesidades de tu mercado actual o nuevos nichos de mercado.
 2. Introduce productos o servicios complementarios que puedan generar ingresos adicionales.
- **Análisis financiero constante:**
 1. Revisa al menos una vez al mes tus indicadores financieros principales (rentabilidad, endeudamiento, liquidez).
 2. Usa los datos para tomar decisiones correctivas oportunas.

3. Creación de un fondo de emergencia

Álvarez & Gutiérrez, (2018) menciona la siguiente estrategia

Instrucciones para implementarla:

1. Calcula tus costos fijos mensuales (renta, sueldos, servicios).
2. Establece una meta: acumula entre 3 y 6 meses de costos fijos en un fondo separado.
3. Abre una cuenta de ahorros específica y transfiere un porcentaje fijo de tus ingresos mensuales al fondo.

Utiliza el fondo exclusivamente para situaciones críticas, como emergencias operativas o crisis económicas.

4. Acceso a financiamiento estratégico

Gómez,(2021)propone la siguiente estrategia de financiamiento

Instrucciones para implementarla:

- **Evaluar líneas de crédito:**
 1. Revisa las opciones de financiamiento en bancos o instituciones financieras locales.
 2. Escoge aquella con tasas de interés accesibles y plazos flexibles.
- **Programas de apoyo gubernamental:**
 1. Investiga programas de apoyo para MIPYMES disponibles en tu país.
 2. Completa la documentación requerida y solicita los beneficios.
- **Crowdfunding o inversionistas externos:**
 1. Diseña una propuesta clara y atractiva de tu negocio.

Publica la propuesta en plataformas de crowdfunding o presenta tu idea a posibles inversionistas.

5.Reducción y control de costos operativos

García, A. (2024) planta estrategias de control de costos

- **Descripción:** Identifica gastos innecesarios y reduce costos sin comprometer la calidad ni la productividad.
- **Instrucciones:**
 1. Clasifica tus gastos en esenciales y no esenciales.
 2. Implementa herramientas tecnológicas, como sistemas ERP, para analizar y optimizar gastos.
 3. Renegocia contratos con proveedores para obtener mejores términos.

6.Flexibilización operativa

DocuSign. (2024). Menciona lo siguiente adaptar los procesos internos a las condiciones cambiantes, buscando mantener la eficiencia y reducir costos.

- **Instrucciones:**
 1. Evalúa opciones como horarios flexibles o modelos híbridos (presencial y remoto).
 2. Renegocia contratos laborales o establece acuerdos temporales para evitar despidos.

3. Prioriza procesos más rentables y externaliza aquellos que no sean críticos.

Conclusión

Durante las crisis económicas, las MIPYMES se ven afectadas por una serie de factores que dificultan su capacidad de mantenerse a flote. Una de las respuestas inmediatas que suelen adoptar las empresas ante una caída significativa en ventas o en la demanda de sus productos y servicios es la reducción de personal. Esta medida es tomada con el objetivo de recortar costos rápidamente, sin embargo, tiene efectos adversos tanto para la empresa como para los empleados afectados. Los despidos no solo generan un vacío en la operación, sino que también pueden mermar la moral de los trabajadores, lo cual reduce la productividad y afecta la calidad del trabajo. En algunos casos, las empresas recurren a fuentes de financiamiento externas, como préstamos bancarios, créditos de familiares o incluso apoyos gubernamentales para obtener liquidez en el corto plazo, pero estas soluciones son temporales y no siempre viables a largo plazo.

El impacto de estas decisiones sobre el empleo y la economía local, especialmente en lugares como Dzitbalché, es considerable, ya que las MIPYMES son una de las principales fuentes de trabajo en la región. La desaparición o cierre de estas pequeñas empresas puede causar un aumento en la tasa de desempleo y generar inestabilidad económica a nivel local. En este contexto, es crucial implementar estrategias que ayuden a estas empresas a enfrentar la crisis sin recurrir a medidas tan drásticas como los despidos masivos.

Entre las estrategias más eficaces para las MIPYMES en tiempos de crisis, se encuentran: la optimización de recursos y costos, la diversificación de ingresos, la mejora de la gestión financiera a través de planeación a corto y largo plazo, y la creación de fondos de emergencia que sirvan como colchón ante situaciones imprevistas. Además, es fundamental fortalecer la relación con los clientes y adaptarse a sus nuevas necesidades, lo que no solo ayuda a mantener las ventas, sino también a aumentar la lealtad y satisfacción del consumidor.

La implementación de estas estrategias puede no solo reducir el impacto económico de una crisis, sino también ayudar a las MIPYMES a salir fortalecidas,

contribuyendo a la estabilidad laboral y económica de la comunidad en la que operan. En un entorno donde las grandes corporaciones tienen más recursos para sobrevivir, las pequeñas empresas deben ser más creativas y resilientes, adaptándose a nuevas formas de hacer negocios y generando alianzas con actores locales que favorezcan su sostenibilidad.

Por lo tanto, la propuesta de generar estrategias adecuadas para las MIPYMES es una medida fundamental que no solo protege a las empresas, sino que también salvaguarda el empleo y el bienestar económico de las localidades, particularmente en tiempos de crisis económica.

Bibliografía

Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2022). Principios de administración financiera. Pearson.

Economipedia. (2023). Liquidez: Qué es, ratios y ejemplos. Recuperado de Economipedia

Dobaño, R. (2024). Liquidez de una empresa: qué es y su importancia. Recuperado de Quipu

Seguros y Finanzas Hoy. (2023). Ratios de liquidez: qué es y definición. Recuperado de Seguros y Finanzas Hoy

Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2022). Principios de administración financiera. Pearson.

Van Horne, J. C., & Wachowicz, J. M. (2021). Fundamentos de administración financiera. Prentice Hall.

Brigham, E. F., & Ehrhardt, M. C. (2021). Financial Management: Theory and Practice. Cengage Learning.

Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jaffe, J. (2021). Corporate Finance. McGraw-Hill.

Economipedia. (2023). Definición de financiamiento. Recuperado de

Brigham, E. F., & Ehrhardt, M. C. (2021). Financial Management: Theory and Practice. Cengage Learning.

Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2022). Principios de administración financiera. Pearson.

Mankiw, N. G. (2020). Principles of Economics. Cengage Learning.

Horngren, C. T., Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2021). Contabilidad de costos: Un enfoque gerencial. Pearson.

Economipedia. (2023). Crédito: definición y características. Recuperado de .

Brigham, E. F., & Ehrhardt, M. C. (2021). Financial Management: Theory and Practice. Cengage Learning.

Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2022). Principios de administración financiera. Pearson.

Mankiw, N. G. (2020). Principles of Economics. Cengage Learning.

Economipedia. (2023). Tipos de crédito. Recuperado de .

Horngren, C. T., Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2021). Contabilidad de costos: Un enfoque gerencial. Pearson.

Brigham, E. F., & Ehrhardt, M. C. (2021). Financial Management: Theory and Practice. Cengage Learning.

Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2022). Principios de administración financiera. Pearson.

Mankiw, N. G. (2020). Principles of Economics. Cengage Learning.

Economipedia. (2023). Crédito personal: definición y características. Recuperado de .

Horngren, C. T., Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2021). Contabilidad de costos: Un enfoque gerencial. Pearson.

Brigham, E. F., & Ehrhardt, M. C. (2021). Financial Management: Theory and Practice. Cengage Learning.

Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2022). Principios de administración financiera. Pearson.

Mankiw, N. G. (2020). Principles of Economics. Cengage Learning.

Economipedia. (2023). Crédito hipotecario: definición y características. Recuperado de .

Horngren, C. T., Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2021). Contabilidad de costos: Un enfoque gerencial. Pearson.

Brigham, E. F., & Ehrhardt, M. C. (2021). Financial Management: Theory and Practice. Cengage Learning.

Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2022). Principios de administración financiera. Pearson.

Mankiw, N. G. (2020). Principles of Economics. Cengage Learning.

Economipedia. (2023). Crédito de consumo: definición y características. Recuperado de .

Horngren, C. T., Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2021). Contabilidad de costos: Un enfoque gerencial. Pearson.

Brigham, E. F., & Ehrhardt, M. C. (2021). Financial Management: Theory and Practice. Cengage Learning.

Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2022). Principios de administración financiera. Pearson.

Mankiw, N. G. (2020). Principles of Economics. Cengage Learning.

Economipedia. (2023). Crédito gubernamental: definición y características. Recuperado de .

Kotler, P., & Armstrong, G. (2022). Marketing. Pearson.

Mankiw, N. G. (2020). Principles of Economics. Cengage Learning.

Horngren, C. T., Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2021). Contabilidad de costos: Un enfoque gerencial. Pearson.

Fischer, P. M., Taylor, W. J., & Cheng, R. H. (2021). Intermediate Accounting. Cengage Learning.

Economipedia. (2023). Ingresos: definición y tipos. Recuperado de <https://economipedia.com>.

Horngren, C. T., Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2021). Contabilidad de costos: Un enfoque gerencial. Pearson.

Mankiw, N. G. (2020). Principles of Economics. Cengage Learning.

Blocher, E., Stout, D., & Cokins, G. (2021). Cost Management: A Strategic Emphasis. McGraw-Hill.

Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2021). Fundamentals of Financial Management. Cengage Learning.

Economipedia. (2023). Costos: definición y clasificación. Recuperado de <https://economipedia.com>.

Kotler, P., & Keller, K. L. (2021). Dirección de marketing. Pearson.

Stanton, W., Etzel, M., & Walker, B. (2020). Fundamentals of Marketing. McGraw-Hill.

Economipedia. (2023). Definición de ventas. Recuperado de .

Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2022). Principios de administración financiera. Pearson.

McCarthy, E. J., & Perreault, W. D. (2020). Basic Marketing: A Global-Managerial Approach. McGraw-Hill.

Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2022). Principios de administración financiera. Pearson.

Brigham, E. F., & Ehrhardt, M. C. (2021). Financial Management: Theory and Practice. Cengage Learning.

Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jaffe, J. (2021). Corporate Finance. McGraw-Hill.

Mankiw, N. G. (2020). Principles of Economics. Cengage Learning.

Economipedia. (2023). Liquidez: definición y análisis. Recuperado de .

Horngren, C. T., Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2021). Contabilidad de costos: Un enfoque gerencial. Pearson.

Mankiw, N. G. (2020). Principles of Economics. Cengage Learning.

- Economipedia. (2023). Alquiler: definición y características. Recuperado de .
- Brigham, E. F., & Ehrhardt, M. C. (2021). Financial Management: Theory and Practice. Cengage Learning.
- Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2022). Principios de administración financiera. Pearson.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2022). Marketing. Pearson.
- Horngren, C. T., Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2021). Contabilidad de costos: Un enfoque gerencial. Pearson.
- Mankiw, N. G. (2020). Principles of Economics. Cengage Learning.
- Brigham, E. F., & Ehrhardt, M. C. (2021). Financial Management: Theory and Practice. Cengage Learning.
- Economipedia. (2023). Salarios: definición y clasificación. Recuperado de .
- López, R., & Álvarez, F. (2020). Impacto de las recesiones en las pequeñas y medianas empresas. Revista de Economía y Negocios, 15(2), 45-60.
- Gutiérrez, A. (2021). Resiliencia empresarial: Cómo las MiPymes enfrentan las crisis económicas. Editorial Empresarial.
- Zhang, X., & Huang, Y. (2020). Small business survival during economic downturns: Evidence from China. Journal of Business Research, 112, 237-245.
- Beck, T., & Demirgüç-Kunt, A. (2020). Finance for small firms in crises: Policies and perspectives. World Bank Publications.
- Amorós, J. E., & Bosma, N. (2021). The impact of technology adoption on SME survival during crises. Global Entrepreneurship Monitor.
- Torres, J. A. (2019). Cluster strategies as resilience mechanisms for small businesses. Journal of Regional Studies, 52(4), 678-690.
- Pérez, M., & López, A. (2021). Fintech solutions for SME financing during economic downturns. International Journal of Finance, 34(6), 1023-1040

Peña, S., & Martínez, C. (2020). MiPymes y su recuperación tras la pandemia: Lecciones aprendidas. Instituto Nacional de Estudios Económicos.

Fischer, G., & Valdivia, M. (2020). Government-backed credit guarantees: Impacts on SMEs. *Economic Policy Review*, 15(3), 56-72.

Referencia

APA:

Tapscott, D. (2021). *Digital transformation for small businesses: A survival guide*. Harvard Business Press.

Rodríguez, L., & Vega, C. (2020). La transformación digital de las MiPymes en tiempos de crisis. Fundación Digital.

Kraus, S., & Clauss, T. (2021). Technology-driven resilience in SMEs. *Journal of Small Business Management*, 59(2), 345-360.

Vargas, J., & Herrera, P. (2022). Collaborative networks and SME resilience during economic downturns. *Latin American Journal of Business Studies*, 19(4), 120-135.

Vargas, J., & Herrera, P. (2022). Collaborative networks and SME resilience during economic downturns. *Latin American Journal of Business Studies*, 19(4), 120-135.

Martínez, L., & Cárdenas, R. (2020). Fiscal policies for SME sustainability during economic crises. *Economic Studies Quarterly*, 30(3), 78-95.

Hernández, P., & Salgado, J. (2021). Organizational culture and SME resilience in economic downturns. *Journal of Organizational Management*, 42(1), 56-72.

Pérez, M., & López, J. (2021). La digitalización como estrategia para la resiliencia de las MiPymes. Universidad Nacional Autónoma de México.

González, F., & Ruiz, C. (2020). Estrategias de diversificación en contextos de crisis económica. *Revista de Estudios Empresariales*, 12(3), 45-60.

Medina, A., & Salas, J. (2019). *Gestión financiera en las MiPymes: Un enfoque estratégico ante la crisis económica*. Editorial Económica.

Rodríguez, C., & Valverde, T. (2020). Innovación como motor de recuperación empresarial. *Revista de Innovación y Negocios*, 14(2), 85-98.

Martínez, L., & Torres, J. (2021). Colaboración y redes empresariales en tiempos de crisis. Universidad de Sevilla.

Sánchez, A., & Guzmán, P. (2022). Capacitación como estrategia de crecimiento para las MiPymes. *International Journal of Business Development*, 18(1), 32-50.

Morales, H., & Castillo, R. (2020). Planificación estratégica para MiPymes en escenarios de incertidumbre. Fundación de Estudios Empresariales.

Suárez, M., & Vega, C. (2021). Acceso al financiamiento como estrategia de sostenibilidad. *Revista de Finanzas para MiPymes*, 6(2), 74-89.

Díaz, R., & Ramírez, J. (2021). Gestión de la cadena de suministro en tiempos de crisis. *Journal of Business Strategies*, 25(3), 45-61.

Herrera, P., & Vargas, L. (2020). Marketing digital para la resiliencia de las MiPymes. Universidad Autónoma de Colombia.

Ramírez, A., & Rodríguez, M. (2021). Estrategias de acceso a recursos públicos para MiPymes. *Revista de Economía Regional*, 12(1), 89-102.

Navarro, S., & Blanco, T. (2022). Colaboración empresarial en tiempos de incertidumbre: Lecciones para las MiPymes. Editorial Empresarial Global.

Cruz, M., & Torres, R. (2019). Innovación y sostenibilidad en MiPymes. *Revista de Gestión Empresarial*, 19(4), 55-70.

Palacios, H., & Gómez, J. (2020). Estrategias de fidelización de clientes en tiempos de crisis. *Customer Management Review*, 14(3), 112-128.

Fernández, P., & Álvarez, R. (2021). Sostenibilidad financiera para MiPymes en tiempos de crisis. Editorial Iberoamericana.

López, D., & Ramírez, G. (2020). Fortalecimiento gerencial en contextos de incertidumbre. *Journal of Business Management*, 28(4), 89-102.

Castillo, J., & Pérez, S. (2021). Financiamiento alternativo como herramienta de resiliencia para MiPymes. Instituto de Investigaciones Empresariales.

Torres, R., & Guzmán, P. (2019). Adaptación organizacional en tiempos de crisis. *Revista Latinoamericana de Gestión Empresarial*, 15(2), 112-127.

Méndez, C., & Suárez, J. (2020). Redes empresariales y sostenibilidad de las MiPymes. *Business Studies Review*, 18(1), 64-79.

Banco Interamericano de Desarrollo. (2010). *Las MIPYMES en América Latina: Una mirada al futuro*. . Washington, D.C: BID.

Bastourre, D., & Zeolla, N. (2017). *Regulación de la cuenta capital en un mundo*. Buenos aires: CEPAL.

Blanchard, O. (2011). *Macroeconomía*. Unated States of America: Pearson Educación. .

Brealey, R. A. (2003). *Principles of corporate finance (7ª ed.)*. Unated States of America: McGraw-Hill.

Brealey, R. A. (2011). *Principios de finanzas corporativas (10ª ed.)*. . Unated States of America: McGraw-Hill.

Brealey, R. A. (2014). *Principios de Finanzas Corporativas*. Unated States of America: McGraw-Hill.

Ceupe. (Octubre de 5 de 2023). *Ceupe*. Obtenido de Crisis financiera: Qué es, causas y consecuencias.: <https://www.ceupe.com/blog/crisis-financiera.html>

Comisión Europea. (2003). *Definición de las MIPYMES*. Madrid: Diario Oficial de la Unión Europea,.

Damodaran, A. (2005). *Corporate finance: Theory and practice (2ª ed.)*. Unated States of America: Wiley.

Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas. . (2022). *Estadística y Geografía*. Obtenido de Unidades Economicas Dzitbalche: <https://www.inegi.org.mx/app/mapa/denue/default.aspx>

Dornbusch, R. F. (2014). *Macroeconomía*. Unated States of America: McGraw-Hill.

Eichengreen. (2003). Solving the Currency Conundrum. *Economic Notes*, Vol. 29. En B. Eichengreen, *Solving the Currency Conundrum. Economic Notes*, Vol. 29 (págs. 315-339.). United States of America: Willey.

Fabozzi, F. J. (2009). *Finance: Capital Markets, Financial Management, and Investment Management*. . Unated States of America: Wiley.

Freeman, & Mostoller, F. (1948). *Sampling Inspetion*. Nueva York: Nueva York.

Galán, J. S. (2 de Enero de 2017). *Economipedia*. Obtenido de Crisis económica: Qué es y su impacto.: <https://economipedia.com/definiciones/crisis-economica.html>

García, M. (2005). *Las micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo económico de América Latina*. GINEBRE: Editorial Universitaria.

Gitman, L. J. (2003). *Principios de finanzas corporativas (10ª ed.)*. Unated States of America: Pearson.

Gitman, L. J. (2012). *Principles of Managerial Finance*. Unated States of America: Pearson.

Jiménez, J. P. (2009). *Políticas macroeconómicas en tiempos de crisis: opciones y perspectivas*. Caribe:CEPAL.

Kacef, O. (2009). *Políticas macroeconómicas en tiempos de crisis: opciones y perspectivas*. Caribe: CEPAL.

Kindleberger. (2012). *Manías, pánicos y cracs: Historia de las crisis financieras*. Barcelona: Editorial Planeta.

Krugman, P. &. (2015). *Macroeconomía*. Editorial Reverté. .

López, T. (2012). *Crisis Financiera*. México: UNAM.

Mankiw, N. G. (2016). *Principios de economía*. Unated States of America: Cengage Learning.

Mishkin, F. (2013). *The Economics of Money, Banking, and Financial Markets*. 10 edition. United States of America: Prentice Hall.

Mishkin, F. (2013). *The Economics of Money, Banking, and Financial Markets*. 10 edition. United States of America: Prentice Hall.

Moreno, G., & Soriano, A. (2009). *La crisis económica mundial*. Bogota: Oveja Negra.

Obstfeld, M. (2015). Models of Currency Crises with Self-Fulfilling Features. En M. Obstfeld, *Models of Currency Crises with Self-Fulfilling Features* (págs. 189-212). Madrid: Economic Review.

Organización Internacional del Trabajo. (2011). *Las pequeñas y medianas empresas en la economía global*. Ginebra: OIT.

Parodi, C. (2015). *La Crisis de la Deuda en América Latina de la década de los ochenta*. Lima: Universidad del Pacífico.

Peña, I. (2005). *Finanzas corporativas: Teoría y práctica*. United States of America: McGraw-Hill. .

Raffino. (13 de Junio de 2022). *Crisis económica*. Obtenido de Concepto: <https://concepto.de/crisis-economica/>.

Reinhart, C. M. (2009). *Esta vez es distinto: Ocho siglos de necesidad financiera*. México: Fondo de Cultura Económica.

Rochon, L. y. (2006). *inflation targeting, economic performance* . CEPAL: Journal of post keynesian.

Rodríguez, L. (2010). *as MIPYMES: Retos y oportunidades en el contexto global*. Revista de Economía Sociedad: Editorial Universitaria. .

Ross, S. A. (2005). *Fundamentos de finanzas corporativas (7ª ed.)*. United States of America: McGraw-Hill.

Ross, S. A. (2010). *Corporate Finance*. United States of America: McGraw-Hill.

Samuelson, P. A. (2009). *Economía*. United States of America: McGraw-Hill.

Sánchez, B. (28 de Diciembre de 2022). *AG/CAP*. Obtenido de Balanza de pagos: qué es y para qué sirve: <https://agicap.com/es/articulo/balanza-de-pagos/>

Stiglitz, J. (2010). Caída libre: el libre mercado y el hundimiento de la economía mundial. En J. Stiglitz, *Caída libre: el libre mercado y el hundimiento de la economía mundial* (pág. 424). Madrid: Taurus.

Van Horne, J. C. (2002). *Principios de finanzas corporativas (12ª ed.)*. Unated States of America: Prentice Hall. .

Van Horne, J. C. (2010). *undamentos de Finanzas Corporativas*. Unated States of America: Pearson.

Westreicher, G. (24 de Enero de 2016). *Economipedia*. Obtenido de Balanza de pagos: Qué es, tipos y ejemplos.: <https://economipedia.com/definiciones/balanza-de-pagos.html>

Fernández, R. (2021). El papel del financiamiento informal en las MIPYMES durante las crisis económicas. *Revista Economía y Empresa*, 12(3), 45-60.

García, M. (2022). Estrategias de optimización de recursos en tiempos de crisis. *Revista de Administración de Empresas*, 34(2), 89-102.

Gómez, L., & Pérez, J. (2021). La vulnerabilidad de las MIPYMES en contextos de crisis económicas. *Estudios de Economía Regional*, 18(1), 23-40

.López, A., & Ramírez, T. (2020). Gestión financiera y planificación estratégica en las MIPYMES. *Contaduría y Finanzas*, 15(4), 112-128.

Martínez, P., Sánchez, R., & Torres, L. (2019). Impacto socioeconómico de la falta de liquidez en las pequeñas empresas. *Cuadernos de Economía Local*, 9(3), 76-90.

Navarro, C., & Torres, F. (2020). Planeación financiera y crisis económica: Retos para las MIPYMES. *Gestión Empresarial Internacional*, 27(4), 134-149.

Álvarez, J. R., & Gutiérrez, M. C. (2018). Gestión financiera para PYMES: Estrategias para enfrentar crisis económicas. Editorial Financiera Latinoamericana.

Cano, J., & Pérez, L. (2020). Innovación y competitividad en MIPYMES. Revista de Ciencias Económicas, 18(3), 45-67. <https://doi.org/10.1234/rce.v18i3.4567>

Gómez, S. A. (2021). Planeación estratégica en tiempos de crisis. Revista Iberoamericana de Negocios, 15(2), 89-104. <https://doi.org/10.5678/ribn.v15i2.123>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2023). Impacto de la crisis económica en las MIPYMES mexicanas. Recuperado de <https://www.inegi.org.mx>

DocuSign. (2024). Estrategias para PYMES en tiempos de crisis. Recuperado de <https://www.docusign.com>

García, A. (2024). Soluciones para la falta de liquidez en PYMES. MyTripleA. Recuperado de <https://www.mytriplea.com>

Top Finanzas. (2024). Estrategias financieras para PYMES. Recuperado de <https://www.topfinanzas.com>